

Dagrecreatie in Overijssel

Regio's Noordwest Overijssel, Salland en Twente

Vitaliteitsonderzoek

Colofon

© Bureau voor Ruimte & Vrije Tijd, september 2022

Opdrachtgever Gastvrij Overijssel
Contactpersoon Shelly van Winden, MarketingOost

Auteurs Drs. J.J. (Jan Jaap) Thijs
E. (Ellen) Ruiter, MSc.
M. (Martijn) Huijgen, MSc.
N. (Natasja) Sonderen, BSc.
C. (Cindy) Gelderman, BSc.

Bureau voor Ruimte & Vrije Tijd
Jansbuitensingel 30
6811 AE Arnhem
Tel: 06-51174193
Mail: thijs@ruimteenvrijetijd.nl
www.ruimteenvrijetijd.nl

Foto's

Beeldbank MarketingOost, Gertrude van Keulen, Gijs Versteeg, Barbara Trienen, Ebo Fraterman, Kampen City Marketing.



Inhoudsopgave

1	INLEIDING	5
2	ONDERZOEKSVERANTWOORDING	7
	2.1 AFBAKENING REGIO'S	7
	2.2 AFBAKENING SECTOREN	7
	2.3 DE INVLOED VAN CORONA	9
	2.4 RESPONS	9
3	REGIONAAL BEHOEFTEMODEL	12
4	PROFIEL VAN VRAAG- EN AANBOD IN OVERIJSEL	17
	4.1 DE LEEFSTIJLVINDER	17
	4.2 LEEFSTIJLPROFIEL VAN INWONERS EN BEZOEKERS	17
	4.3 HET AANBOD IN DE REGIO'S GEKLEURD	19
	4.4 HET AANBOD IN DE REGIO'S	22
	4.5 HET AANBOD PER DEELSECTOR	27
	4.6 VRAAG EN AANBOD	28
	4.7 AANBOD VERBLIJFSRECREATIE EN DAGRECREATIE	29
	4.8 CONCLUSIES	30
5	VITALITEITSONDERZOEK	33
	5.1 HET VITALITEITSMODEL EN DE VITALITEITSSCAN	33
	5.2 OVERIJSEL IN HET VITALITEITSMODEL	35
	5.3 OPVALLENDEHEDEN PER REGIO	37
	5.4 OPVALLENDEHEDEN PER DEELSECTOR	38
6	CONCLUSIES EN AANBEVELINGEN	41
	6.1 BELANGRIJKSTE CONCLUSIES PER REGIO	41
	6.2 BELANGRIJKSTE UITDAGINGEN	43
	6.3 ADVIES	43





Arthur Prus

1 Inleiding

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.

Onderzoeksvragen

In dit onderzoek staan drie onderzoeksvragen centraal:

1. In hoeverre is er marktruimte voor nieuwe initiatieven in de dagrecreatie?

Op basis van ons globaal dagrecreatiebehoeftemodel geven we inzicht in de vraag of er al dan niet marktruimte lijkt te zijn voor nieuwe initiatieven in de dagrecreatie en zo ja, in welke mate en in welke regio's.

2. Hoe verhouden vraag en aanbod zich tot elkaar als we kijken naar doelgroepen via de Leefstijlvinder?

Aan de hand van de Leefstijlvinder kijken we zowel naar de vraag en het dagrecreatieve aanbod in de regio's Noordwest Overijssel, Salland en Twente. Hierdoor krijgen inzicht in de mate waarin het aanbod in de regio's aansluit op de vraag van de bewoner en de toerist. We kijken hierbij naar de markt en voor welke doelgroepen deze met name aantrekkelijk is, wat voor soort nieuwe initiatieven er daadwerkelijk iets toevoegen aan het bestaande aanbod en van welk bestaand aanbod in relatie tot de vraag ruim aanwezig is.

3. Hoe vitaal is de sector?

Voor deze onderzoeksvraag kijken we naar de daadwerkelijke vitaliteit van de dagrecreatie in de regio's, door deze bedrijven een plek te geven in het door ons ontwikkelde vitaliteitsmodel. Aan de hand van parameters met betrekking tot kwaliteit en perspectief van het bedrijf geven we een weergave van de sector in Noordwest Overijssel, Salland en Twente.

Opbouw rapport

In hoofdstuk 2 gaan we eerst in op de onderzoeksverantwoording, waar in we de onderzochte regio en sector nader afbakenen en de respons beschrijven. In hoofdstuk 3 tot en met 5 gaan we in op de drie beschreven onderzoeksvragen, waarna we in hoofdstuk 6 de belangrijkste conclusies weergeven. Vervolgens geven we enkele aanbevelingen op basis van het onderzoek.





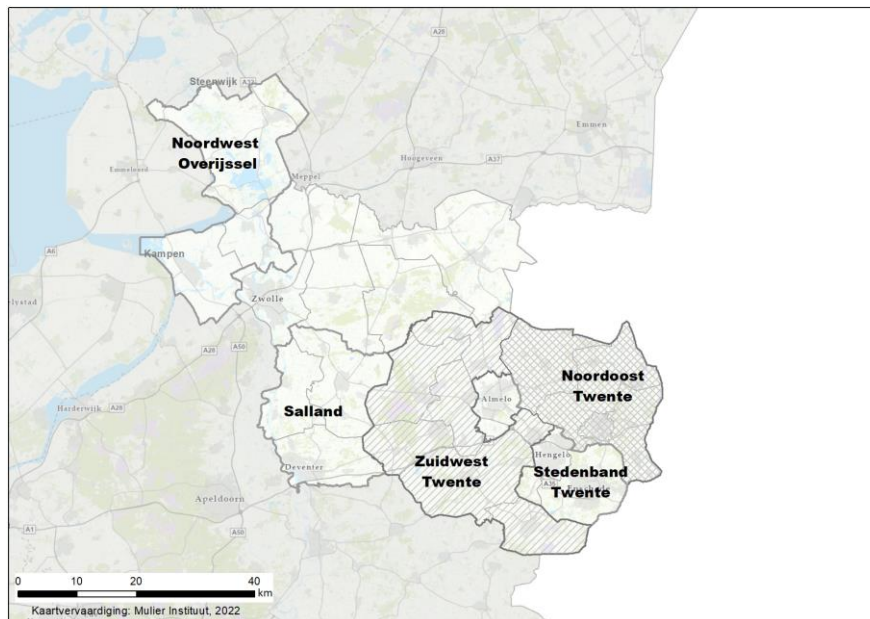
2 Onderzoeksverantwoording

In dit hoofdstuk geven we een toelichting op de onderzoeksafbakening en de respons. De methoden van onderzoek die gebruikt zijn voor de vraag en aanbod analyse (hoofdstuk 4) en de vitaliteitsanalyse (hoofdstuk 5) worden in de betreffende hoofdstukken beschreven.

2.1 Afbakening regio's

Dit onderzoek richt zich op drie regio's in Overijssel (zie figuur 2.1), waarbij we Twente nog in drie deelregio's onderverdelen: Noordoost Twente, Stedenband en Zuidwest Twente.

Figuur 2.1: Kaart onderzoeksregio's: Noordwest Overijssel, Salland en Twente



Het Vechtdal is niet meegenomen in dit onderzoek; deze regio is eerder al onderzocht door bureau ZKA Leisure Consultants. Alleen in hoofdstuk 3, bij het dagrecreatiebehoeftemodel, kijken we wél naar de gehele provincie Overijssel, inclusief het Vechtdal.

2.2 Afbakening sectoren

Dit onderzoek richt zich op de dagrecreatieve sector. Een zeer brede sector, bestaande uit heel verschillende deelsectoren en niet op voorhand duidelijk afgebakend. Daarom hebben we samen met de begeleidingsgroep van het onderzoek vooraf bepaald welke sectoren onderdeel uit maken van het onderzoek. We daarbij maken onderscheid tussen 7 deelsectoren, met een aantal subcategorieën (zie tabel 2.1 op de volgende pagina).

Deze afbakening staat centraal in het leefstijlonderzoek (hoofdstuk 4) en vitaliteitsonderzoek (hoofdstuk 5). In het dagrecreatiebehoeftemodel (hoofdstuk 3) gebruiken we soms een net wat andere indeling, omdat deze beter aansluit op beschikbare bronnen. Daar waar van toepassing wordt dit toegelicht in dat hoofdstuk.

Tabel 2.1 Overzicht deelsectoren binnen onderzoeksafbakening

Deelsector	Wat valt hieronder?	Eventuele nadere afbakening
Dagattracties	Pret- en themaparken	
	Dieren- en plantentuinen	Alleen betaald, met prominente bezoekersfunctie
	Kinderboerderijen	Indien voorzien van meerdere functies (spelen, horeca etc.)
Wellness en zwembaden	Sauna's en wellness	Indien dagdeel vullend programma kan worden aangeboden; geen beautysalons of ondersteunende nevenactiviteit
	Zwembaden (indoor/outdoor)	Met prominente recreatieve functie Bij verblijfsrecreatie: indien prominent gericht op gasten van buiten
	Zwemplassen	Alleen indien onderdeel van grootschalig Leisure cluster met veel voorzieningen
Indoor leisure	Bowling	Geen kleinschalige nevenactiviteit
	Indoor lasergamen, klim- en boulderhal, Family Entertainment Centers (FEC's), speeltuinen, trampolinedorren	
Cultuur & Erfgoed	(Openlucht)Theaters, schouwburgen, poppodia	
	Bioscopen, filmhuizen,	Minimaal 5 dagen per week voorstelling

	Musea	Alleen betaalde toegang, minimaal 3 dagen per week geopend
	Monumenten, molens, kastelen, landgoederen, beeldentuinen, expositieruimtes	Alleen betaalde toegang, minimaal 3 dagen per week geopend; plaatsen waar geen verkoopfunctie centraal staat (zoals galerieën).
Sportief & outdoor	Klimbos, golfbanen, pitch & putt verhuurbedrijven,	Verhuurbedrijven indien het bijzondere verhuur betreft (niet enkel fietsverhuur).
Bezoekerscentra	Bezoekerscentra voor natuurgebieden	Minimaal 5 dagen per week geopend in het seizoen
Watersport	Rondvaarten, bootverhuur	Bootverhuur alleen indien hoofdfunctie

In afstemming met de begeleidingsgroep is er voor gekozen om de volgende categorieën **niet** mee te nemen:

- Evenementenhallen
- Galerieën
- Excursies & gidstours, uitjes, toeristeninformatie
- Schaapskooien, boerengolf, maneges
- Horeca
- Surf- en zeilscholen, duiklocaties, hengelsportplaatsen, jachthavens
- Recreatieve routes

Aanvankelijk is besloten om evenementen wel mee te nemen in het onderzoek, maar de respons onder deze sector, die door corona bijna volledig stil lag, was dusdanig laag, dat we in overleg met de begeleidingsgroep besloten hebben deze uitkomsten niet te rapporteren.

De term ondernemers of bedrijven

In dit onderzoek hebben we het vaak over ondernemers of bedrijven, soms ook over voorzieningen. Niet iedere dagrecreatieve voorziening is een bedrijf; vooral in de culturele sector komen ook veel stichtingen of andere organisatievormen voor. Daar waar in dit onderzoek sprake is van de term 'ondernemer' of 'bedrijf', bedoelen we alle voorzieningen in de beschreven categorie, dus ook waar van toepassing stichtingen of andere organisatievormen.

2.3 De invloed van corona

We konden in het onderzoek niet om de coronapandemie heen. We startten het onderzoek in het 1^e kwartaal van 2020, vlak vóór corona Nederland bereikte. Vervolgens heeft de pandemie op verschillende manieren invloed gehad op het onderzoek:

- **Vertraging**
Door lockdowns heeft het onderzoek meerdere keren stil gelegen. Het was veelal niet mogelijk en ook niet gepast om bedrijven te bezoeken in een periode dat zij gesloten waren, net weer aan het opstarten of juist volop bezig waren met het introduceren van nieuwe maatregelen. Dat betekende dat het onderzoek in totaal ruim 1 jaar vertraging heeft opgelopen.
- **Onzekerheid a.g.v. pandemie**
Veel ondernemers hebben gedurende de onderzoeksperiode een zeer onzekere periode doorgemaakt. In sommige periodes leek de situatie met de week te veranderen. Dat maakte het soms voor ondernemers lastig in te schatten hoe de toekomst eruit zou zien en nog steeds is dat soms het geval. We hebben daar zo goed mogelijk bij ondernemers op doorgevraagd, maar het maakt de uitkomsten van het onderzoek vooral als het gaat om **perspectief** wat onzekerder. We hebben daarom de impact van corona op het bedrijf wel apart uitgevraagd en ingeschat.

- **Deelnamebereidheid**
Alhoewel we uiteindelijk een hele mooie respons op het onderzoek hebben gekregen, hebben we daar veel moeite in moeten steken door ieder bedrijf in de provincie persoonlijk te bellen. De coronapandemie maakte soms ook dat ondernemers in de overlevingsstand stonden en dat had invloed op hun bereidheid om deel te nemen.

2.4 Respons

MarketingOost heeft vooraf, op basis van de afbakening en met input van de verschillende gemeenten, een zo compleet mogelijke lijst opgesteld van het aanbod. Zij kwamen in totaal tot een lijst van 334 bedrijven. 158 hiervan hebben zich bereid getoond om deel te nemen aan het onderzoek. In totaal komen we daarmee op een respons van 47% (beoogd was 50%). Hieronder geven we de respons weer per regio en het aantal deelnemers per type dagrecreatieve voorziening.

Tabel 2.2 Totalen

Totaal aantal aangeschreven organisaties	334
Daadwerkelijk afgenomen leefstijlscans	158 (circa 47%)

Tabel 2.3 Respons per regio

Regio	# bedrijven	# deelnames	% deelname
Twente	213	98	46%
Salland	40	21	53%
Noordwest Overijssel	81	39	48%

Wanneer we kijken naar de regio's ligt de respons in alle regio's rond de 50%. Noordwest Overijssel en Twente scoren iets lager dan Salland. In Twente zien we dat de respons vooral lager uitvalt in grotere steden.





3 Regionaal behoeftemodel

Aan wat voor soort dagrecreatieve voorzieningen is behoefte en wat is kansrijk? In dit hoofdstuk geven we aan de hand van ons regionaal behoeftemodel een globale analyse van de vraag of er marktruimte is voor verschillende deelsectoren binnen dagrecreatie per deelregio.

In dit hoofdstuk geven we de belangrijkste conclusies weer uit de analyse. Per deelsector geven we aan in welke mate we aanvullend aanbod kansrijk achten als toevoeging t.o.v. het huidige aanbod. Dit hoofdstuk is gebaseerd op een analyse per sector, die we apart als bijlage toevoegen. In dit hoofdstuk geven we in drie kleuren per deelregio aan of we nieuw aanbod kansrijk vinden of niet zo kansrijk. Dit hoofdstuk gaat in op alle Overijsselse regio's, dus ook het Vechtdal.

Het is belangrijk te beseffen dat een 'groene' uitkomst niet per definitie betekent dat de desbetreffende voorziening succesvol zal zijn. Net zomin betekent de uitkomst 'weinig kansrijk' per definitie dat een nieuwe voorziening onsuccesvol zal zijn. We geven op basis van de een aantal bouwstenen een indicatie waarom een voorziening in Overijssel wel of niet kansrijk wordt geacht. Daarnaast spelen ook andere factoren als ondernemerschap, verzorgingsgebied, de beleving en de concrete invulling van het concept een belangrijke rol bij de haalbaarheid. Ook kunnen zaken als onderscheidend vermogen, innovatieve concepten, inspelen op doelgroepen waarvoor relatief weinig aanbod is of veranderingen in de vraag, de kansrijkheid vergroten. Met andere woorden, een voorziening die als niet-kansrijk wordt gezien op basis van deze bouwstenen, kan met de juiste elementen nog steeds kansrijk zijn.

Het onderzoek is daarom geen uitgebreid haalbaarheidsonderzoek, maar geeft inzicht in hoeverre een voorziening kansrijk is en geeft een indicatie van de marktruimte op basis van verschillende bouwstenen.

Pret- en themaparken

	Noordwest	Vechtdal	Salland	Twente
Pret- en themaparken	Weinig kansrijk	Weinig kansrijk	Weinig kansrijk	Weinig kansrijk

De dichtheid van pret- en themaparken in Overijssel is gemiddeld (in verhouding tot Nederland). Voor alle inwoners van Overijssel ligt er aanbod binnen bereisbare afstand. Daarom schatten we aanvullend aanbod in de Overijsselse regio's in als weinig kansrijk.

Dierentuinen en dierenparken

	Noordwest	Vechtdal	Salland	Twente
Grote dierentuinen	Weinig kansrijk	Weinig kansrijk	Weinig kansrijk	Weinig kansrijk
Kleinschalige dierenparken	Weinig kansrijk	Weinig kansrijk	Beperkt kansrijk	Beperkt kansrijk

Grote dierentuinen: Overijssel heeft geen grote dierentuinen en heeft hiermee een lage dichtheid ten opzichte van het landelijk gemiddelde. Toch heeft het merendeel van de inwoners een dierentuin op bereisbare afstand, door aanbod buiten de provincie. Op basis van deze nabijheid van aanbod en de stabiliserende vraag, verwachten we dat aanvullend aanbod weinig kansrijk zal zijn.

Kleinschalige dierenparken: In het zuiden van Salland en het zuidwestelijke deel van Twente moeten inwoners verder reizen om een dierentuin of kleinschalig dierenpark te bezoeken. Vanwege het ontbreken van aanbod in de nabijheid, de gemiddelde dichtheid van kleinschalige dierenparken en de diversiteit van het aanbod van deze subcategorie, is een kleinschalig dierenpark in Salland en het westelijk deel van Twente mogelijk wel beperkt kansrijk.

Family Entertainment Centre (FEC)

	Noordwest	Vechtdal	Salland	Twente
Family Entertainment Centre	Kansrijk	Kansrijk	Weinig kansrijk	Weinig kansrijk

Een Family Entertainment Center (kortweg FEC) combineert meerdere leisure faciliteiten onder één dak, waarbij de leisure faciliteiten een primaire functie hebben en er aanvullend nog horeca aanwezig is. Op basis van de hoge dichtheid, de verwachte groei van het aanbod en toenemende concurrentie, zijn we in eerste instantie wat terughoudend in de kansen voor het openen van een nieuwe FEC. Toch heeft niet iedere inwoner een FEC nabij (39% niet), vanwege de sterke concentratie van het aanbod in Twente (en Salland, met een toekomstig FEC in Deventer, die we in deze analyse al meegenomen hebben). Om die reden schatten we een FEC in Twente en Salland in als weinig kansrijk, en schatten we een FEC in Noordwest-Overijssel en Vechtdal in als wél kansrijk, zodat voor een groter deel van de inwoners een FEC nabij is en de geografische spreiding beter dekkend is. Het opschalen van een bestaande leisurefaciliteit (met één primaire functie) tot een FEC schatten we daarbij kansrijker in dan een nieuwe FEC.

Indoor speeltuin

	Noordwest	Vechtdal	Salland	Twente
Indoor speeltuin	Kansrijk	Weinig kansrijk	Weinig kansrijk	Weinig kansrijk

Op basis van de hoge dichtheid in Overijssel, de nabijheid van indoor speeltuinen voor het grootste deel van de inwoners, de verzadiging in de markt en de toenemende concurrentie, schatten we in dat aanvullend aanbod in de regio's Vechtdal, Twente en Salland weinig kansrijk zal zijn. Gaat een geplande indoor speeltuin in Deventer niet door, dan zien we in Salland meer kansen.

Toch kunnen we niet in alle regio's aanbod vinden dat past binnen onze afbakening. Voor de regio Noordwest-Overijssel zijn we daarom optimistischer en achten we een aanvullende voorziening mogelijk nog wel kansrijk.

Trampolinepark

	Noordwest	Vechtdal	Salland	Twente
Trampolinepark	Kansrijk	Beperkt kansrijk	Kansrijk	Beperkt kansrijk

Ondanks de gemiddelde dichtheid (in verhouding tot Nederland), heeft een aanzienlijk deel van de inwoners van Noordwest-Overijssel, Salland, Vechtdal en ook Twente geen trampolinepark in de nabije omgeving. Dat in combinatie met het feit dat deze sector (relatief) jong en opkomend is, maakt dat we trampolineparken als een beperkt kansrijke voorziening beoordelen in de regio's Vechtdal en Twente en als een kansrijke voorziening voor de regio's Noordwest-Overijssel en Salland.

Kanttekening bij Salland: in de toekomst wordt een FEC verwacht in Deventer, met onder meer trampolinespringen. Afhankelijk van de schaal waarop dit aangeboden wordt en de beleving, kan dit (in meer of mindere mate) voor Salland in de vraag voorzien.

Lasergamen, paintball

	Noordwest	Vechtdal	Salland	Twente
Lasergamen, paintball	Beperkt kansrijk (omgeving Kampen)	Weinig kansrijk	Beperkt kansrijk (Noord-Salland)	Weinig kansrijk

Op basis van de hoge dichtheid in Overijssel, sterke concentratie van aanbod in Twente, de nabijheid van aanbod voor een deel van de inwoners en de verwachting dat de vraag in de toekomst zal stabiliseren, schatten we de kansen voor aanvullend, opzichzelfstaand aanbod in de categorie lasergamen en paintballen als volgt in:

In Noordwest-Overijssel en Salland is wel aanbod te vinden, maar het ligt niet voor iedereen binnen bereik. We zien daarom in deze regio's aanvullend aanbod als beperkt kansrijk, met name in de omgeving van Kampen en het noordelijke deel van Salland. In Twente en het Vechtdal is enige clustering van aanbod te vinden en zien we aanvullend aanbod als weinig kansrijk.

Bowlingcentrum

	Noordwest	Vechtdal	Salland	Twente
Bowlingcentrum	Weinig kansrijk	Weinig kansrijk	Weinig kansrijk	Weinig kansrijk

Op basis van de gemiddelde dichtheid in Overijssel, de nabijheid van aanbod voor alle inwoners van Overijssel, en de verwachting dat de vraag zal stabiliseren en concurrentie zal toenemen, zien we weinig kansen voor aanvullend, opzichzelfstaand aanbod in de categorie bowlingcentrum in de Overijsselse regio's. Uiteraard kán aanvullend aanbod wel kansrijk zijn, als bowling onderdeel uitmaakt van een totaalbeleving en een onderscheidend concept.

Indoor klim- en boulderhal

	Noordwest	Vechtdal	Salland	Twente
Indoor klim- en boulderhal	Beperkt kansrijk	Beperkt kansrijk	Weinig kansrijk	Beperkt kansrijk

Op basis van de gemiddelde dichtheid in Overijssel, de aanwezigheid van aanbod in drie grote en centraal gelegen steden, en de toename aan populariteit van het concept, zien we niet direct aanleiding voor het toevoegen van extra aanbod in deze categorie. Maar: het uitbreiden van aanbod kán kansrijk zijn, naar verwachting het meest in de delen van Twente en Vechtdal waar we geen aanbod gevonden hebben, nabij stedelijk gebied. Bovendien zien we dat in zowel Zwolle als Enschede twee aanbieders vlakbij elkaar kunnen bestaan.

In Noordwest-Overijssel vinden we klim-aanbod dat toegankelijk is voor groepen, maar nog geen indoor klimhal voor individueel bezoek. Aanvullend aanbod kan daarom beperkt kansrijk zijn. Kanttekening daarbij is dat er al wel klimmen voor groepen aangeboden wordt, en dat het Zwolse aanbod nabij is. Klimhallen zijn bovendien doorgaans vooral in of nabij meer stedelijk gebied gevestigd.

Outdoor klimpark en klimbos

	Noordwest	Vechtdal	Salland	Twente
Outdoor klimpark en klimbos	Beperkt kansrijk (omgeving Kampen)	Weinig kansrijk	Beperkt kansrijk (omgeving Deventer)	Beperkt kansrijk (midden-Twente)

Op basis van de hoge dichtheid, de nabijheid van aanbod voor 54% van de inwoners, de toenemende vraag naar outdoor klimmen (als onderdeel van een totaalbeleving), zien we beperkte kansen in de deelgebieden waar we nog geen aanbod gevonden hebben: Noordwest-Overijssel (rondom Kampen), Salland (rondom Deventer) en Twente (midden-Twente). In het Vechtdal schatten we de kansen lager in. Een voorziening in deze categorie is kansrijker in deelregio's waar nog geen aanbod te vinden is, als onderscheidend concept, en als onderdeel van een totaalbeleving.

Museum

	Noordwest	Vechtdal	Salland	Twente
Museum	Weinig kansrijk	Weinig kansrijk	Weinig kansrijk	Weinig kansrijk

De dichtheid van musea in Overijssel is gemiddeld, en alle inwoners hebben aanbod in hun nabijheid. Bovendien staat de sector al onder druk. De kansrijkheid hangt sterk samen met de aantrekkingskracht, collectie, het concept en de bijbehorende doelgroep. Met enige slag om de arm, gezien de breedte van de categorie musea: we zien aanvullend aanbod Overijssel-breed als weinig kansrijk, tenzij het concept onderscheidend genoeg is en nieuwe vraag kan creëren.

Indoor zwemmen

	Noordwest	Vechtdal	Salland	Twente
Indoor zwemmen	Weinig kansrijk	Weinig kansrijk	Weinig kansrijk	Weinig kansrijk

Op basis van de hoge dichtheid, de nabijheid van indoor zwemlocaties voor bijna alle inwoners en de dalende trend in bezoekers- en ledenaantallen, zien we weinig kansen voor aanvullend aanbod in de categorie Indoor zwemmen. Toch heeft niet iedere inwoner een indoor zwembad nabij, wat wel belangrijk is om te vermelden, zeker gezien het feit dat zwembaden door Nederlanders als belangrijke basisvoorziening gezien wordt.

Outdoor zwemmen

	Noordwest	Vechtdal	Salland	Twente
Outdoor zwemmen	Weinig kansrijk	Weinig kansrijk	Weinig kansrijk	Weinig kansrijk

De dichtheid van buitenzwembaden in Overijssel is bovengemiddeld. Bijna driekwart van de inwoners heeft een buitenzwembad binnen bereisbare afstand. Inwoners hebben niet altijd een buitenzwembad binnen bereik, maar veelal wel andere mogelijkheden voor zwemmen zoals binnenbaden, zwemplassen of uiterwaarden. Jaarrond buitenzwemmen is een opkomende trend die potentie biedt, in ieder geval voor bestaand aanbod. We zien daarom Overijssel-breed weinig kansen voor aanvullend aanbod in de categorie Outdoor zwemmen.

Sauna en wellness

	Noordwest	Vechtdal	Salland	Twente
Sauna en wellness	Beperkt kansrijk	Weinig kansrijk	Weinig kansrijk	Weinig kansrijk

Op basis van de dichtheid (verhoudingsgewijs minder grote, maar wel kleinschalige aanbieders), de nabijheid van aanbod voor 95% inwoners, de stijgende bezoekersaantallen en de verwachte verzadiging in de markt in de nabije toekomst, schatten we de kansen voor aanvullend aanbod in de categorie sauna- en wellnessbedrijven als volgt in:

We zien op dit moment aanvullend aanbod als weinig kansrijk in Twente (waar relatief veel aanbod is) en in het Vechtdal. In Noordwest-Overijssel hebben we geen aanbieders gevonden die passen binnen onze definitie van dagrecreatieve sauna en wellness, en zien we aanvullend aanbod als beperkt kansrijk. In Salland vinden we (binnen de afbakening) geen aanbieders, maar wel zijn er enkele grote aanbieders in de nabijheid van Salland. Daarom zien we in Salland weinig kansen.



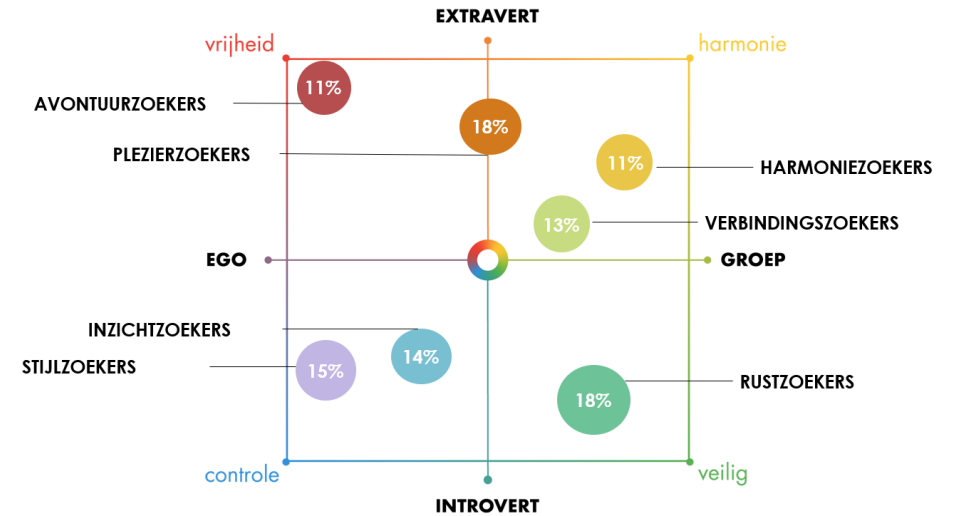
4 Profiel van vraag- en aanbod in Overijssel

In dit hoofdstuk bekijken we of het dagrecreatieve aanbod kwalitatief aansluit op de vraag. We beginnen met een uitleg over de Leefstijlvinder. Daarna gaan we in op de leefstijlen van inwoners en bezoekers. Vervolgens geven we de leefstijlkleuring van het aanbod weer, in Overijssel als geheel, per deelsector en uitgesplitst naar regio. Daarna zetten we vraag en aanbod tegen elkaar af en trekken we enkele conclusies.

4.1 De Leefstijlvinder

In dit onderzoek maken we gebruik van de Leefstijlvinder, ontwikkeld door Marketresponse in opdracht van acht provincies. De leefstijlen geven inzicht in het gedrag, waarden en behoeften van recreanten en toeristen op basis van psychologische en sociologische kenmerken. De leefstijlsegmentatie onderscheidt zeven doelgroepen, ook wel leefstijlen genoemd, met allemaal een eigen vrijetijdsprofiel (zie figuur 4.1). De percentages hebben betrekking op aantal Nederlandse inwoners die binnen deze leefstijl valt. Deze Leefstijlvinder is het uitgangspunt voor de analyse van vraag en aanbod in dit onderzoek.

Figuur 4.1 Model Leefstijlvinder, Marketresponse

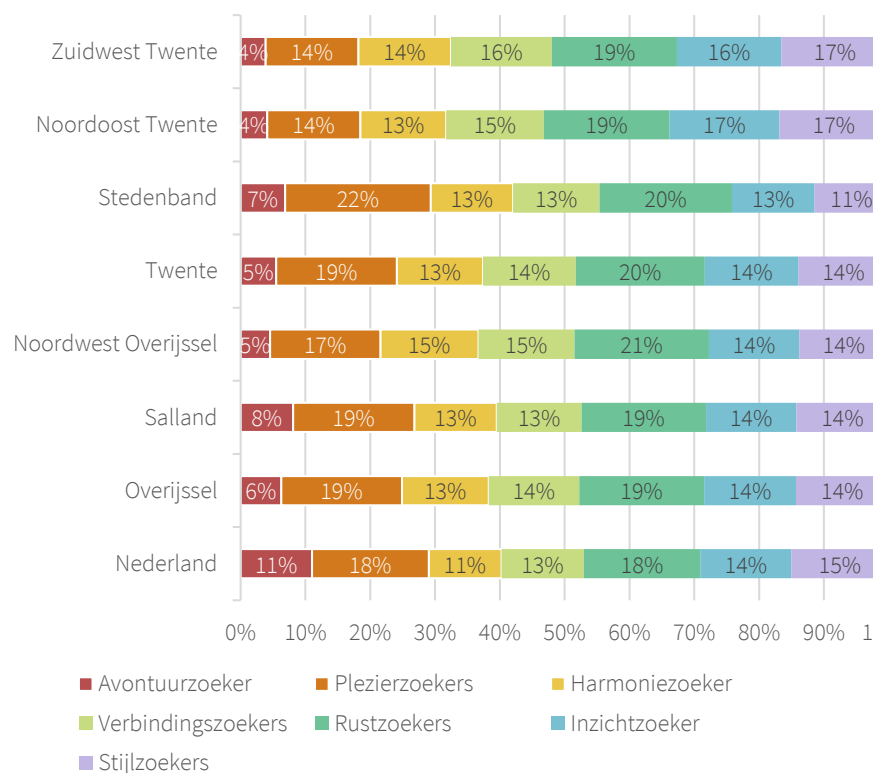


4.2 Leefstijlprofiel van inwoners en bezoekers

4.2.1 Leefstijlprofiel van de inwoners

In onderstaand figuur staat het leefstijlprofiel van de inwoners van de verschillende regio's (en voor Twente de deelregio's) weergegeven, van Overijssel als geheel en die van de gemiddelde Nederlander.

Figuur 4.2 De vraag van de inwoners van Nederland, Overijssel en per (sub)regio



Wat valt op:

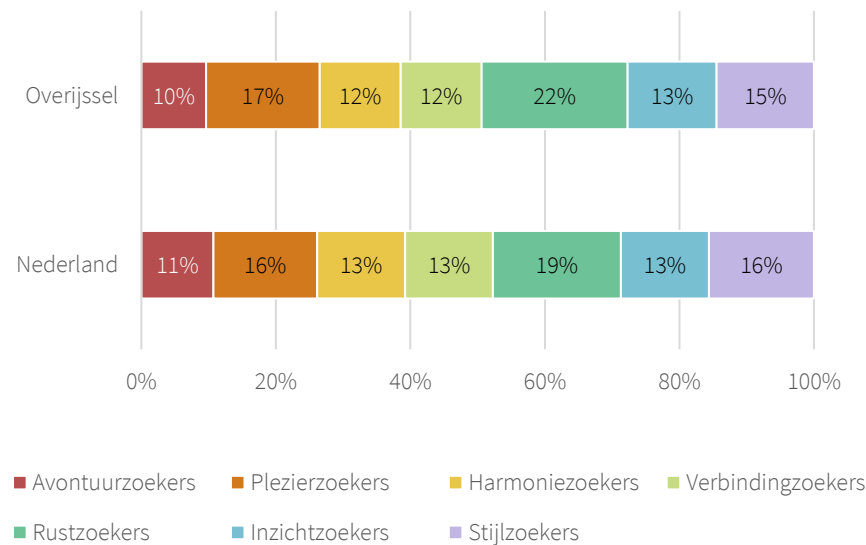
- De groep avontuurzoekers is in de gehele provincie aanzienlijk kleiner dan gemiddeld in Nederland.
- Uitgesplitst naar regio zien we dat de regio's geen grote verschillen kennen, op een paar uitzonderingen na:
 - In Twente is de groep avontuurzoekers nog iets beperkter en de groep rustzoekers iets groter dan in de rest van Overijssel.

- In de Stedenband zien we relatief meer plezierzoekers en avontuurzoekers, en minder stijlzoeker dan de andere sub-regio's.
 - In Salland zien we juist iets meer avontuurzoekers dan in de rest van Overijssel, maar de groep blijft beperkt ten opzichte van het landelijk gemiddelde.
 - In Noordwest Overijssel zien we relatief veel harmoniezoekers en net als in Twente vinden we erg weinig avontuurzoekers.

4.2.2 Leefstijlprofiel van de verblijfsrecreanten

We kennen het leefstijlprofiel van de toerist aan de deelregio's niet, maar wel die aan de provincie als geheel. Ook kennen we alleen het leefstijlprofiel van de Nederlandse toerist en niet van gasten uit het buitenland.

Figuur 4.3 Omvang van de leefstijlen uitgedrukt in percentages van het totale aantal Nederlandse verblijfstoeristen in Overijssel en Nederland



Bron: CVO 2021, NBTC-NIPO Research

Wat valt op:

- Het profiel voor de vakantieganger naar Overijssel verschilt niet heel erg van het landelijk gemiddelde.
- De grootste leefstijlen zijn de plezierzoeker en rustzoeker. De rustzoeker komt iets meer dan gemiddeld naar Overijssel.
- De kleinste groepen zijn de avontuur, - harmonie- en verbindingszoekers, die komen ook iets minder naar Overijssel dan gemiddeld in Nederland, maar de verschillen zijn klein.

4.3 Het aanbod in de regio's gekleurd

In deze paragraaf beschrijven we voor welke leefstijlen het aanbod in Overijssel als geheel en per regio het meest aantrekkelijk is. We hebben hiervoor het dagrecreatie aanbod 'gekleurd'. Dit is als volgt gedaan:

- Een bezoek aan de voorziening, inclusief waar mogelijk een gesprek met de ondernemer, een vertegenwoordiger van het bestuur van een organisatie, of een personeelslid van een bedrijf.
- Het bekijken van de website en andere online informatiemiddelen

We hebben hierbij vooral gekeken naar wat de aangeboden beleving is en bij welke leefstijlen deze beleving het meeste aansluit. In meerdere interne werksessies zijn alle organisaties die deel uit maken van het onderzoek besproken door het projectteam, zodat we op een eenduidige manier te werk konden gaan.

In het totaal hebben we 158 organisaties van een leefstijlkleuring voorzien. Deze kleuring hoeft niet noodzakelijkerwijs overeen te komen met het leefstijlprofiel van de daadwerkelijke bezoeker aan de voorziening. Het resultaat is een expert judgement van het Bureau voor Ruimte & Vrije Tijd en geeft voor welke leefstijlen een dagrecreatieve voorziening aantrekkelijk is.

4.3.1 Illustratie van voorzieningen

In deze paragraaf geven we ter illustratie enkele voorbeelden van kleuringen van dagrecreatie voorzieningen in Overijssel.

Het Zoutmuseum

Aantrekkelijk voor de inzicht- en rustzoeker



Bron foto 1&2: www.zoutmuseum.nl

Het Zoutmuseum in Delden vertelt het hele verhaal over zout. Het heeft exposities over de zoutwinning, maar ook over de lokale geschiedenis van Twickel, Hengelo en Boekelo. Ook is er een grote verzameling aan zoutvaatjes.

In het museum is veel verdieping te vinden over een specifiek onderwerp (zout), maar ook over de lokale geschiedenis. Het museum vertelt het verhaal van het ontstaan van de regio en hoe de tijd van zoutwinning invloed heeft gehad op hoe de omgeving er nu uit ziet. Deze mate van verdieping spreekt de inzichtzoeker erg aan, die zich graag verdiept in lokale historie. Ook de huisvesting in het oude pand spreekt deze doelgroep aan.

De informatie wordt enigszins passief aangeboden; voor kinderen is er enige interactiviteit, maar gasten kunnen vooral zelf kijken en naar de expositie en het zelf lezen of horen van informatie. Het oude pand zorgt voor een authentieke uitstraling. Het voelt huiselijk en knus aan, iets wat een rustzoeker erg aanspreekt. Voor deze groep hoeft het allemaal niet te luxe en spannend.

Spaorderij Nutter

Aantrekkelijk voor stijl- en avontuurzoeker



Bron foto 1 & 2: www.spaorderij.nl

Spaorderij Nutter is een kleinschalig sauna en wellness in Nutter. Het bedrijf biedt een unieke wellness ervaring aan, met bijzondere behandelingen die allemaal een relatie hebben met de boerderij. Er is veel aandacht voor de natuur, rust en privacy en behandelingen worden op de persoon afgestemd tijdens een intake.

Sauna en wellness is een activiteit die goed past bij de stijlzoeker, zoals ook dit bedrijf. De persoonlijke aandacht, de luxe en het laten verwennen kan de stijlzoeker erg waarderen. Ze krijgen hierdoor het gevoel van exclusiviteit en dat mag best geld kosten.

De avontuurzoeker waardeert privacy en is wars van de massa; de kleinschaligheid spreekt deze doelgroep erg aan. De unieke beleving waar de avontuurzoeker naar op zoek is vindt hij/zij in de bijzondere behandelingen, zoals op blote voeten over sparrentakken wandelen, het plaatsnemen in een stoomcabine nadat het lichaam is ingesmeerd met aarde of het plaatsnemen in een warm bierbad.

De geboden behandelingen zijn bijzonder en prikkelend, ervaringen die zowel de stijl- als avontuurzoeker aanspreken.

Aquadrome Sportaal

Aantrekkelijk voor de harmonie- en plezierzoeker



Aquadrome in Enschede heeft een groot aanbod. Er is een recreatiebad met wildwaterbaan, een sportbad en buitenbad met een glijbaan. Daarnaast worden diverse activiteiten aangeboden als zwemlessen, aquafitness en andere watersporten.

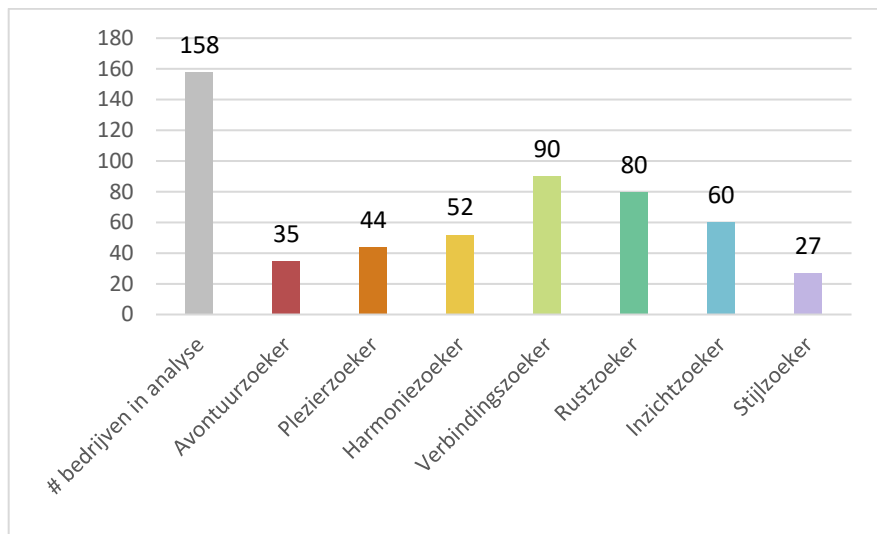
Zowel de harmonie- als plezierzoeker vinden het fijn dat er voor iedereen wat te doen is. Het grote en diverse aanbod spreekt beide doelgroepen erg aan. Het zwembad is geschikt voor veel mensen tegelijkertijd, wat goed past bij deze doelgroepen: zowel de plezier- als harmoniezoeker zoekt graag de massa op.

De plezierzoeker zoekt nog net iets meer vermaak dan de harmoniezoeker. De stroomversnellingen, wildwaterbaan, bubbelbaden, andere snelle glijbanen en het buitenbad zorgen voor dusdanig veel en speels vermaak dat ook de plezierzoeker hier aantrekkelijk aanbod vindt.

4.3.2 Het totale dagrecreatie aanbod verdeeld over de leefstijlen

In het onderstaande figuur wordt weergegeven hoe het dagrecreatieve aanbod in Overijssel verdeeld is over de zeven leefstijlen van de Leefstijlvinder. Dit doen we in zowel absolute aantallen (het aantal bedrijven per leefstijl), als in percentages op basis van de bezoekersaantallen die we hebben opgevraagd in de vitaliteitsscan. Figuur 4.4 hieronder geeft het aantal bedrijven per leefstijl weer. Let op: één bedrijf kan aantrekkelijk zijn voor meerdere leefstijlen.

Figuur 4.4 Keuzemogelijkheden dagrecreatie Overijssel in absolute aantallen.



Als volgt te lezen: van de 158 onderzochte bedrijven zijn er 44 aantrekkelijk voor de plezierzoeker en 80 voor de rustzoeker (NB een bedrijf kan aantrekkelijk zijn voor meerdere leefstijlen).

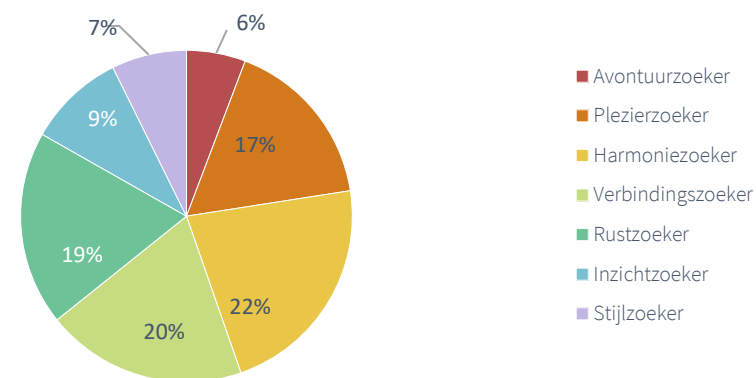
Wat valt op:

- De meeste voorzieningen in Overijssel zijn aantrekkelijk voor de verbindings- en rustzoeker.
- Voor de stijl- en avontuurzoeker zijn relatief weinig voorzieningen aantrekkelijk.

¹ Van de organisaties die geen bezoekersaantallen konden geven, hebben we op basis van een expert judgement een inschatting gemaakt op basis van vergelijkbare bedrijven waar wel bezoekersaantallen van beschikbaar waren.

Omdat een grootschalig attractiepark veel meer bezoekers trekt dan bijvoorbeeld een kleinschalig museum laten we in figuur 4.5 hieronder de kleuring zien van de dagrecreatie, op grootte. Hiervoor hebben we de bezoekersaantallen¹ gebruikt als indicatie voor de grootte van een bedrijf.

Figuur 4.5 Kleuring dagrecreatie Overijssel op grootte (bezoekersaantallen)



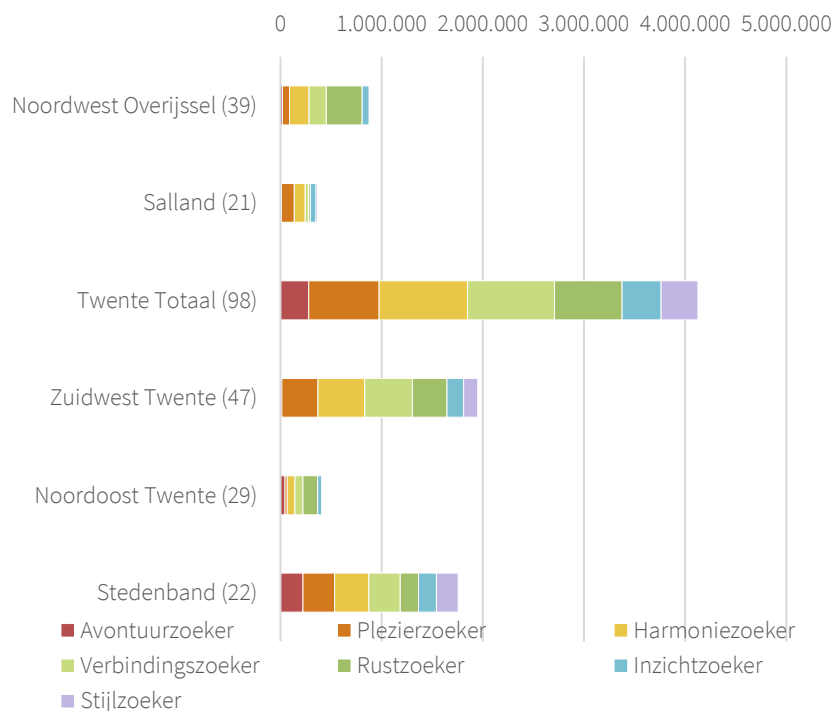
Wat valt op:

- Als we de omvang van een bedrijf meewegen, is er het meeste aanbod voor de harmoniezoeker, gevolgd door de verbindings-, rust- en plezierzoeker.
- Het minste aanbod is er voor het avontuur-, stijl- en inzichtzoeker

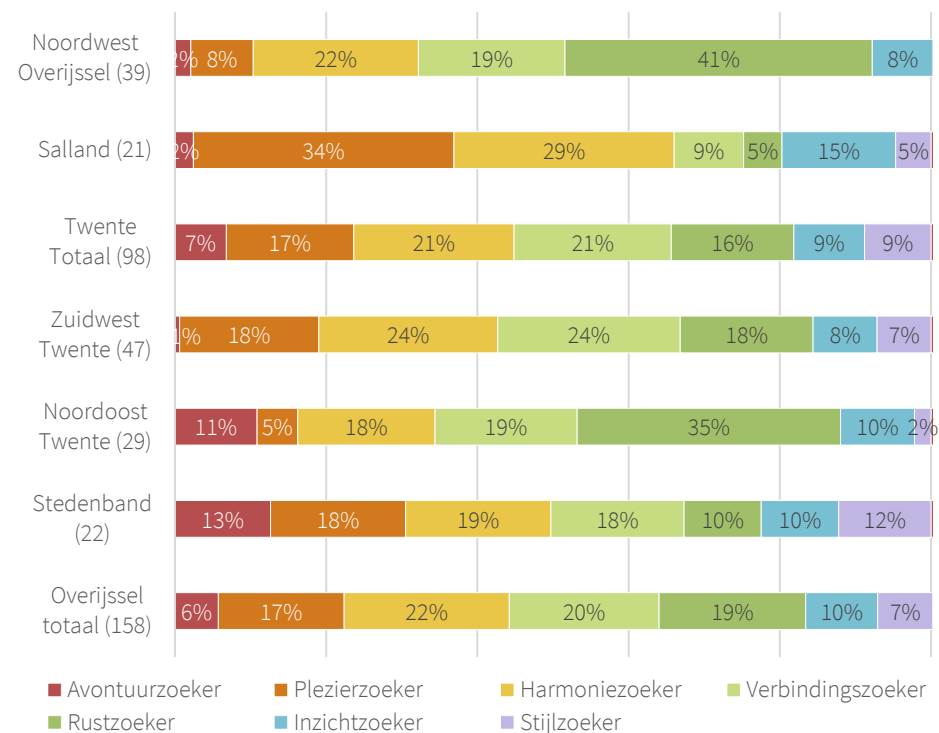
4.4 Het aanbod in de regio's

In dit hoofdstuk zoomen we verder in op de deelregio's.

Figuur 4.6 Absolute verdeling aanbod leefstijlen per regio, met verschil in grootte (bezoekersaantallen)



Figuur 4.7 relatieve verdeling per regio



We zien in figuur 4.6 dat de meeste bedrijven en bezoekers te vinden zijn in de regio Twente, dat daarmee ook een relatief grote invloed op de totale 'kleuring' van het aanbod in de gehele provincie.

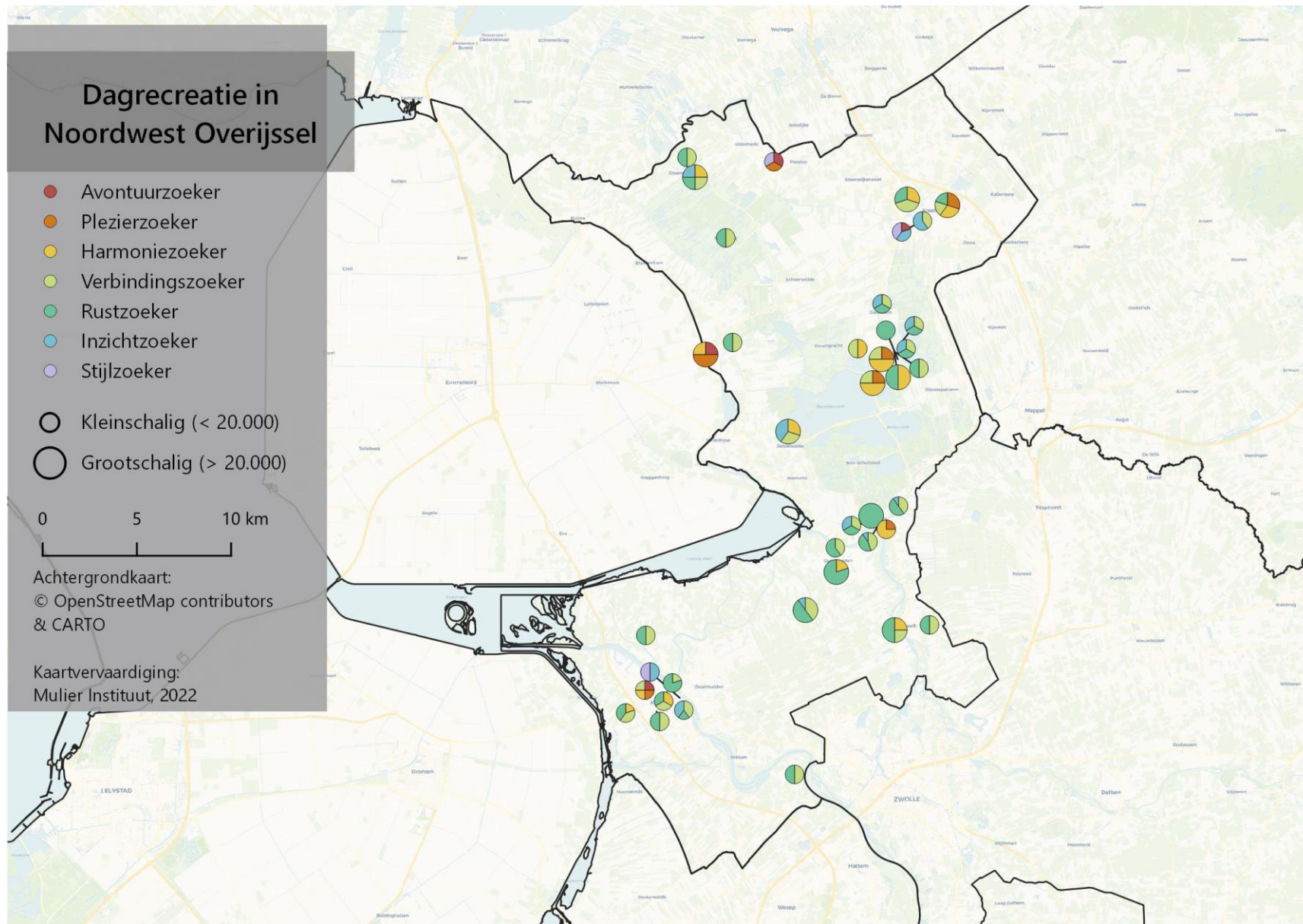
We zien de volgende opvallendheden per regio:

- In **Twente** zien we dat het meeste aanbod aantrekkelijk is voor de harmonie- en verbindingszoeker, gevolgd door de plezier- en rustzoeker. De andere groepen vinden minder aanbod.

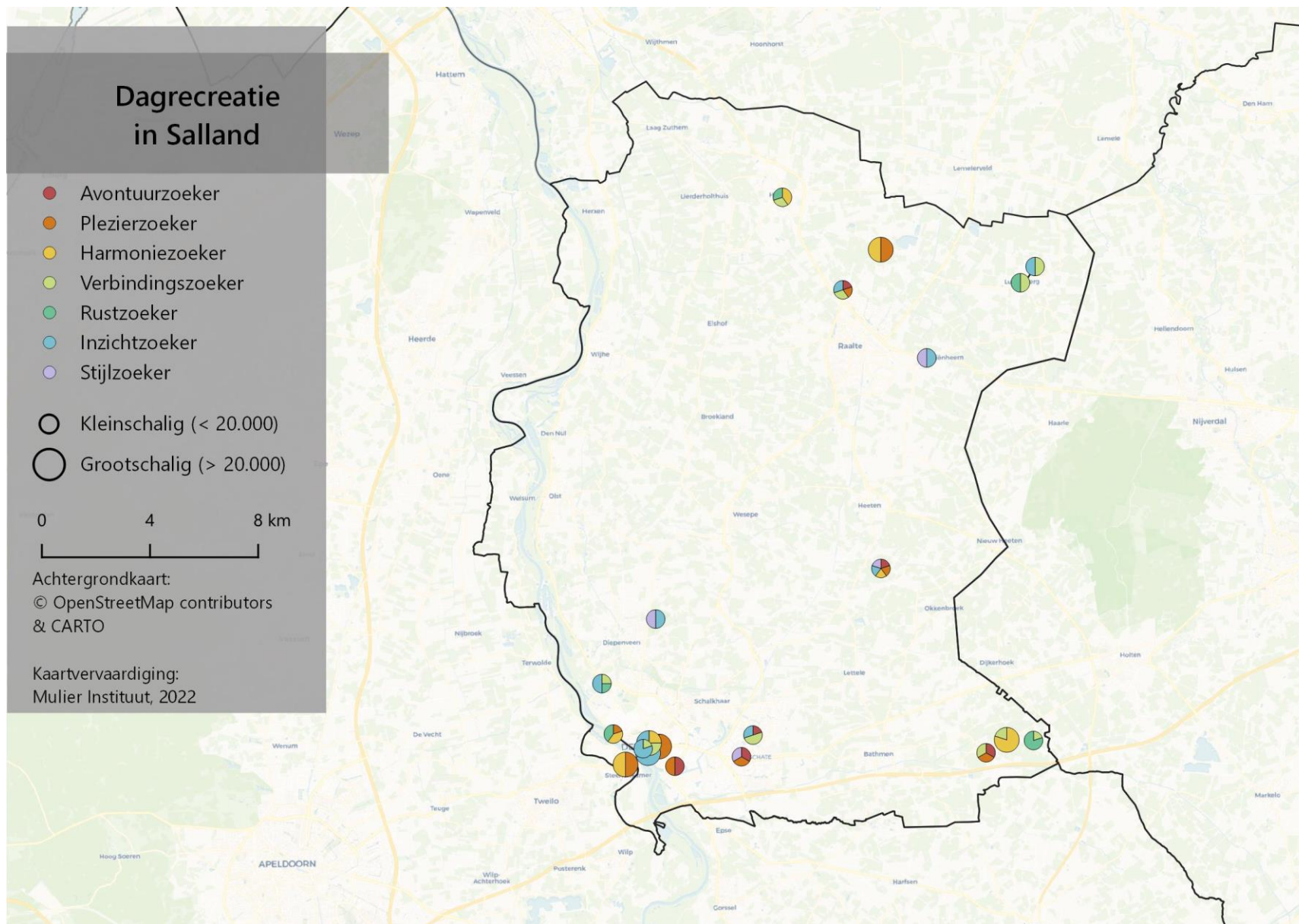
- Wanneer we inzoomen op de regio's valt in **Zuidwest Twente** op dat er zeer beperkt aanbod is voor de avontuurzoeker en de stijlzoeker.
- In **Noordoost Twente** zien we een groot aanbod voor de rustzoeker, gevolgd door de avontuurzoeker. De stijl- en plezierzoeker vinden beperkt aantrekkelijk aanbod.
- In de **Stedenband** is het meest aanbod voor de harmonie-, verbinding- en plezierzoeker. Ook het aanbod voor de avontuurzoeker is relatief hoog.
- In **Noordwest Overijssel** zien we het meest eenzijdige aanbod van Overijssel; het grootste deel is aantrekkelijk voor de rustzoeker, op afstand gevolgd door de harmoniezoeker en verbindingsoeker. Voor de plezier-, stijl- en avontuurzoeker er zeer beperkt aanbod.
- In **Salland** zien we in vergelijking met de andere regio's juist relatief veel aanbod voor de plezierzoeker, maar ook de harmoniezoeker. Het aanbod voor de rustzoeker is juist opvallend beperkt.

Op de volgende pagina wordt het 'gekleurde' aanbod per regio op kaart weergegeven.

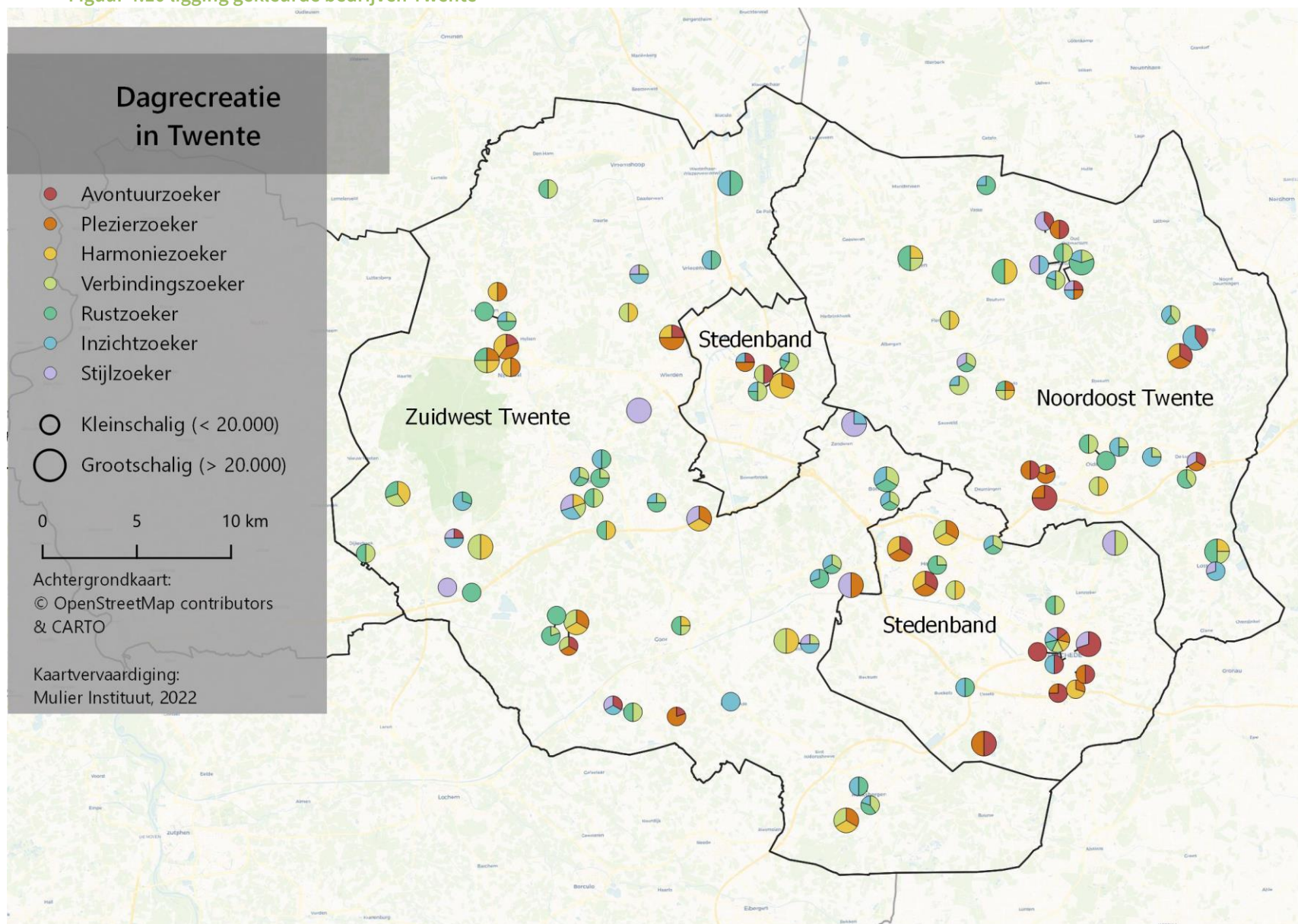
Figuur 4.8 ligging gekleurde bedrijven Noordwest Overijssel



Figuur 4.9 ligging gekleurde bedrijven Salland



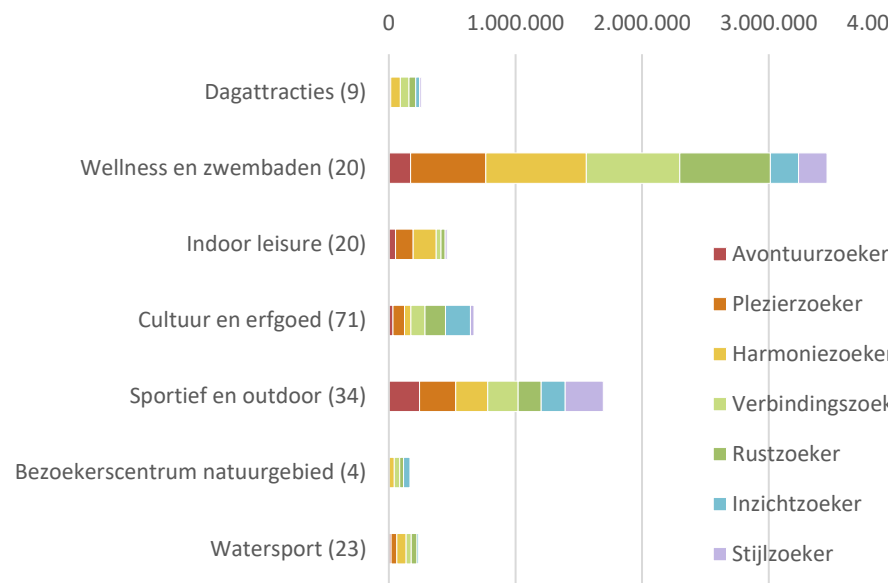
Figuur 4.10 ligging gekleurde bedrijven Twente



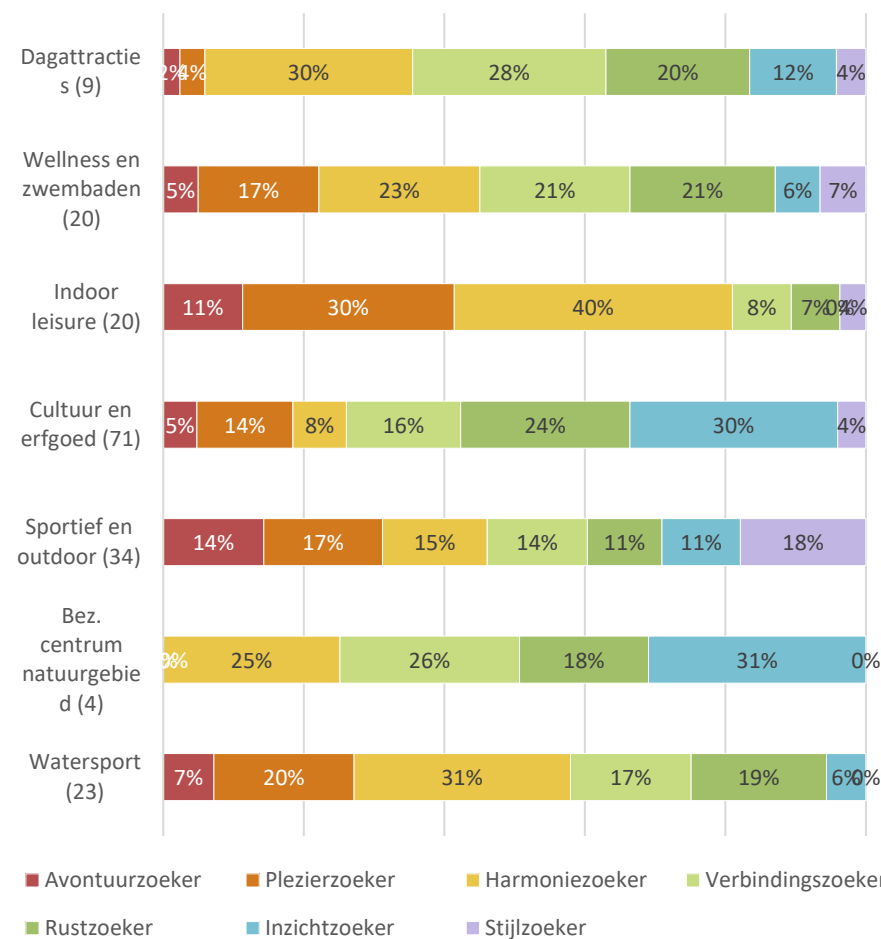
4.5 Het aanbod per deelsector

In dit hoofdstuk gaan we in op de kleuring per type dagrecreatie voorziening. We maken hier gebruik van een indeling in hoofdcategorieën (zie paragraaf 2.2), die ieder weer uit verschillende soorten bedrijven en voorzieningen bestaan.

Figuur 4.11 Absolute verdeling leefstijlen per type accommodatie, op grootte (bezoekersaantallen)



Figuur 4.12 Relatieve verdeling leefstijlen per type dagrecreatie voorziening



Wat valt op:

- Het aanbod in de sectoren wellness en zwembaden en sportief en outdoor is het meest omvangrijk. Door hun grote bezoekersaantallen hebben ze ook een relatief grote invloed op de totale 'kleuring' van het

aanbod. De onderzochte natuurgebieden hebben gezamenlijk de minste bezoekersaantallen.

- We zien duidelijke verschillen in de kleuringen per dagrecreatieve voorzieningen:
 - We zien dat het aanbod binnen indoor leisure en watersport grotendeels aantrekkelijk is voor de harmonie- en plezierzoeker. Voor de andere doelgroepen is het aanbod in deze deelsectoren beperkt. Dit geldt met name voor de stijl- en inzichtzoeker.
 - Daarnaast zien we dat het aanbod binnen cultuur en erfgoed en de bezoekerscentra voor natuurgebieden het meest aantrekkelijk is voor de inzichtzoeker. In de deelsector cultuur en erfgoed valt op dat voor de ook relatief in deze sector geïnteresseerde avontuur- en stijlzoekers het aanbod zeer beperkt is.
 - In de deelsector sportief en outdoor zien we de meest evenwichtige spreiding over alle leefstijlen.

4.6 Vraag en aanbod

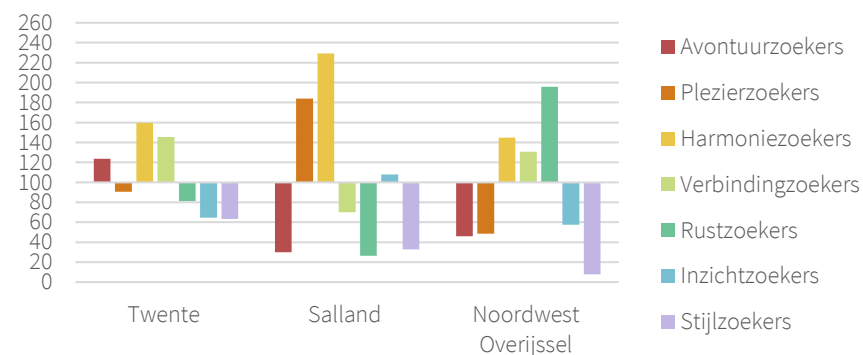
In de vorige paragrafen hebben de vraag en het aanbod van de dagrecreatie voorzieningen in Overijssel in kaart gebracht. In deze paragraaf zetten we eerst de vraag van de inwoners en het aanbod tegen elkaar af en daarna de vraag van de verblijfsrecreant en het aanbod.

In onderstaand figuur zetten we vraag vanuit de inwoners af tegen het aanbod tegen op index. Dat betekent: een score boven de 100 duidt op relatief veel voorzieningen (op basis van grootte) ten opzichte van de vraag, een score

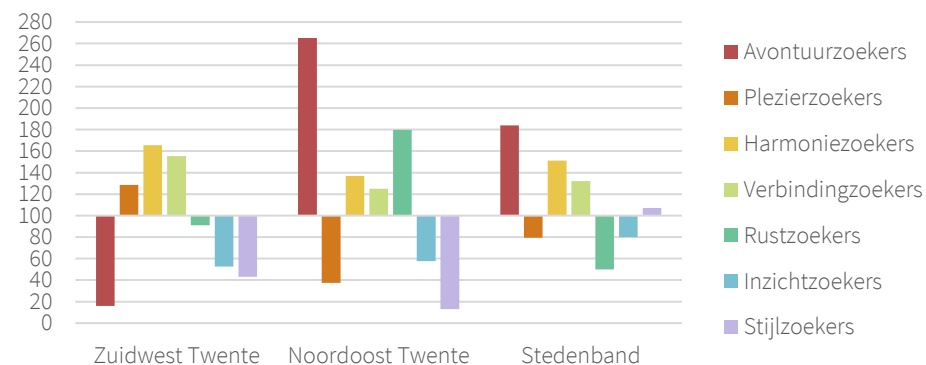
² Het gaat hier om een kwalitatieve analyse, waarbij we de leefstijlverdeling van de vraagzijde afzetten tegen de leefstijlverdeling van het aanbod. Het is belangrijk te beseffen dat een 'ondervertegenwoordigd aanbod' niet automatisch betekent dat er ook marktruimte is voor het

onder de 100 duidt op relatief weinig accommodaties ten opzichte van de vraag². We doen deze vergelijking per regio en voor de Twentse deelregio's.

Figuur 4.13 vraag en aanbod leefstijlen inwoners tegen elkaar afgezet, per regio op index (100= in evenwicht)



Figuur 4.14 vraag en aanbod leefstijlen inwoners tegen elkaar afgezet, per deel regio in Twente op index (100= in evenwicht)



betreffende segment. Daarvoor zijn de kwantitatieve gegevens uit dit onderzoek ook van belang (zie hoofdstuk 5).

We zien per regio duidelijke accentverschillen als we kijken naar de verhouding tussen vraag en aanbod:

- In Twente zien we relatief veel aanbod voor de harmonie-, avontuur- verbindingszoeker en relatief weinig aanbod voor de inzicht- en stijlzoeker ten opzichte van de vraag.
- Wanneer we inzoomen op de deelregio's zien we in Zuidwest Twente een vergelijkbaar beeld als in Twente, al is het aanbod voor de avontuurzoeker erg beperkt.
- In Noordoost Twente we juist zeer veel aanbod voor de avontuurzoeker en, in mindere mate, voor de rustzoeker. Voor de plezierzoeker is hier juist weer beperkt aanbod.
- In de stedenband zien we relatief veel aanbod voor de avontuurzoeker minder voor de rustzoeker t.o.v. de vraag van de inwoners.
- In Salland zien we voor de plezier- en harmoniezoeker relatief veel aanbod. Voor de stijl-, rust-, en avontuur zien we juist beperkt aanbod.
- In Noordwest Overijssel zien naast beperkt aanbod voor de stijl- en inzichtzoeker, ook beperkt aanbod voor de avontuur- en plezierzoeker. Voor de rustzoeker en de harmoniezoeker is er relatief veel aantrekkelijk aanbod.

Als we in de vraag-aanbodanalyse de leefstijlkleuring van de inwoners vervangen door die van de **verblijfsrecreant**, dan zien we vergelijkbare uitkomsten, op één uitzondering na: in **Twente** zien we dat er voor de avontuurzoeker ook relatief weinig aanbod is als je het afzet tegen de leefstijlverdeling van de verblijfsrecreant. Dat is bij een vergelijking met de inwoners niet het geval. *Gezien de beperkte verschillen met de inwoners is de figuur van de verblijfsrecreant niet opgenomen in de rapportage.*

4.7 Aanbod verblijfsrecreatie en dagrecreatie

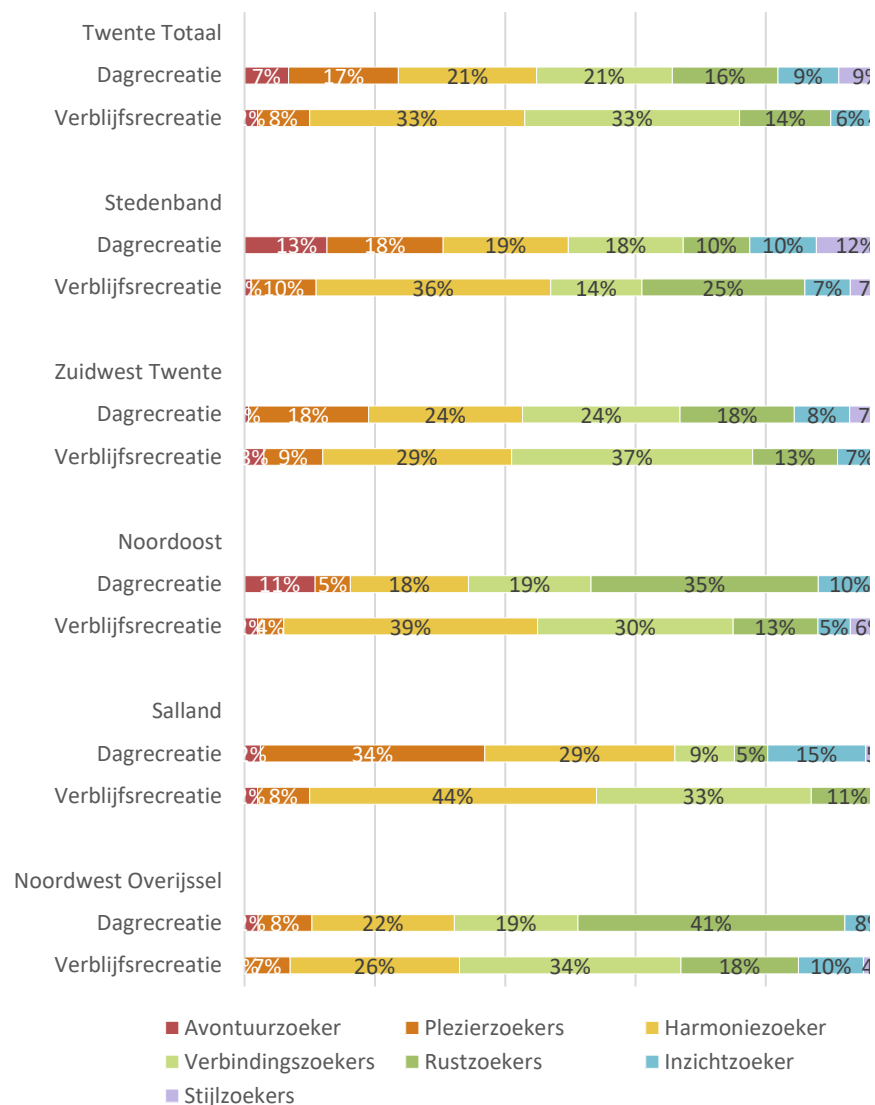
Alhoewel we in dit onderzoek ons richten op dagrecreatie, is het interessant om te kijken of het dagrecreatieve aanbod 'matcht' met het verblijfsrecreatieve

aanbod; dat wil zeggen: zijn zij aantrekkelijk voor dezelfde doelgroepen of worden hele andere leefstijlen bediend?

We kunnen voor de verblijfsrecreatie gebruik maken van het vitaliteitsonderzoek verblijfsrecreatie uit 2019 (Bureau voor Ruimte & Vrije Tijd). In het volgende figuur hebben we het aanbod van zowel dag- als verblijfsrecreatie weergegeven op grootte, per regio.



Figuur 4.15 Vergelijking ‘kleuring’ van het aanbod dag- en verblijfsrecreatie op grootte, per (deel)regio.



Wat valt op?

- In **Twente** zien we dat de dagrecreatie veel diverser is dan de verblijfsrecreatie. In de verblijfsrecreatie is er veel aanbod voor de harmonie- en verbindingszoeker. Ook bij de dagrecreatie vormen deze twee leefstijlen de grootste groep, maar zijn qua aandeel een stuk kleiner.
- In de **Stedenband** zien we opvallend weinig aanbod in verblijfsrecreatie voor de avontuurzoeker t.o.v. van het aanbod in de dagrecreatie. De groep harmoniezoekers is daarentegen een stuk groter in de verblijfsrecreatie.
- In **Zuidwest Twente** zien we een grotere groep verbindingszoekers in de verblijfsrecreatie, en in de dagrecreatie relatief veel plezierzoekers.
- In **Noordoost Twente** zien we in de dagrecreatie een meer divers beeld dan in de verblijfsrecreatie, al blijft het aanbod voor de plezier- en stijlzoeker beperkt.
- Ook in **Salland** zien we dat het aanbod voor dagrecreatie iets diverser is dan voor de verblijfsrecreatie, maar we zien wel een duidelijk verschil in profiel: het aanbod voor de verbindingszoekers is relatief erg groot bij de verblijfsrecreatie, maar bij dagrecreatie juist erg klein. Andersom zien we bij de dagrecreatie bij de plezierzoeker veel aanbod en juist weinig bij verblijfsaccommodaties.
- In **Noordwest Overijssel** is in beide sectoren het aanbod in de respons relatief eenzijdig, en vooral beperkt voor de avontuur- en stijlzoeker. We zien bij de dagrecreatie het grootste aanbod bij de rustzoeker, terwijl bij verblijfsrecreatie de verbinding- en harmoniezoeker de grootste groep vormen in het aanbod.

4.8 Conclusies

Het dagrecreatie aanbod in Overijssel (exclusief Vechtdal) is redelijk divers (vooral als we het vergelijken met de verblijfsrecreatie) als we kijken naar de aantrekkelijkheid voor de leefstijlen. De belangrijkste opvallendheden als we kijken naar de verschillende deelsectoren per leefstijl:

- **Avontuurzoekers** vinden vooral veel aanbod bij de sectoren sportief en outdoor, indoor leisure en watersport. Het aanbod bij dagattracties, zwembaden³, cultuur en erfgoed en de kleinere categorie bezoekerscentra is zeer beperkt voor deze groep. Vooral cultuur en erfgoed vinden we hierbij opvallend, omdat de groep avontuurzoekers wel bovenmatig geïnteresseerd is in culturele activiteiten. De aangeboden cultuurbeleving in de onderzochte regio's in Overijssel past blijkbaar te beperkt bij de wensen van de avontuurzoekers.
- **Plezierzoekers** komen vooral aan hun trekken bij de sector indoor leisure (een sector die ook goed bij deze groep past), maar ook bij veel andere sectoren. Wellicht opvallend is dat zij bij de sector dagattracties relatief het minste passend aanbod kunnen vinden.
- **Harmoniezoekers** worden over het algemeen heel goed bediend door het aanbod, vooral bij indoor leisure, dagattracties en zwembaden. Bij cultuur en erfgoed en bezoekerscentra komen zij minder aan hun trekken; hier ligt overigens ook minder hun interesse.
- Ook **verbindingszoekers** kunnen veel aantrekkelijk aanbod vinden. Alleen bij indoor leisure en sportief en outdoor vindt deze groep relatief minder aanbod; dit betreffen categorieën die ook wat minder passen bij de verbindingszoeker.
- De **rustzoeker** vindt in een groot aantal sectoren aantrekkelijk aanbod, vooral bij (de kleinere sector) bezoekerscentra natuurgebieden, zwembaden en cultuur en erfgoed. Bij indoor leisure, sportief en outdoor zien we relatief weinig aantrekkelijk aanbod voor deze groep.
- De **inzichtzoeker** vindt vooral veel aanbod bij cultuur en erfgoed (waar de inzichtzoeker ook veel interesse in heeft) en de bezoekerscentra van natuurgebieden, maar bij de andere categorieën juist veel minder aanbod.
- **Stijlzoekers**, ten slotte, vinden vooral aanbod bij de sector sportief en outdoor en verder maar zeer beperkt (binnen de deelsector zwembaden en wellness vinden zij bij de laatste categorie weer wel veel aantrekkelijk

³ Bij wellnessbedrijven zien we juist wel aanbod voor avontuurzoekers, maar dit is een relatief kleine categorie als het gaat om de grootte.

aanbod). Net als bij avontuurzoekers is vooral de cultuur en erfgoedsector in onze ogen hierbij opvallend; omdat ook de stijlzoeker best intrinsiek gemotiveerd is om deze sector te bezoeken.

Wanneer we kijken naar de regio's valt het volgende op:

- In **Twente** zien we dat het meeste aanbod aantrekkelijk is voor de harmonie- en rustzoeker, gevolgd door de verbinding- en plezierzoeker. De andere groepen vinden relatief minder aanbod.
 - In vergelijking met Twente in het totaal zien we een minder divers beeld in Noordoost Twente; de groepen rust- en avontuurzoekers zijn relatief groot, terwijl er voor de plezier- en stijlzoekers relatief weinig aanbod is.
 - In Zuidwest Twente zien we een divers aanbod, enkel voor de avontuurzoeker is er zeer beperkt aanbod.
 - In de Stedenband zien we een zeer divers aanbod, met relatief veel aanbod voor de avontuur- en stijlzoeker en juist weinig aanbod voor de rustzoekers t.o.v. het Twents gemiddelde.
- In **Salland** zien we in vergelijking met de andere regio's juist relatief veel aanbod voor de plezierzoeker, maar ook de harmoniezoeker. Het aanbod voor de rustzoeker is juist opvallend beperkt. Het is opvallend dat hier de relatieve mismatch tussen dag- en verblijfsrecreatie: het aanbod voor de verbindingszoekers is relatief erg groot bij de verblijfsrecreatie, maar bij dagrecreatie juist erg klein. Andersom zien we bij de dagrecreatie bij de plezierzoeker veel aanbod en juist weinig bij verblijfsaccommodaties.
- 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 er zeer beperkt aanbod. Ook het aanbod voor de plezierzoeker is in vergelijking met de andere regio's zeer beperkt.



5 Vitaliteitsonderzoek

In dit hoofdstuk brengen we de vitaliteit van de dagrecreatieve bedrijven in Twente, Salland en Noordwest-Overijssel in beeld. Deze vitaliteitsanalyse geeft inzicht in hoe de sector ervoor staat als het gaat om de kwaliteit van het aanbod en het toekomstperspectief.

5.1 Het vitaliteitsmodel en de vitaliteitsscan

Om een uitspraak te doen over de vitaliteit van een bedrijf is gebruik gemaakt van een door ons bureau ontwikkelde vitaliteitsscan. Deze scan betreft een online enquête met een set vragen over de **kwaliteit** en het **perspectief** van een bedrijf. Als aanvulling hebben we de deelnemende bedrijven bezocht om een volledige indruk te krijgen. Niet alle ondernemers hebben de vragenlijst online ingevuld. Met een aantal ondernemers hebben we face-to-face enquêtes afgenomen tijdens een bedrijfsbezoek.

Kwaliteit

Bij het in beeld brengen van de kwaliteit is gekeken naar de *huidige situatie*. Deze variabele zegt dus uitsluitend iets over het bedrijf op het moment dat de scan is afgenomen en het bedrijfsbezoek heeft plaatsgevonden. Kwaliteit zegt iets over de aantrekkelijkheid van de voorziening voor de consument. Is er een doelgroep die graag van deze voorziening gebruik zou willen maken en voldoet het daarmee aan de wensen van de huidige tijd? Kwaliteit is bijna per definitie een subjectief begrip. Daarom is dit begrip door middel van verschillende parameters zo veel mogelijk geobjectiveerd. De gehanteerde parameters vindt u in de bijlage.

Perspectief

De variabele perspectief zegt iets over het *toekomstperspectief* van het bedrijf. Deze variabele bestaat uit meer feitelijke parameters en zegt iets over de

toekomst van een bedrijf: zijn er redenen tot zorg over het voortbestaan of is het perspectief voor de toekomst juist gunstig? We kijken naar zaken als investeringen, bedrijfsresultaten, belemmerende factoren en toekomstplannen.

Score kwaliteit en perspectief

Met behulp van verschillende parameters zijn de bedrijven beoordeeld met een score op kwaliteit en perspectief. Deze score varieert van -10 (heel negatief) tot +10 (heel positief). Deze scores worden geplaatst in het vitaliteitsmodel en krijgen op die manier de indeling in verschillende segmenten (zie groen kader hieronder).

Voorlopers zijn zeer vitale bedrijven die zowel op kwaliteit als perspectief boven de 5 scoren. Voorlopers hebben veelal een voorbeeldfunctie voor de sector en regio.

Hoge middenmoters zijn bedrijven waar het goed mee gaat. Zij scoren zowel op kwaliteit als perspectief hoger dan 2,5 en lager dan 5. Daarmee zijn het prima vitale bedrijven.

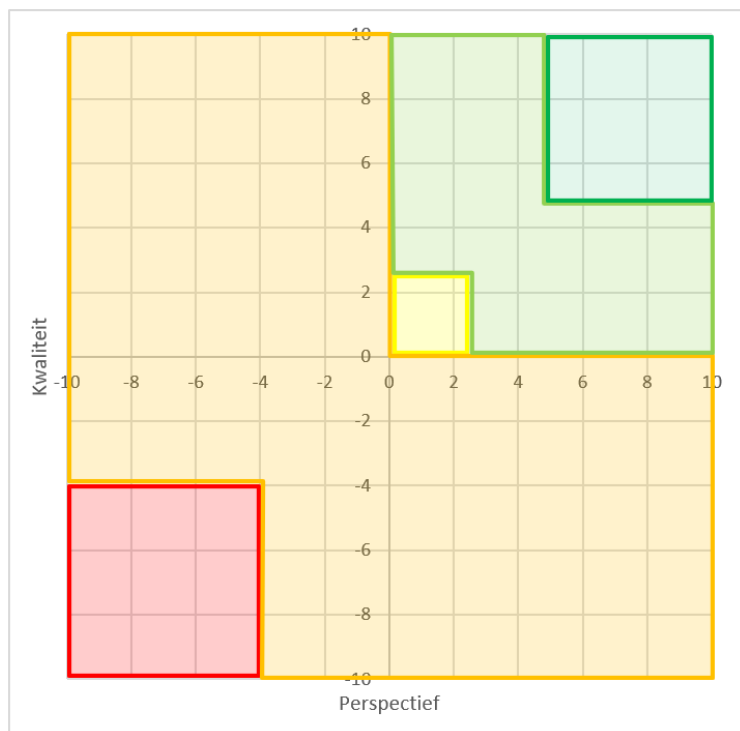
Lage middenmoters zijn bedrijven die net vitaal zijn; zowel op kwaliteit als perspectief scoren ze tussen de 0 en 2,5. Er zijn geen grote zorgen voor de toekomst, maar het is een groep bedrijven die zich zeker ook niet onderscheidt in de markt.

Zorgenkindjes zijn bedrijven die niet vitaal zijn. Ze scoren op kwaliteit en/of op perspectief negatief. Bij deze bedrijven moet wat gebeuren om ervoor te zorgen dat ze niet nader zullen afglijden.

Achterblijvers scoren zowel op kwaliteit als perspectief -4 of lager. Bij deze bedrijven is de situatie dusdanig ernstig, dat we geen toekomstperspectief meer zien. *NB deze groep bedrijven zijn we in dit onderzoek **niet** tegen gekomen en laten we dus verder ook buiten beschouwing.*

Figuur 5.1 geeft een overzicht van het vitaliteitsmodel met de indeling van de verschillende segmenten.

Figuur 5.5.1 Vitaliteitsmodel met indeling van segmenten:
 donkergroen = voorlopers, lichtgroen = hoge middenmoters, geel = lage middenmoters, oranje = zorgkindjes en rood = achterblijvers.



Afname vitaliteitsscans

De vitaliteitsscans zijn afgenomen in 20 Overijsselse gemeenten. De gemeenten Staphorst, Zwolle, Dalfsen, Ommen en Hardenberg (in de regio Vechtdal) zijn buiten beschouwing gelaten omdat daar al eerder een soortgelijk onderzoek heeft plaatsgevonden door bureau ZKA Leisure Consultants.

We hebben in het onderzoek onderscheid gemaakt tussen zeven deelsectoren: dagattracties, wellness en zwembaden, indoor leisure, cultuur en erfgoed,

sportief en outdoor, bezoekerscentrum natuurgebied en watersport. De afbakening per deelsector is te vinden in hoofdstuk 2.2.

Kanttekening bij het onderzoek

In dit onderzoek zijn alle bedrijven die binnen de afbakening vielen online benaderd voor het invullen van een enquête. Van de deelnemende bedrijven is óf online, óf op locatie de vragenlijst afgenomen bij de ondernemer, manager, beheerder, vereniging van eigenaren of andere vertegenwoordiger van het bedrijf. **Alle** deelnemende bedrijven zijn vervolgens door ons bezocht om op locatie rond te kijken en eventueel aanvullende vragen te stellen. Deze informatie hebben we aangevuld met deskresearch (bijvoorbeeld als het gaat om gast-reviews op het internet). De door de respondent gegeven antwoorden hebben we echter niet kunnen verifiëren. Door de bedrijven ook te bezoeken zijn we wel in staat geweest om een zo volledig mogelijk beeld te krijgen van het bedrijf en onduidelijkheden uit de vragenlijst nogmaals uit te vragen.

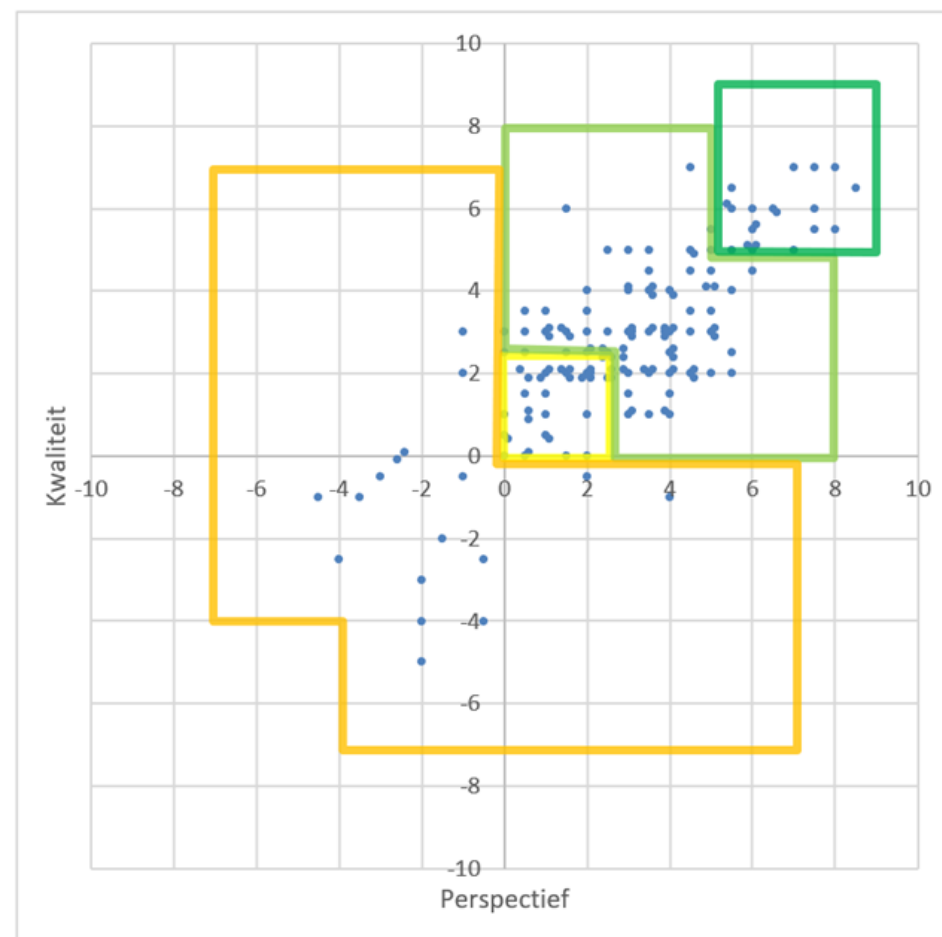
5.2 Overijssel in het vitaliteitsmodel

In dit hoofdstuk plaatsen we de bedrijven op het gebied van kwaliteit en perspectief in het door ons ontwikkelende vitaliteitsmodel. Figuur 5.2 geeft de totaalscore van de dagrecreatie sector van Overijssel weer.

Legenda indeling segmenten

Donkergroene omlijning:	Voorlopers
Lichtgroene omlijning:	Hoge middenmoters
Gele omlijning:	Lage middenmoters
Oranje omlijning:	Zorgenkindjes

Groep	Totaal Overijssel	% van totaal bedrijven	% van totaal bezoekers
Voorlopers	22	14%	8%
Hoge middenmoters	88	56%	82%
Lage middenmoters	31	20%	9%
Zorgenkindjes	17	11%	1%
Totaal Overijssel	158	100%	100%



Dagrecreatie: Grotendeels vitaal	De dagrecreatieve sector in Overijssel is grotendeels vitaal. Slechts 11% is niet vitaal. Op kwaliteit wordt er een 2,8 gemiddeld gescoord en op perspectief een 2,6. De meeste bedrijven vallen binnen de categorie hoge middenmoters.
Typering	In de vitaliteitsanalyse zijn 158 bedrijven meegenomen. De omvang en aard van deze bedrijven is erg divers; we zien bedrijven met slechts 50 bezoekers per jaar tot voorzieningen met 1,2 miljoen bezoekers. Gemiddeld ontvangt de sector ca. 33.700 bezoekers per jaar.
Wat gaat er goed?	De meeste bedrijven zijn goed onderhouden, eigentijdse bedrijven met een gunstige ligging. Ruim de helft van de bedrijven vertoont goed tot uitstekend (6%) ondernemerschap, wat zich uit in gemiddeld een goede online vindbaarheid, hogere investeringen en zicht op veranderingen in de markt. Ook zien bedrijven veelal een stijgende lijn in het verloop van het bedrijfsresultaat en de bezoekersaantallen.
Wat kan er beter?	De websites van bedrijven hebben relatief vaak een gedateerde uitstraling. Ook zien we dat bijna de helft van de bedrijven geen tot een zeer beperkt aantal online reviews heeft. Daarnaast hebben bedrijven vaak geen duidelijke doelgroep voor ogen. Slechts een heel beperkt deel maakt gebruik van een specifieke marktsegmentatie zoals de leefstijlen uit de Leefstijlvinder. Alhoewel we goed ondernemerschap zijn tegen gekomen, zien we ook dat het ondernemerschap bij ongeveer de helft van de bedrijven niet zo hoog scoort (vooral 'redelijk' ondernemerschap komen we veel tegen). Dit is met name het geval bij organisaties die worden bestuurd door stichtingen of verenigingen. De gemiddelde leeftijd van deze besturen is vaak hoog en het ondernemerschap 'slapend'. Het lukt soms niet om jongere vrijwilligers aan te trekken. Hoewel de maatschappelijke functie van deze vorm van dagrecreatie vaak erg groot is, bestaat de kans dat de recreatieve functie voor de bezoeker afneemt. Voor ongeveer de helft van de bedrijven die met personeel werken is het moeilijk tot heel moeilijk om aan personeel te komen, met soms grote gevolgen: minder ruime openingstijden, minder service en minder omzet. Verder is een redelijk deel van de bedrijven in meer of mindere mate afhankelijk van subsidies en donaties. Slechts een klein deel van de bedrijven vervult een belangrijke maatschappelijke functie. Zeker een derde van de bedrijven is niet tot nauwelijks bezig met het thema duurzaamheid, ook hier is nog veel winst te behalen.
Opvallendheden	Opvallend is dat relatief veel bedrijven (de helft) relatief weinig last hebben gehad van corona; dat wil zeggen: hun bedrijfsvoering of toekomstperspectief is er niet substantieel door onder druk komen te staan. Voor de andere helft van de bedrijven geldt dit wel in zekere mate (een kwart van de bedrijven heeft veel tot heel veel last van corona gehad). De verschillen per deelsector zijn hierbij echter groot.



5.3 Opvallendheden per regio

Bij de bijlage vindt u per (deel)regio de vitaliteitsscores. De belangrijkste opvallendheden per regio vindt u hieronder:

- Salland (21 bedrijven)
Het merendeel van deze bedrijven bevindt zich in Deventer. De bedrijven in Salland zijn allemaal vitaal en behoren ook nog eens bijna allemaal tot de hoge middenmoters. De belangrijkste aandachtspunten zitten in de minder scherpe doelgroepkeuze, het vervullen van een maatschappelijke functie en de beperkte aandacht voor duurzaamheid in de bedrijfsvoering.
- Noordwest Overijssel (39 bedrijven)
Het gaat om relatief veel bedrijven in de deelsectoren cultuur en erfgoed en watersport. Deze regio is voor het overgrote merendeel vitaal, maar kent het grootste aandeel zorgenkindjes en lage middenmoters van alle regio's. De belangrijkste aandachtspunten zitten in het ondernemerschap, het onderscheidend vermogen van bedrijven, en de online profilering (uitstraling, informatieverstopping en reviews).
- Twente geheel (98 bedrijven)
Twente is de grootste deelregio met de meeste bedrijven, die grotendeels zijn. Ongeveer 10% van de bedrijven we als zorgenkindje. Deze groep bestaat vooral uit kleinschalige bedrijven waarmee de impact relatief klein is. De grootste uitdagingen zitten vooral in online informatieverstopping, bewust duurzame keuzes maken en dat men iets vaker een daling van de bedrijfsresultaten verwacht. Vanwege de omvang Twente, verdelen we deze regio onder in drie deelregio's:
 - Zuidwest Twente (47 bedrijven)
Het gaat om veel bedrijven binnen de deelsector cultuur en erfgoed. De bedrijven in deze deelregio zijn op een paar uitzonderingen na vitaal. De belangrijkste aandachtspunten zitten in het ondernemerschap en de relatief grote afhankelijkheid van subsidies en donaties.
 - Stedenband Twente (22 bedrijven)
Het merendeel van deze bedrijven bevinden zich in Enschede. De bedrijven in de Stedenband zijn op een paar uitzonderingen na vitaal. 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.
 - Noordoost Twente (29 bedrijven)
Met name bedrijven binnen de deelsectoren cultuur en erfgoed, sportief en outdoor en wellness en zwembaden. De bedrijven in Noordoost Twente zijn op een paar uitzonderingen na vitaal; binnen Twente is het wel de minst vitale deelregio. 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.

5.4 Opvallendheden per deelsector

Binnen de sector dagrecreatie hebben we onderscheid gemaakt tussen een aantal deelsectoren. In de bijlage vindt u per deelsector de vitaliteitsscores. De belangrijkste bevindingen vindt u per deelsector hieronder weergegeven, qua vitaliteit en belangrijkste aandachtspunten.

- **Dagattracties (9 bedrijven)**
Hieronder vallen pret- en themaparken, dieren-en plantentuinen en grootschalige kinderboerderijen met speelvoorzieningen. Deze deelsector is volledig vitaal en de meeste bedrijven vallen binnen de categorie hoge middenmoters. De belangrijkste aandachtspunten zitten in het maken van een specifieke doelgroep keuze en de uitstraling van bedrijven die niet altijd even eigentijds (en soms zelfs gedateerd) is. De sector was relatief minder gevoelig voor de effecten van corona.
- **Wellness en zwembaden (20 bedrijven)**
Tot deze deelsector behoren binnen-en buitenzwembaden met een duidelijke recreatieve functie, sauna- en wellnessbedrijven indien een dagdeel vullend programma kan worden aangeboden en zwemplassen die onderdeel uitmaken van een grootschalig leisure cluster. Deze deelsector is grotendeels vitaal (m.u.v. vijf bedrijven). Gemiddeld gezien zijn de belangrijkste aandachtspunten de belemmeringen die bedrijven zien voor de toekomst (e.g. stijgende energiekosten, personeelstekorten en bezuinigingen), de uitstraling van bedrijven die niet altijd even eigentijds is en een beperkter onderscheidend vermogen en ondernemerschap. De sector was relatief minder gevoelig voor de effecten van corona.
- **Indoor leisure (20 bedrijven)**
Hieronder vallen alle bedrijven die overdekte leisure activiteiten aanbieden en grootschalige betaalde *outdoorspeeltuinen*. Deze deelsector is bijna volledig vitaal, op twee uitzonderingen na. Het belangrijkste aandachtspunt voor deze deelsector is dat bedrijven relatief minder vaak een maatschappelijke betekenis hebben (maatschappelijke functie voor bepaalde groepen, of in het behoud van natuur, cultuur of historie). De sector was relatief gevoelig voor de effecten van corona.
- **Cultuur en erfgoed (71 bedrijven)**
Tot deze sector behoren monumenten, musea, (openlucht)theaters, poppodia, bioscopen en filmhuizen. Deze sector is voor het overgrote merendeel vitaal, maar kent het grootste aandeel zorgenkindjes en lage middenmoters van alle deelsectoren. Gemiddeld genomen zien we de belangrijkste aandachtspunten in de afhankelijkheid van bedrijven van subsidies en donaties, en het lagere ondernemerschap wat zich uit in minder markt bewustzijn, een minder scherpe doelgroep keuze en minder goede online uitstraling en vindbaarheid. Verder zijn deze bedrijven ook vaak minder positief gestemd over het toekomstig verloop van het bedrijfsresultaat en de bezoekersaantallen. De sector was relatief gevoelig voor de effecten van corona. Daar waar de afhankelijkheid van bezoekers minder groot was (bijvoorbeeld omdat subsidie de belangrijkste bron van inkomen vormde) of waar het ging om een nevenactiviteit, is de gevoeligheid voor corona minder groot.
- **Sportief en outdoor (34 bedrijven)**
Hieronder vallen alle bedrijven die sportieve activiteiten in de buitenlucht aanbieden, waaronder klimbossen, outdoorbedrijven, outdoor lasergamen, golfbanen (inclusief pitch and putt) en verhuurbedrijven van bijzondere vervoermiddelen (zoals tractoren of oldtimers) en actieve watersport (SUP of kanoverhuur). Deze deelsector is op enkele uitzonderingen na zeer vitaal. Gemiddeld genomen zien we de belangrijkste aandachtspunten in het onderhoud van bedrijven op locatie en

de beperkte maatschappelijke functie die bedrijven vervullen voor bepaalde groepen of in het behoud van natuur, cultuur of historie. De sector was relatief niet erg gevoelig voor de effecten van corona.

- Bezoekerscentrum natuurgebied (4 bedrijven)

Deze deelsector is in zijn geheel vitaal. Het belangrijkste aandachtspunt zien we in de afhankelijkheid van subsidies en donaties. Dat maakt de organisaties soms kwetsbaar van één of twee subsidiegevers. Daarnaast verwacht de helft een dalend verloop van de bedrijfsresultaten. De sector was relatief niet erg gevoelig voor de effecten van corona (op één bezoekerscentrum na).

- Watersport (23 bedrijven)

Tot deze deelsector behoren rondvaartbedrijven en bootverhuur. Op één bedrijf na zijn alle bedrijven vitaal. De belangrijkste aandachtspunten zitten in de beperkte maatschappelijke functie die bedrijven vervullen en het lage ondernemerschap wat zich uit in een beperkte online informatievoorziening en verminderde vindbaarheid, een veelal gedateerde online uitstraling, het hebben van geen tot een zeer beperkt aantal online reviews en het ontbreken van een specifieke doelgroepkeuze.





6 Conclusies en aanbevelingen

In dit hoofdstuk geven we de belangrijkste conclusies van het onderzoek weer, gaan we in op de belangrijkste uitdagingen en geven we adviezen voor het vervolg.

6.1 Belangrijkste conclusies per regio

Omdat er op sommige onderdelen duidelijke verschillen zijn per regio, geven we eerst de belangrijkste conclusies per regio weer.

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 verbindingszoekers. 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 scoren 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.

6.2 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?

6.3 Advies

Hoe kan met de vier gestelde opgaven (paragraaf 6.2) aan de slag worden gegaan? We hebben een overzicht gemaakt van mogelijke acties en instrumenten die zouden kunnen worden ingezet en hebben deze besproken tijdens een tweede werksessie met gemeenten: vonden zij de voorgestelde actie zinvol en had het prioriteit? Deze sessie leidde tot onderstaand overzicht van acties en instrumenten die op draagvlak van de aanwezige gemeenten konden rekenen. We adviseren Gastvrij Overijssel om hiermee aan de slag te gaan en daarbij rekening te houden met de gestelde prioritering: hoe hoger de prioritering, hoe belangrijker de aanwezigen het vonden dat de desbetreffende actie zou worden ingezet:

Tabel 6.3.1. Acties en instrumenten

Acties	Beschrijving	Gericht op opgave #	prioriteit
Ken-uw-gast traject aanbieden aan ondernemers	In een ken-uw-gast traject gaat de ondernemer aan de slag met de Leefstijlvinder; niet tijdens een eenmalige workshop, maar tijdens een langer durend project. Het biedt ondernemers de kans om onder professionele begeleiding de Leefstijlvinder daadwerkelijk toe te passen op het eigen bedrijf en daarbij de uitkomsten uit voorliggend onderzoek te gebruiken.	1 en 3	+++
(Pilot opstarten voor een) Regionaal uitnodigingskader dagrecreatie	Met een regionaal uitnodigingskader kunnen samenwerkende gemeenten aangeven welke ontwikkelingen wel wenselijk zijn en welke niet en onder welke voorwaarden. Hiermee kunnen gemeenten duidelijk richting geven aan wenselijke ontwikkelingen; door dit als een aantal gemeenten samen te doen, ontstaat ook meer samenhang in een regio. Noordoost Twente heeft voor de <i>verblijfsrecreatie</i> al een regionaal uitnodigingskader ontwikkeld; een dergelijk kader zou ook voor de dagrecreatie kunnen worden opgesteld in verschillende regio's. Eventueel kan gestart worden met een pilot in een regio, gekoppeld aan de omgevingsvisie, om zo ervaring op te doen met waar men bij het opstellen van een dergelijk kader tegen aanloopt en kan dit lessen opleveren voor andere Overijsselse regio's.	1, 3 en 4	+++
Actief stimuleren duurzaam ondernemerschap	Er zijn in een aantal andere regio's en provincies (bijv. Fryslân en Zeeland) programma's en instrumenten om ondernemers te stimuleren met duurzaamheid aan de slag te gaan, omdat het vaak complex is voor de ondernemer en het lastig is een start te maken. Het bieden van inspiratie, handvatten, kennis en praktische mogelijkheden kan bijdragen aan een impuls van verduurzaming van de sector. Een dergelijk aanbod voor de sector zou gebaseerd moeten zijn op de behoefte van de ondernemer zelf en dat zou eerst nader geïnventariseerd kunnen worden: waar is exact behoefte aan en hoe kan er op een manier die past bij Overijssel op worden ingesprongen?	4	++

Acties	Beschrijving	Gericht op opgave #	prioriteit
Samenwerking tussen dag- en verblijfsrecreatie stimuleren	De uitkomsten van dit onderzoek zijn niet alleen van belang voor ondernemers in de dagrecreatie, maar ook voor die in de verblijfsrecreatie: hun gasten zijn immers ook op zoek naar aantrekkelijk, bijpassend dagrecreatief aanbod. Daarom is het van belang ook verblijfsrecreatieve ondernemers deelgenoot te maken van de uitkomsten van dit onderzoek en samen met de ondernemers in de dagrecreatie het gesprek aan te gaan over hoe de regio qua aanbod versterkt kan worden en hoe ondernemers daarmee samen met elkaar kunnen optrekken.	1	++
Kennistraject om (slim) gebruik te maken van automatisering	Het personeelstekort zet de sector onder de druk. Automatisering kan het bedrijfsproces versnellen, waarbij het een aandachtspunt is dat de gastvrijheid (het persoonlijk contact) daarbij niet verloren gaat. Door het verzamelen van goede voorbeelden en deze kennis te delen, kunnen ondernemers gestimuleerd worden hiermee aan de slag te gaan, al dan niet onder begeleiding van een expert.	2	++
(tijdelijke) Experimenteer ruimte toestaan	Door bedrijven (tijdelijk) meer ruimte te geven om te experimenteren met nieuwe initiatieven, wordt ondernemerschap gestimuleerd en kan makkelijker worden ingesprongen op kansen in de markt. Het zou hierbij ook kunnen gaan om tijdelijke (pop-up) concepten, om zo relatief eenvoudig nieuwe concepten te kunnen testen.	1, 3 en 4	+
Samenwerking met onderwijs stimuleren	Door vakscholen en bedrijven beter aan elkaar te verbinden, kunnen meer opleidingsplaatsen worden gecreëerd, waardoor er meer personeel beschikbaar komt in de gastvrijheidssectoren. De Vakschool 100% Gastvrij In het Vechtdal is hier een voorbeeld van en zou mogelijk uitgerold kunnen worden naar andere delen van de provincie.	2	+
Inspiratie sessies faciliteren	Ondernemers kunnen elkaar inspireren door ervaringen uit te wisselen tijdens en in bestaande bijeenkomsten en netwerken. Thema's als vergroening, innovatie of verdienmodellen binnen een duurzame bedrijfsvoering kunnen hierbij aan bod komen.	1, 2, 3 en 4	+

Acties	Beschrijving	Gericht op opgave #	prioriteit
Financieringsfondsen en subsidies ontsluiten en indien nodig opzetten	Er zijn al een aantal subsidies en financieringsfondsen in Overijssel waar ondernemers gebruik van kunnen maken, bijvoorbeeld voor duurzaamheid, maar ook voor aanjagen van innovatie of om het onderscheidend vermogen van een bedrijf te vergroten. Belangrijk is dat deze goed worden ontsloten, zodat ondernemers ze ook weten te vinden. Daarnaast is het goed om te inventariseren of er voor ondernemers nog beperkende financiële factoren zijn om te innoveren of te verduurzamen die met een andere (opzet van) subsidies of financieringsfondsen zouden kunnen worden opgeheven of vergemakkelijkt.	1, 2, 3 en 4	+

