

# Tafel 1: Inzet vitaliteitsteam en vitaliteitsplan

## Doel:

- Vitaliseren van bedrijven die niet vitaal zijn
- Middenmoters naar de kopgroep brengen

## Middel:

- Via een 'expert team' met verschillende disciplines
- Snelkookpansessies met advies
- Uitvoering ondersteund door een coach
- Vanuit leerervaringen in Drenthe en de Veluwe
- 1-park-1-plan voor vitalisering op maat

## Voor wie:

Parken/bedrijven die graag een externe blik willen om een stap verder te komen

## Belangrijkste uitkomsten uit de drie rondes

Zonder uitzondering vinden alle deelnemers de inzet van een vitaliteitsteam een interessant en waardevol instrument. De tafels zaten in alle drie de rondes vol (6 tot 10 personen per ronde).

## Belangrijkste positieve punten:

- De meerdere disciplines die naar een vraagstuk kijken en zo de vraag achter de vraag kunnen halen en meer kunnen doen dan één persoon
- De coaching die zorgt dat je een ondernemer niet los laat en het niet blijft bij een plan
- Er waren mensen aanwezig die al ervaringen hadden met een dergelijke werkwijze (vanuit landgoederen) en die het van harte toejuichten voor de recreatieve sector

Gevraagd naar de prioriteitstelling, werd een gemiddelde van een 8 gegeven: dit is een belangrijk instrument om in te zetten.

## Belangrijke aandachtspunten om mee te geven:

- Vraag een eigen bijdrage, zodat het niet gratis is en de ondernemer achterover gaat leunen
- Zorg dat je met een goede communicatie die ondernemers bereikt die je wilt bereiken. Door de grote hoeveelheid voorlopers, zou er mogelijk het beeld kunnen bestaan dat ondernemers hun vinger niet meer durven op te steken dat ze hulp nodig hebt. Door voorbeelden te gebruiken uit de Veluwe en Drenthe die spreken kan je mensen aanspreken om mee te doen.
- Laat successen uit andere regio's op dit terrein zien, zodat je mensen echt inspireert
- Vanwege de vele multifunctionele bedrijven wordt ook aandacht gevraagd voor die bedrijven; denk bijvoorbeeld aan agrarische kennis
- Zorg dat de ondernemer een duidelijke vraagstelling heeft
- Zet dit soort instrumenten nooit in het seizoen in.
- Voor zorgenkindjes zal alleen een vitaliteitsteam niet voldoende zijn!

Er werd ook de vraag gesteld of je het niet breder moet trekken, naar ook bijvoorbeeld detailhandel. Daar waren de meningen over verdeeld.

# Tafel 2: Transformatieteam

## Doel:

Transformeren van bedrijven zonder recreatieve toekomst naar een andere functie

## Middel:

- Via een 'expert team' met verschillende disciplines
- Lange termijn strategie om échte transformatie te ondergaan
- 1-park-1-plan: in afstemming met exploitanten/gebruikers/verenigingen van eigenaren komen tot een plan

## Voor wie:

- Parken/bedrijven waar echt geen recreatieve functie meer mogelijk is

## Belangrijkste uitkomsten uit de twee rondes

Iedereen zag het belang en de waarde van het instrument transformatieteam in.

## Belangrijkste positieve punten:

- Hier moet beleid op komen onder andere om imago schade aan omliggende bedrijven te voorkomen.
- Eén van de aanwezige bedrijven wil wel de pilot worden voor de provincie Overijssel. Hoe kunnen ze dit realiseren?

## Belangrijke aandachtspunten om mee te geven:

- Het is ook de verantwoordelijkheid van de eigenaren zelf. Slecht ondernemerschap moet niet worden beloond.
- 1 park 1 plan hanteren. Elke situatie is anders. Er moet een op maat gemaakte aanpak worden gehanteerd.
- Betrek in het transformatieteam (oud)ondernemers uit de omgeving of van elders. Deel het transformatieproces op in verschillende fasen en zorg voor een wisselende samenstelling van het team per fase. Betrek de gemeenten / overheden niet direct in de eerste fase om 'ja maar' en 'dit kan niet' reacties te voorkomen. Betrek ook studenten bij het proces. Die kunnen out of the box denken en komen mogelijk met verassende inzichten. Betrek ook de omgeving bij het proces, zoals inwoners en aangrenzende andere bedrijven. Personen die verder zitting moeten krijgen in een transformatieteam:
  - Notaris
  - Planoloog
  - Ondernemers
  - Gemeenten (o.a. RO afdeling)
  - Jurist
  - Expert vrijetijdssector
  - Studenten (management van de leefomgeving)
  - Stel een onafhankelijk voorzitter in om het team aan te sturen.
- Wie gaat dit traject financieren?
- Laat de markt zijn werk doen qua invulling van het park. Probeer niet teveel te sturen welke nieuwe invulling moet worden gegeven aan het park.
- Haal inspiratie op uit andere sectoren. In de agrarische sector heeft men bijvoorbeeld te maken met vrijkomende agrarische bebouwing. Door 'rood voor rood' achtige regelingen worden bestemmingsplannen aangepast en kunnen daar woningen worden gerealiseerd om een nieuwe invulling te geven aan lelijke agrarische bebouwing. Mogelijk is dit ook een idee voor de vrijetijdssector. Koppel daar een notitie aan met voorwaarden waaraan een nieuwe invulling voor de locatie moet voldoen.
- Sturen op kwaliteit in plaats van kwantiteit.
- Geef ruimte aan andere concepten, bijvoorbeeld het realiseren van zorgwoningen voor oudere mensen op een voormalig huisjespark. Hiermee komen woningen vrij in de kern van dorpen / steden. Deze woningen kunnen worden opgevuld door jongeren. Daarmee hou je de omgeving ook leefbaar.

# Tafel 3: Inzet stimuleringsregelingen

## Doel:

Ondersteuning van bedrijven die willen doorontwikkelen

## Middel:

- Bestaande instrumenten als TOTO (Topprogramma Overijsselse Toeristische Ondernemers), PMPC (Product Markt Partner Combinatie), Gastvrij Overijssel

## Voor wie:

- Alle parken/bedrijven die steuntje in de rug kunnen gebruiken bij hun doorontwikkeling

## Belangrijkste uitkomsten uit de drie rondes

### Belangrijke aandachtspunten om mee te geven:

- Bekendheid regelen vergroten. Ondernemers beter begeleiden bij het gebruikmaken van een regeling. Op één locatie inzicht bieden in de verschillende regelingen en aangeven waar welke regeling voor kan worden gebruikt.
- Het samenwerken met anderen binnen de PMPC regeling verloopt nu soms nog moeizaam.
- Burgerparticipatie inzetten om te komen tot gedragen ideeën.

### PMPC:

Vooral oranje post-its. Dat de cross-over verplicht gesteld is, maakt het lastig. De eerdere PMPC-regeling was eenvoudiger uit te voeren.

#### *Wat nodig om te verbeteren?*

- Hulp bij de regeling
- Voorbeeldprojecten
- Succesverhalen delen
- Wat vooral niet doen!
- Stappenplan
- Bedrijfsbezoek brengen bij beoordeling
- Meer ruimte in de begroting mogelijk maken (makkelijker maken schuiven met posten)

### TOTO:

Wordt als zeer positief gezien en ook zo ontvangen. Meerdere ondernemers nemen hieraan deel, enkele zijn op deze dag nog op de regeling geattendeerd. Voordelen: simpel in te stappen, hoog rendement, eigen invulling op basis van eigen wensen.

#### Ervaringen uit het verleden:

De KITO-regeling is als zeer positief ontvangen in het verleden. Deze kwam aan alle tafels terug. Volgens meerdere ondernemers heeft dit ertoe geleid dat er een enorme impuls is gegeven aan de kwaliteit van de bedrijven in het Vechtdal.

#### Wat mist, wat zijn de wensen of kansen:

- Coach → ondernemers geven aan behoefte te hebben aan een soort van coach die de ondernemers kan helpen door het woud van regelingen. Ondernemershuis en/of Vechtdal Marketing kan hierin een rol spelen.
- Leren van elkaar → bij elkaar in de keuken kijken
- Duurzaamheid → kansen voor de toekomst en de VTE sector hierop voorbereiden

# Tafel 4: Kennis- en innovatieprogramma's

## Doel:

Zorgen dat ondernemers over de juiste kennis en toepassingstools beschikken om in te kunnen springen op vragen uit de markt

## Middel:

Kennisprogramma's:

- Niet eenmalige bijeenkomsten, maar proces met daadwerkelijke toepassing in de praktijk
- Bijvoorbeeld op het gebied van leefstijlen, Duitse markt, online marketing etc.?
- Kennisvouchers om kennis in te kunnen schakelen

## Voor wie:

- Alle bedrijven die aan hun ondernemerschap en kennisontwikkeling willen werken

## Belangrijkste uitkomsten uit de drie rondes

### Belangrijke aandachtspunten om mee te geven:

- Op een hands on uitvoering geven aan de kennisprogramma's. Maak het toepasbaar en laagdrempelig voor ondernemers.
- Niet alleen kennisprogramma maar ook kennisdatabank verder vormgeven.
- Praktische vertaalslag. Niet alleen maar feiten en cijfers delen, maar aangeven hoe je de informatie vervolgens kan gebruiken op jouw bedrijf.
- Elkaar onderling versterken. Bestaande ondernemers kunnen nieuwe ondernemers inspireren of op weg helpen. Gluren bij de Buren. Elkaar goed leren kennen. Regelmatig met elkaar afspreken. Coachingstraject tussen ondernemers. Een bestaande ondernemer of voormalig ondernemer neemt een nieuwe ondernemer op sleeptouw enzovoort.
- Maar ook de samenwerking tussen bestaande organisaties kan verder gestimuleerd worden. Soms alleen al belangrijk: hoe vind ik ze? Daarin meer samenwerking tussen verschillende bedrijven stimuleren, dus niet alleen campings met campings maar ook hotels met campings. Of cross sectoraal. Zorg en verblijf bijvoorbeeld.
- Er worden nu al veel trainingen aangeboden o.a. via Groepen.nl en brancheorganisaties. De kennisprogramma's afstemmen op de reeds bestaande trainingen en kijken welke aanvullingen nodig zijn.
- E-learning programma's bieden enorme kansen!
- E-learning programma's zijn leuk, maar nemen veel tijd in beslag en zijn vaak algemeen van aard. Een 'vraagbaak' functie binnen de e-training of de mogelijkheid tot direct contact en het voorleggen van bedrijfsgerelateerde vraagstukken maakt een e-training aantrekkelijker.
- Vertaalslag maken van het meer theoretische onderzoek naar de praktijk:
  - Advies op maat geven voor elk bedrijf.
  - Doelgroepbenadering per bedrijf.
- Benchmarks zijn relevant.
- Een programma als dat van IVN – gastheerschap van het landschap zou een waardevolle aanvulling zijn.
- Onderwerpen:
  - Leisure Leefstijlen
  - Programma's voor VVE's ontwikkelen. Goed ondernemerschap, statuten, afspraken maken, beleid op het terrein enz.
  - Gastheerschap op gemeenteniveau.
  - Internationale gast (Duitse en Belgische) - wat zoekt internationale gast, welke voorkeuren heeft hij/zij, wat is de cultuur?
  - Klantreis/customer journey.
  - Online marketing.
  - Kennis van de markt.
- Er wordt nu veelal gefocust op toerist, maar zakelijke gast en groepen zijn ook zeer relevant. Zeker ook als je kijkt naar kansen in voor- en naseizoen/spreiding over het jaar. Sowieso zijn kansen voor- en naseizoen een relevant thema!

- Een coachfunctie lanceren waarmee je kan sparren over kennis en innovatie en die je op de hoogte kan brengen van relevante stimuleringsregelingen. Veel ondernemers vragen zich nu het volgende af:
  - Bij wie moet ik zijn?
  - Waar kan ik welke kennis ophalen?
  - Wie doet wat?
  - Vermeld daarbij het uurtarief per partij, zodat je weet waarvoor je waar terecht kan en welke kosten dat met zich meebrengt.

# Tafel 5: Flexibiliteit en regelgeving

## Doel:

Zorgen dat ondernemers zo min mogelijk ruimtelijke beperkingen ervaren bij het inspringen op vragen uit de markt

## Middel:

- Uitnodigings- en ontwikkelkader voor initiatieven die inspringen op vragen uit de markt
- Experimenteerruimte (al aanwezig in deel van de regio)
- Flexibiliteit in bestemmingsplannen

## Voor wie:

- Alle bedrijven die flexibel in willen kunnen spelen op vragen uit de markt

## Belangrijkste uitkomsten uit de drie rondes

Voor het toekomstgericht kunnen ondernemen is er de behoefte aan zoveel mogelijk flexibiliteit. De experimenteerruimte wordt daarvan al als een mooie uitwerking gezien.

## Belangrijke aandachtspunten om mee te geven:

### Omgevingswet:

- Wat betekent dat?
- Wat kun je hiermee als ondernemer?
- Hoe kun je dit het beste aanpakken en in gesprek gaan met je omgeving?

### Flexibiliteit:

- Flexibiliteit ook gewenst in gebruik
- Sturen vanuit aantallen of andere parameters?
- Maatwerk leveren per bedrijf
- Laat je als gemeente niet beperken door provinciale regels, de provincie moet zich ook flexibel opstellen evenals de gemeenten. Er moet een goede wisselwerking zijn tussen de provincie en gemeenten.
- In plaats van vierkante meters naar oppervlakte
- Ook de beoordelaar moet zich flexibel opstellen (meedenken)
- Gelijkheid en rechtvaardigheid. Gelijk ook de spagaat als je zoekt naar flexibiliteit: mogelijk voor iedereen of geld daar toch een verschil (bijv. blurring, paracommercie).
- Zorg voor een goede afstemming tussen de verschillende partijen/omgeving

### Bekendheid:

- Inzicht geven in de mogelijkheden die er zijn. Weten ondernemers wel wat er al wel kan (bijv. naar aanleiding van de experimenteerruimte)
- Van elkaar.
- Plannen delen (in vroegtijdig stadium, met omgeving, elkaar stimuleren in verbetering)

### 1 aanspreekpunt:

- Duidelijkheid naar buiten bieden. Contactpersonen binnen overheid.
- In gesprek blijven met ondernemers.

### Snelle procedures:

- Bijvoorbeeld in geval van vervanging bestaande gebouwen.
- Snellere doorlooptijd mogelijk (ook in relatie tot realisatietermijnen/zomerseizoen).
- De duur van de procedure kan afhankelijk zijn van het onderwerp.
- Kijken naar wat wenselijk is en redelijk is en daar een goede balans tussen vinden.