

Saxion Kenniscentrum Hospitality

Gemaal Broeken en Maten

Van initiatief naar business case

Anja Wijnveld

Facility Management

3 februari 2012

Saxion

Kenniscentrum Hospitality

Handelskade 75

7417 DH Deventer

E: kenniscentrumhospitality@saxion.nl

W: www.saxion.nl/hospitality

Copyright © 2012 Saxion. Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of op enige andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Kom verder. Saxion.

saxion.nl



Net buiten Kampen is het gemaal Broeken en Maten gevestigd. Naar aanleiding van het project 'Ijsseldelta Werkt!' heeft de eigenaar van dit gemaal een initiatief ingediend om dit gemaal een toeristisch–recreatieve invulling te geven. Het afstudeeronderzoek 'Gemaal Broeken en Maten; van initiatief naar business case' heeft als doel om voor dit gemaal een toeristisch–recreatief product op te zetten waarmee het gemaal financieel rendabel kan worden. Daarnaast dient deze invulling bij te dragen aan een onderscheidend Ijsseldelta om op deze manier ook bij te kunnen dragen aan het stimuleren van het meerdaags verblijfstoerisme binnen de Ijsseldelta. In het onderzoek staat dan ook de volgende probleemstelling centraal: *Hoe kan het gemaal Broeken en Maten op toeristisch–recreatief vlak exploitabel worden gemaakt en daarmee bijdragen aan een onderscheidend Ijsseldelta?*

Om deze vraag te beantwoorden is in dit onderzoek gekeken naar toeristisch–recreatieve invulling die aansluit op de huidige trends en ontwikkelingen binnen de toeristisch–recreatieve sector en die aansluit op de wensen en behoeften van de bezoekers van de Ijsseldelta en de bezoekers van het gemaal.

Onderzoek

Drie deelonderzoeken beschrijven gezamenlijk deze trends en ontwikkelingen en wensen en behoeften. Allereerst zijn in een desk research de huidige trends en ontwikkelingen in de toeristisch–recreatieve sector benoemd. Vervolgens is door middel van desk research de wensen en behoeften van de bezoekers van de Ijsseldelta opgesteld. Hierbij is gebruik gemaakt eerder uitgevoerde onderzoeken voor en door Kenniscentrum Business Development & Hospitality van Saxion Hogeschool. Als derde is er een veldonderzoek uitgevoerd in de vorm van groepsgesprekken. Door middel van deze groepsgesprekken zijn de wensen en behoeften van de bezoekers van gemaal Broeken en Maten in kaart gebracht.

Aanvullend is er een benchmark opgesteld voor gemaal Broeken en Maten. Hierbij is onderzoek gedaan bij drie verschillende gemalen met een toeristisch–recreatieve invulling en hiervoor is gebruik gemaakt van desk research en veldonderzoek, in de vorm van interviews. De resultaten van deze benchmark zijn gebruikt voor het opstellen van de invulling van gemaal Broeken en Maten.

Kansen

Op basis van alle resultaten van deze deelonderzoeken en deelvragen zijn er conclusies gemaakt en beschreven. Deze conclusies geven antwoord op deelvragen en geven uiteindelijk ook antwoord op de deelvraag 'Waar liggen de toeristisch recreatieve kansen voor gemaal Broeken en Maten?'. Bij de beantwoording van deze deelvraag is onder andere een afstemming gemaakt tussen vraag en aanbod. De kansen die hieruit voort zijn gekomen zijn de thema's: authenticiteit en interesse; natuur en omgeving; bijzonder overnachten. Deze kansen vormen de basis van de tweede fase binnen dit rapport. In deze tweede fase zijn de kansen beoordeeld op opgestelde criteria. Vanuit deze beoordeling is advies gegeven over de invulling voor het gemaal en is de invulling uitgewerkt.

Advies

Het advies voor gemaal Broeken en Maten luidt om een combinatie te maken van de kansen 'authenticiteit en interesse' en 'natuur en omgeving'. Deze kansen zijn goed te combineren en vormen samen een sterker product. Vanuit dit advies is er een verdere uitwerking van het product gemaakt, waarin de kansen 'authenticiteit en interesse' en 'natuur en omgeving' centraal staan. Hierbij zijn aspecten van een haalbaarheidsstudie, zoals verwachte kosten/opbrengsten, risico's en doelgroepen, als basis gebruikt.

Uit de financiële analyse blijkt dat dit initiatief in deze opzet, waarbij de opbrengsten alleen komen uit entreprijzen, financieel niet haalbaar is. Door middel van verhuur, subsidies en een vereniging van vrienden wordt de financiële haalbaarheid dusdanig vergroot dat dit een kansrijk product oplevert.

Het product kan worden versterkt door samenwerkingspartners in de regio. Door samenwerkingsverbanden aan te gaan met ondernemingen waarbij authenticiteit en interesse ook centraal staan, kan er een aantrekkelijk arrangement worden neergezet voor de beoogde doelgroep. Bij dit arrangement staat het verhaal en de geschiedenis van de regio centraal.

Daarnaast kan het gemaal inspelen op de kans 'natuur en omgeving' door zowel het eigen buitenterrein als de omgeving rondom het gemaal te benutten. Zo ligt het gemaal al langs 'de Kolenroutetocht', een fietstocht die men door een gebied voert dat nog tal van sporen vertoont van de eeuwenlange strijd van de mens tegen het water van de Zuiderzee en het rivierwater van de IJssel, maar vormt hier nog geen onderdeel van. Het advies voor gemaal Broeken en Maten luidt dan ook om een actievare plek in te nemen in dit soort fietsroutes, maar ook wandelroutes, en deze ook zelf aan te bieden. De bezoekers van de IJsseldelta maken op deze manier kennis met de natuur binnen de regio en met de kernkwaliteiten van de regio.