



# Dagrecreatie in Overijssel

Regio's Noordwest Overijssel, Salland en Twente

## Managementsamenvatting

## Vitaliteitsonderzoek dagrecreatie

Deze samenvatting hoort bij het vitaliteitsonderzoek dagrecreatie. Hiervan is een uitgebreid onderzoeksrapport met bijlagen beschikbaar. Tevens zijn factsheets beschikbaar met een grafische weergave van de belangrijkste uitkomsten per onderzoeksregio. Deze managementsamenvatting geeft de belangrijkste uitkomsten van het onderzoek tekstueel weer.

Een vitale toeristische bestemming heeft zowel een vitale dag- als verblijfsrecreatieve sector nodig. De toeristen die in Overijssel komen overnachten, willen ook genieten van dagrecreatieve voorzieningen. Waar eerder al de vitaliteit van de verblijfsrecreatie in kaart is gebracht, is nu ook de vitaliteit van de dagrecreatie in kaart gebracht. Met dit onderzoek brengen we in kaart hoe het er nu voor staat in deze sector, met welke uitdagingen ondernemers te maken hebben en welke kansen er liggen. Naast vitaliteit keken we ook naar vraag en aanbod volgens de Leefstijlvinder (een doelgroepsegmentatie voor de vrijetijdssector) en keken naar eventuele marktruimte voor nieuwe initiatieven.

Dit onderzoek richt zich op drie regio's in Overijssel: Noordwest Overijssel, Salland en Twente, waarbij we Twente nog in drie deelregio's onderverdelen: Noordoost Twente, Stedenband en Zuidwest Twente. Het Vechtdal is niet meegenomen in dit onderzoek; deze regio is eerder al onderzocht door bureau ZKA Leisure Consultants.

**Figuur Kaart onderzoeksregio's: Noordwest Overijssel, Salland en Twente**



## Belangrijkste conclusies per regio

### Twente als geheel

In Twente is al relatief veel dagrecreatief aanbod aanwezig. De kansen voor nieuwe voorzieningen lijken daarmee, op basis van een puur kwantitatieve benadering, beperkt. Voor out- en indoor klimparken, trampoline parken, indoor speeltuinen zien we beperkt ruimte, voor de overige categorieën weinig.

We hebben ook gekeken naar voor welke leefstijlen (volgens de Leefstijlvinder) er aantrekkelijk aanbod te vinden is en naar de vitaliteit van de bedrijven. Voor Twente als geheel zien we dat het grootste deel van de bedrijven vitaal is. Kansen in de markt zien we vooral voor de stijl- en inzichtzoeker. Daarbij zien we enkele verschillen per deelregio in Twente:

- *Zuidwest Twente*

We zien in deze deelregio vooral veel aanbod voor de harmonie- en verbindingzoekers. Voor met name de avontuurzoeker, maar ook voor de stijl- en inzichtzoeker is er relatief weinig aanbod en daar liggen dan ook mogelijk kansen in de markt. Uit de vitaliteitsanalyse blijkt dat het overgrote deel van de onderzochte bedrijven vitaal is. 15% van de bedrijven zijn voorlopers, 55% hoge middenmoters en 21% van de bedrijven lage middenmoters. 9% van de bedrijven behoort tot de groep zorgenkindjes. De belangrijkste aandachtspunten zitten in het ondernemerschap en de relatief grote afhankelijkheid van subsidies en donaties.

- *Stedenband*

In de Twentse Stedenband zien we relatief veel aanbod voor de avontuur- en harmoniezoeker. De rustzoeker vindt relatief weinig aanbod. Ook hier zien we dat het grootste gedeelte van de bedrijven vitaal is. 9% van de bedrijven zijn voorlopers, 64% hoge middenmoters en 18% lage middenmoters. De groep zorgenkindjes bestaat uit 9% van de bedrijven. De belangrijkste aandachtspunten zitten in het onderhoud van bedrijven op locatie, de eigentijdsheid van bedrijven, de online informatievoorziening, de afhankelijkheid van subsidies en belemmeringen die ondernemers zien voor de toekomst (personeelsgebrek wordt hierbij vaak genoemd).

- *Noordoost Twente*

In Noordoost Twente zien we relatief veel aanbod voor de avontuurzoeker en ook voor de rustzoeker. Voor de plezier- en stijlzoeker is er relatief weinig aanbod; hier liggen kansen voor ontwikkeling. Uit de vitaliteitsanalyse blijkt dat het grootste gedeelte van de bedrijven vitaal is. We zien 17% van de bedrijven als voorloper, 48% scoort als hoge middenmoter en 21% als lage middenmoters. De groep zorgenkindjes bestaat uit 14% van de bedrijven. De belangrijkste aandachtspunten zitten in de mindere eigentijdsheid, mate van onderhoud op locatie, online uitstraling, het onderscheidend vermogen en de belemmeringen die ondernemers zien voor de toekomst (personeelsgebrek wordt ook hier weer vaak genoemd).

### Salland

Wanneer we kijken naar Salland, zien we vanuit de kwantitatieve benadering enige kansen voor nieuwe ontwikkelingen. We zien dat er beperkt kansen lijken te liggen voor een outdoor klimpark, lasergamen of een kleinschalig dierenpark. Een toevoeging in de sector trampolineparken kan ook kansrijk zijn. Voor de overige sectoren achten we

nieuw aanbod weinig kansrijk. Daarom is het ook hier van belang om bij nieuwe ontwikkelingen goed na te denken over de doelgroep. We zien in de leefstijlanalyse dat vraag en aanbod niet in balans zijn. Het meeste aanbod aantrekkelijk is voor de plezierzoeker, maar ook voor de verbindingszoeker zien we veel aanbod. Het aanbod voor de rust-, avontuur- en stijlzoeker is juist beperkt. Daar lijken kansen te liggen voor nieuwe ontwikkelingen.

Uit de vitaliteitsanalyse komt naar voren dat alle bedrijven binnen steekproef vitaal zijn. Slechts 5% scoren we als lage middenmoter, de overige bedrijven zijn of hoge middenmoter of voorloper. Het gaat dan ook relatief goed in Salland met de dagrecreatie! Natuurlijk komen we ook in deze regio dezelfde aandachtspunten tegen die we in geheel Overijssel tegen komen, maar vaak in wat mindere mate. Wat we juist wel vaker als aandachtspunt in Salland zien zijn:

- Het onderscheidend vermogen en doelgroepkeuze. Op beide scores bedrijven in Salland relatief minder goed dan in de andere onderzochten delen van de provincie.
- Aandacht voor duurzaamheid en maatschappelijke betrokkenheid. Ook hierbij zien we dat ondernemers hiermee minder bezig lijken te zijn of zich hiermee in ieder geval minder profileren.

### **Noordwest Overijssel**

In Noordwest Overijssel kan in een aantal sectoren nog aanbod worden toegevoegd. We zien kansen bij o.a. Family Entertainment Centers, lasergamen/paintball, trampoline parken en indoorspeeltuinen. Het is wel van belang om bij eventueel nieuwe initiatieven in deze sectoren rekening te houden met de doelgroepen; meer aanbod dat zich niet onderscheidt op basis van de leefstijlvinder achten wij minder kansrijk. In Noordwest Overijssel zien we het meest eenzijdige aanbod van Overijssel; het grootste deel is aantrekkelijk voor de rustzoeker, gevolgd door de harmoniezoeker. Voor de stijl- en avontuurzoeker is er zeer beperkt aanbod. Ook het aanbod voor de plezierzoeker is in vergelijking met de andere regio's zeer beperkt. Voor die drie doelgroepen zien wij de meeste kansen.

Ook in Noordwest Overijssel is de dagrecreatie voor het grote merendeel vitaal. Noordwest Overijssel is van de deelregio's in Overijssel echter wel de minst vitale sector. Van de deelnemende bedrijven valt 13% binnen de categorie voorlopers, 44% binnen de categorie hoge middenmoters, 26% binnen lage middenmoters en 18% binnen zorgenkindjes. We zien dan ook meer aandachtspunten dan in andere regio's voor de sector:

- Ook hier vinden we relatief veel bedrijven die geen duidelijke doelgroepkeuze hebben gemaakt en waar het onderscheidend vermogen beperkt is.
- Online is veel winst te boeken in de regio: reviews zijn veel minder vindbaar en de online uitstraling is aanmerkelijk minder eigentijds dan in de andere regio's.
- Gastoordelen zijn lager dan gemiddeld, dus de gasttevredenheid ligt gemiddeld aan de lage kant.
- Het ondernemerschap in Noordwest Overijssel hebben we gemiddeld lager ingeschaald dan in het gehele onderzoek.



## Belangrijkste uitdagingen

We hebben vanuit het onderzoek een aantal opgaven benoemd en besproken tijdens een eerste werksessie met betrokken gemeenten. Daaruit kwamen de volgende vier primaire opgaven naar voren:

1. *Hoe kunnen we bestaande ondernemers faciliteren om in te spelen op de kansen in de markt?*  
Vanuit het onderzoek zijn enkele kansen benoemd voor nieuwe ontwikkelingen. Voor een deel liggen die op het toevoegen van 'nieuw' aanbod, maar vooral liggen er ook kansen om het bestaande aanbod beter te laten aansluiten bij de wensen van de consument. De analyse van de Leefstijlvinder kan daarbij behulpzaam zijn. Wat hebben ondernemers nodig om deze kansen te kunnen pakken? Hoe kunnen ze gefaciliteerd en gestimuleerd worden?
2. *Hoe om te gaan met de personele uitdagingen op de bedrijven?*  
Net als breed in de recreatiesector, zien we veel bedrijven in de dagrecreatieve sector die moeite hebben om personeel te vinden. Voor ongeveer de helft van de bedrijven is dat momenteel een (grote) uitdaging. Hoe kunnen we de sector dusdanig faciliteren dat hun bedrijfsvoering niet in gevaar komt door deze uitdaging? In (met name) de culturele sector is het ook lastig om vrijwilligers te vinden.
3. *Hoe kan ondernemerschap worden bevorderd en gestimuleerd?*  
Alhoewel we gelukkig veel goede ondernemers in de dagrecreatie zijn tegen gekomen, liggen er ook uitdagingen op het gebied van ondernemerschap. Bewustere doelgroepkeuze, bewuster inspringen op kansen in de markt, online marketing, een beter onderscheidend vermogen; al deze zaken hebben een sterke relatie met ondernemerschap. Hoe kunnen we het ondernemerschap bevorderen en stimuleren? Specifieke aandacht zou hierbij nog uit kunnen gaan naar de culturele sector, omdat deze sector relatief de grootste opgave heeft. Ook zou er specifiek aandacht kunnen komen voor online marketing en de kracht van actief online review-beleid.
4. *Hoe kunnen ondernemers gefaciliteerd en gestimuleerd worden om met de duurzaamheidsopgave aan de slag te gaan?*  
Ongeveer een derde van de bedrijven is nog niet bezig met duurzaamheid en veel bedrijven vinden het ook lastig om hiermee aan de slag te gaan. De verduurzamingsopgave komt echter ook op deze sector af en wordt met de stijgende energieprijzen voor een aantal deelsectoren des te dringender. Hoe kunnen we ondernemers faciliteren en stimuleren om hiermee aan de slag te gaan?

Deze vier opgaven hebben we vertaald naar mogelijke acties en instrumenten die zouden kunnen worden ingezet per opgave. In het onderzoeksrapport vindt u hiervan een overzicht, met een indicatie van de prioritering van deze acties. We adviseren Gastvrij Overijssel om hiermee aan de slag te gaan en daarbij rekening te houden met de gestelde prioritering. Een nadere afstemming met ondernemers(organisaties) lijkt hierbij ook wenselijk: waar ligt voor hen de prioriteit?