gemeente Bronckhorst

Actieve informatievoorziening

aan	:	de gemeenteraad
kopie aan	:	
van	:	Meulen, Peter van der
beh. ambtenaar	:	H. van de Camp
portefeuillehouder	:	M. Besselink
datum vergadering	:	24-11-2022
kenmerk	:	Z131246/INT22-53743
onderwerp	:	Actieve info onderzoek vitaliteit dagrecreatie en horeca

Met deze actieve informatie brengen wij u op de hoogte over de uitkomsten van het onderzoek “vitaliteit van dagrecreatie en horeca” in de Achterhoek.
Dit onderzoek is door het Bureau voor Ruimte en Vrije Tijd uitgevoerd in opdracht van het portefeuillehoudersoverleg Vrijetijdseconomie (POHO VE). Stichting Achterhoek Toerisme heeft de uitvoering van het onderzoek gecoördineerd.

Achterhoekse samenwerking toerisme en recreatie
Acht Achterhoekse gemeenten werken sinds 2006 samen op het gebied van toerisme en recreatie via het POHO VE. De Vrijetijdsagenda 2030 inclusief bijbehorend uitvoeringsprogramma 2020-2023 vormt de basis voor deze regionale samenwerking. De samenwerking heeft de afgelopen jaren geresulteerd in gezamenlijk beleid, productontwikkeling, monitoring en kennisontwikkeling. Ook heeft deze samenwerking geleid tot de oprichting van Stichting Achterhoek Toerisme die sinds 2012 onder andere de toeristische marketing en promotie van de regio Achterhoek verzorgt.

Onderzoek naar de vitaliteit van de toeristische sector
In 2019 heeft het Bureau voor Ruimte en Vrije Tijd in opdracht van het POHO VE onderzoek gedaan naar de vitaliteit van verblijfsrecreatie in de Achterhoek. Omdat de aantrekkelijkheid van een toeristische bestemming draait om het samenspel tussen het aanbod aan verblijfs- én dagrecreatie in combinatie met horeca aanbod is ervoor gekozen om ook onderzoek te laten doen naar de vitaliteit van dagrecreatie en horeca. De vitaliteitsonderzoeken uit 2019 en 2022 zijn ter kennisname als bijlage toegevoegd.

Vitale toeristische sector in de Achterhoek, maar wel uitdagingen voor toekomst
Zowel de verblijfsrecreatieve sector als dagrecreatie en horeca zijn als vitaal te bestempelen zo blijkt uit de onderzoeken uit 2019 en 2022. Wel zijn er uitdagingen met het oog op de toekomst. Voor de verblijfsrecreatieve sector in de Achterhoek wordt, naar aanleiding van het in 2019 uitgevoerde onderzoek, gewerkt aan een Vitaliteitsprogramma, vergelijkbaar met het programma op de Veluwe. De verwachting is dat dit programma begin 2023 van start gaat.

Voor de dagrecreatieve sector en horeca zijn er met name uitdagingen als het gaat om ondernemerschap (in de cultuur- en erfgoedsector in het bijzonder), duurzaamheid en personeel. Tijdens drie verschillende werksessies in oktober 2022, waar circa 90 ondernemers, branche organisaties, raadsleden, bestuurders en ambtenaren bij aanwezig

waren, is er doorgepraat over mogelijke acties om de vitaliteit en het ondernemerschap in deze sector verder te verhogen. De uitkomsten van deze sessies worden binnenkort in het POHO VE besproken. Mogelijke vervolgacties die hierbij naar voren komen worden opgenomen in een nieuw uitvoeringsprogramma van de Vrijetijdsagenda 2030.



Dagrecreatie en horeca in de Achterhoek

Vitaliteitsonderzoek

Colofon

© Bureau voor Ruimte & Vrije Tijd, september 2022.

Opdrachtgever Portefeuillehoudersoverleg Vrijetijdseconomie Achterhoek
Begeleidingsgroep Samenwerkende gemeenten Achterhoek, Koninklijke Horeca Nederland, HISWA-RECRON
Contactpersoon Heleen Faber, Stichting Achterhoek Toerisme

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 *Achterhoek Toerisme of Bureau voor Ruimte & Vrije Tijd, tenzij anders vermeld*

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 10

3 REGIONAAL BEHOEFTEMODEL 12

4 VRAAG EN AANBOD VOLGENS DE LEEFSTIJLVINDER 18

4.1 DE LEEFSTIJLVINDER 18
4.2 LEEFSTIJLPROFIEL VAN INWONERS EN BEZOEKERS 19
4.3 HET AANBOD IN DE ACHTERHOEK GEKLEURD 20
4.4 HET AANBOD IN DE REGIO'S 25
4.5 HET AANBOD PER DEELSECTOR IN DE DAGRECREATIE 34
4.6 EVENEMENTEN 35
4.7 VRAAG EN AANBOD 36
4.8 AANBOD VERBLIJFSRECREATIE EN DAGRECREATIE 38
4.9 CONCLUSIES 39

5 VITALITEITSONDERZOEK 41

5.1 HET VITALITEITSMODEL EN DE VITALITEITSSCAN 41
5.2 DAGRECREATIE 43
5.3 HORECA 45
5.4 DEELSECTOREN BINNEN DE DAGRECREATIE 47
5.5 CORONA 48

6 CONCLUSIES EN HET VERVOLG 51

6.1 BELANGRIJKSTE CONCLUSIES 51
6.2 BELANGRIJKSTE UITDAGINGEN MET MOGELIJKE ACTIES 52
6.3 HOE NU VERDER? 56



1 Inleiding

Een vitale toeristische bestemming heeft zowel een vitale dag- als verblijfsrecreatieve sector nodig. De toeristen die in de Achterhoek komen overnachten, willen ook genieten van dagrecreatieve voorzieningen en horeca. Waar eerder al de vitaliteit van de verblijfsrecreatie in kaart is gebracht, is nu ook de vitaliteit van de dagrecreatie en horeca in kaart gebracht. Met dit onderzoek brengen we in kaart hoe het er nu voor staat in beide sectoren, 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 dagrecreatiebehoeftemodel geven 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 deelregio's van de Achterhoek.

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 als het aanbod van de dagrecreatie en horeca in de Achterhoek. Dit geeft antwoord op de vraag in welke mate 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 er in relatie tot de vraag ruim aanbod aanwezig is.

3. **Hoe vitaal is de sector?**

In welke mate is de dagrecreatie sector en de horeca in de Achterhoek vitaal? Deze vraag beantwoorden we door de 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 sectoren, opgedeeld in drie deelregio's. Daarbij gaan we ook in op de belangrijkste uitdagingen per deelsector.

Opbouw rapport

In hoofdstuk 2 gaan we eerst in op de onderzoeksverantwoording, waarin 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.



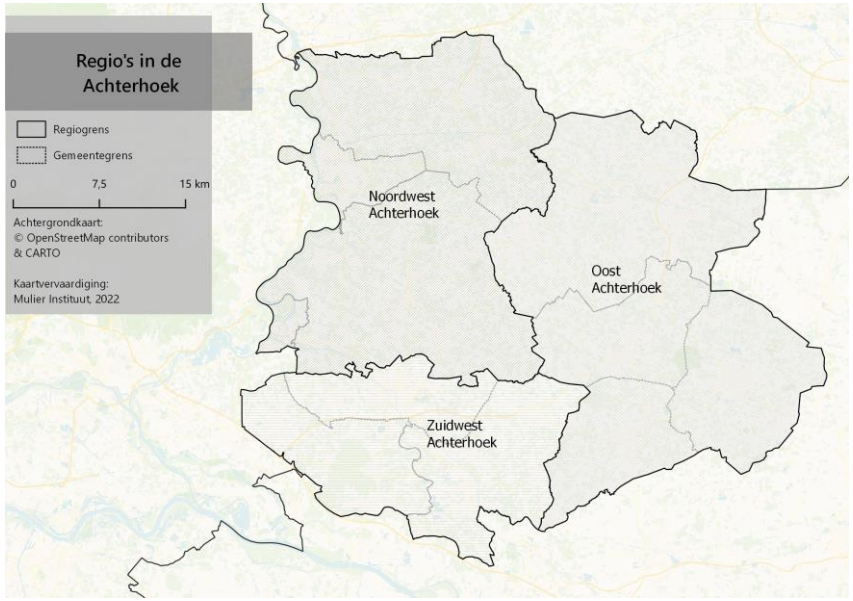
2 Onderzoeksverantwoording

In dit hoofdstuk geven we een afbakening van onderzochte regio's en sectoren en gaan we in op de steekproef. De methoden van onderzoek die gebruikt zijn bij de beantwoording van de verschillende onderzoeksvragen, worden in de betreffende hoofdstukken (3 t/m 5) beschreven.

2.1 Afbakening regio's

Dit onderzoek richt zich op de dagrecreatie sector en horeca van elf gemeenten in regio de Achterhoek. We onderscheiden in het onderzoek drie deelregio's in de Achterhoek, elk bestaande uit verschillende gemeenten.

Figuur 2.1: Kaart deelregio's



De afbakening van de regio's is pragmatisch gekozen, om zo iets meer zicht te krijgen op de eventuele verschillen in de delen van de Achterhoek.

- Zuidwest Achterhoek: Doetinchem, Montferland en Oude IJsselstreek.
- Oost Achterhoek: Aalten, Berkelland, Oost Gelre en Winterswijk.
- Noordwest Achterhoek: Bronckhorst, Doesburg, Lochem en Zutphen.

2.2 Afbakening sectoren

Dit onderzoek richt zich op de dagrecreatie en horeca. De dagrecreatie is een brede sector, bestaande uit heel verschillende deelsectoren en is niet op voorhand duidelijk afgebakend. Samen met de begeleidingsgroep van het onderzoek hebben we vooraf bepaald welke sectoren onderdeel uitmaken van het onderzoek. We maken daarbij onderscheid tussen 8 deelsectoren binnen de dagrecreatie, met een aantal subcategorieën (zie tabel 2.1 op de volgende pagina). Hoewel de aantrekkingskracht van de Achterhoek ook wordt bepaald door landschap, natuur en routestructuren, hebben we in dit onderzoek uitsluitend gekeken naar betaalde dagrecreatieve voorzieningen. De horeca vormt een aparte sector naast de dagrecreatie.

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.

Tabel 2.1 Overzicht deelsectoren binnen onderzoeksafbakening

Deelsector	Wat valt hieronder?	Eventuele nadere afbakening
Dagattracties	Pret- en themaparken.	
	Dieren- en plantentuinen.	Kinderboerderijen: alleen indien voorzien van meerdere functies (spelen, horeca etc.). Planten/bomentuinen: alleen indien betaalde toegang. Minimaal 3 dagen per week in het seizoen geopend. Minimaal 3.000 bezoekers per jaar.
Wellness en zwembaden	Sauna's en wellness.	Enkel wanneer een dagdeelvullend programma kan worden aangeboden. Geen: beautycenters, zonnebankstudio's of sauna's als nevenactiviteit.
	Indoor zwembaden.	Meenemen indien ze recreatief zwemmen prominent aanbieden. Bij verblijfsrecreatie indien ook duidelijk gericht op gasten van buiten.
	Openlucht zwembaden.	Meenemen indien ze recreatief zwemmen prominent aanbieden. Bij verblijfsrecreatie indien ook duidelijk gericht op gasten van buiten.
Indoor leisure	Bowling, kegel, lasergamen, paintball, indoor klim- en boulderhal, trampolinepark.	Alleen als hoofdactiviteit aangeboden, niet als nevenactiviteit (bijv. een bowlingbaan bij een restaurant).
	FEC's, escaperooms.	FEC's: Combinatie van meerdere leisure activiteiten, leisure cluster.
	Overig indoor leisure.	
Cultuur & Erfgoed	Theaters, schouwburgen, openluchttheater.	Theaters en schouwburgen met jaarrond programmering; alle openluchttheaters.
	Bioscopen & filmhuizen.	Minimaal 3 dagen per week geopend.
	Musea, kerken, monumenten, molens, kastelen en landgoederen, beeldentuinen, expositieruimtes.	Alleen met betaalde entree en opengesteld. Minimaal 3 dagen per week geopend in het seizoen. Minimaal 3.000 bezoekers per jaar.
Sportief & outdoor	Klimbos, verhuur bedrijven.	Verhuurbedrijven indien het bijzonder verhuur betreft (dus geen fiets of scooter, maar wel combinaties). Outdoor bedrijven met een eigen locatie als karten of survivalbaan.
	Golfbanen, Pitch & Putt.	Indien ook opengesteld voor niet leden.
Watersport	Bootverhuur, rondvaarten.	
Wijngaarden, bierbrouwerijen en rondleidingen	Wijngaarden, bierbrouwerijen en rondleidingen.	Alle wijngaarden, bierbrouwerijen met rondleiding en publieksfunctie, en alle overig rondleidingen.
Horeca	Restaurants.	Restaurants met dinerfunctie (dus lunchrooms/cafetaria's of grotendeel afhaal niet).
	Theetuinen.	Geen rustpunten.

Evenementen	Evenementen met meer dan 5.000 bezoekers.	Uitgezonderd landelijke evenementen (zoals Koningsdag). *NB Alleen meegenomen in leefstijlanalyse.*
Uitzonderingen	Overig.	Dagrecreatieve betaalde voorzieningen die niet in bovenstaande categorieën vallen, maar wel een belangrijk onderdeel van het recreatieve aanbod vormen.

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
- Cafetaria's, cafés, eetkramen, rustpunten, ijssalons, lunchrooms en zalencentra.
- Surf- en zeilscholen, duiklocaties, hengelsportplaatsen, jachthavens
- Natuurgebieden, bezoekerscentra.
- Recreatieve routes

De term ondernemers of bedrijven

In dit onderzoek hebben we het vaak over ondernemers of bedrijven, soms ook over voorzieningen. Niet iedere dagrecreatie 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 soms 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 2e kwartaal van 2021, in het midden van de coronapandemie, toen er nog veel onduidelijk was over het verloop. Vervolgens heeft de pandemie op verschillende manieren invloed gehad op het onderzoek:

1. Vertraging
   In het 2e kwartaal van 2021 zijn we gestart met de deskresearch en de onderzoeksafbakening. Met het versturen van de vitaliteitsscan hebben we gewacht tot september 2021, toen we meer zekerheid hadden over het afbouwen van de coronamaatregelen. Onverwacht kwam er in december en januari nog een lockdown, waarmee het onderzoek een paar maanden vertraagd werd.
2. Onzekerheid als gevolg van de pandemie
   Veel ondernemers hebben gedurende de onderzoeksperiode een 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.
3. Deelnamebereidheid
   De respons viel uiteindelijk lager uit dan van tevoren ingeschat. Om deze respons te halen hebben we veel moeite gestoken in het benaderen van de bedrijven. Alle bedrijven zijn telefonisch door ons benaderd, wat uiteindelijk voor een flink hogere respons heeft gezorgd. De deelnamebereidheid onder horeca bedrijven was echter aanzienlijk lager dan verwacht en ook een stuk lager dan de deelnamebereid in de dagrecreatiesector.

2.4 Respons

De leefstijl- en vitaliteitsanalyse is gebaseerd op een respons van 197 organisaties, op een totaal van 458 (43%), excl. evenementen. Al deze 197 organisaties zijn bezocht. In de meeste gevallen kregen we een rondleiding en konden we een vertegenwoordiger van de organisatie (veelal de ondernemer) spreken. In tabel 2.2 geven we de steekproef weer per deelregio per sector.

Tabel 2.2 Respons per regio

Deelregio	Dagrecreatie deelnemende bedrijven |(totaal)| %			Horeca deelnemende bedrijven |(totaal)| %			Totaal deelnemende bedrijven |(totaal)| %		
Zuidwest Achterhoek	21	(32)	66%	14	(68)	21%	35	(100)	35%
Oost Achterhoek	45	(66)	68%	38	(120)	32%	83	(186)	45%
Noordwest Achterhoek	43	(65)	66%	36	(107)	34%	79	(172)	46%
Totaal	**109**	**(163)**	**67%**	**88**	**(295)**	**30%**	**197**	**(458)**	**43%**

Als volgt te lezen: in de regio Zuidwest Achterhoek hebben 21 van de 32 dagrecreatie bedrijven deelgenomen aan het onderzoek. Dat is 66% van het totaal aan dagrecreatie bedrijven in de deelregio Zuidwest Achterhoek.

De respons in de horeca is aanmerkelijk lager (30%) dan die van de dagrecreatie (67%). We zien vooral in Zuidwest Achterhoek een opvallend lage respons (21%) bij de horeca.
Voor de dagrecreatie achten we de respons zeker hoog genoeg voor het doen van betrouwbare uitspraken over de sector. Hoewel de respons bij de horeca dus aanmerkelijk lager is, denken we ook hier op basis van de opgehaalde data een goed beeld van de sector te kunnen geven.



3 Regionaal behoeftemodel

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

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.

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 de Achterhoek wel of niet kansrijk wordt geacht. Daarnaast spelen ook andere factoren als ondernemerschap, verzorgingsgebied, de beleving en de concrete invullen 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

	Zuidwest	Oost	Noordwest
Pret- en themaparken	Weinig kansrijk	Weinig kansrijk	Weinig kansrijk

Binnen de Achterhoek is het aantal pret- of themaparken op dit moment beperkt tot één (met vooral een regionaal karakter), maar er zijn plannen voor een nieuw themapark, waarmee het totaal aantal parken op twee komt. De dichtheid (aantal parken per 100.000 inwoners) is daarmee gemiddeld hoger dan in de rest van Gelderland en Nederland. Ook is voor alle Achterhoekers (bij realisatie van het tweede park) een themapark binnen bereisbare afstand aanwezig. Daarom schatten we aanvullend aanbod in de Achterhoek als weinig kansrijk. De werkelijke marktruimte hangt altijd sterk af van de invulling van de voorziening, de aantrekkingskracht en verzorgingsgebied.

Dierentuinen en dierenparken (inclusief grotere kinderboerderijen)

	Zuidwest	Oost	Noordwest
Grotere dierenparken	Weinig kansrijk	Weinig kansrijk	Weinig kansrijk
Kleinschalige dierenparken	Weinig kansrijk	Weinig kansrijk	Weinig kansrijk

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

Kleinschalige dierenparken (inclusief grotere kinderboerderijen): kleinschaligere dierenparken zijn er wel binnen de Achterhoek, net als een aantal grotere kinderboerderijen. De dichtheid is daarmee in de regio iets

hoger dan gemiddeld in Nederland. De parken en kinderboerderijen liggen verspreid over de Achterhoek en voor alle inwoners ligt er dus aanbod op reisafstand. Daarmee achten we ook in deze categorie nieuw aanbod in de Achterhoek weinig kansrijk.

Family Entertainment Centre (FEC)

	Zuidwest	Oost	Noordwest
Family Entertainment Centre	Weinig kansrijk	Weinig kansrijk	Beperkt kansrijk

De Achterhoek kent een relatief hoge dichtheid aan FEC's , zeker als we het toekomstige FEC in Deventer, net over de grens in Overijssel, ook meenemen. In combinatie met toenemende concurrentie, zijn we terughoudend in de kansen voor het openen van een nieuwe FEC. Als er kansen liggen, lijken die voornamelijk te liggen in de regio rondom Zutphen, omdat de inwoners hier relatief verder moeten reizen voor een FEC. Het opschalen van een bestaande leisurefaciliteit (met één primaire functie) tot een FEC schatten we daarbij kansrijker in dan een nieuwe FEC.

Indoor speeltuin

	Zuidwest	Oost	Noordwest
Indoor speeltuin	Weinig kansrijk	Weinig kansrijk	Weinig kansrijk

Op basis van de hoge dichtheid aan indoor speeltuinen in de Achterhoek, 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 Achterhoek weinig kansrijk zal zijn. Alleen inwoners van Lochem en directe omgeving en Dinxperlo moeten relatief iets verder reizen voor een voorziening.

Trampolinepark

	Zuidwest	Oost	Noordwest
Trampolinepark	Weinig kansrijk	Kansrijk	Kansrijk

Ondanks de gemiddelde dichtheid (in verhouding tot Nederland), heeft een aanzienlijk deel van de inwoners van de Achterhoek 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 kansrijke voorziening beoordelen in de regio's Oost en Noordwest.

Kanttekening bij Noordwest: 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 Noordwest in de vraag voorzien.

Lasergamen, paintball

	Zuidwest	Oost	Noordwest
Lasergamen, paintball	Weinig kansrijk	Weinig kansrijk	Beperkt kansrijk

Op basis van de hoge dichtheid in de Achterhoek, de sterke concentratie van aanbod in Oost Achterhoek, de nabijheid van aanbod voor 54% 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 de Noordwest Achterhoek (rondom Zutphen) is geen aanbod te vinden en zien we aanvullend aanbod als beperkt kansrijk. In de regio Oost is een clustering van aanbod te vinden en zien we aanvullend aanbod als weinig kansrijk. Ook in de regio Zuidwest achten we nieuw aanbod weinig kansrijk; dat komt vooral omdat een

voorziening in Doetinchem al voorziet in een groot deel van de behoefte. Voor een deel van de inwoners is de reisafstand echter wel wat aan de hoge kant.

Bowlingcentrum

	Zuidwest	Oost	Noordwest
Bowlingcentrum	Weinig kansrijk	Weinig kansrijk	Weinig kansrijk

De dichtheid aan bowlingcentra is in de Achterhoek lager dan gemiddeld in Nederland. Toch is voor het merendeel van de inwoners een bowlingbaan binnen reisafstand aanwezig en bovendien zijn meerdere kleinere bowlingbanen binnen de Achterhoek. Omdat de verwachting is dat de vraag zal en concurrentie zal toenemen, zien we weinig kansen voor aanvullend opzichzelfstaand aanbod in de categorie bowlingcentrum in de Achterhoek.

Indoor klim- en boulderhal

	Zuidwest	Oost	Noordwest
Indoor klim- en boulderhal	Weinig kansrijk	Kansrijk	Weinig kansrijk

Er is in de Achterhoek slechts één klim- en boulderhal (in Doetinchem, als onderdeel van een FEC) en ook in Deventer is er één gevestigd. Dat maakt de kansrijkheid voor een nieuwe voorziening in de regio's Zuidwest en Noordwest weinig kansrijk. In de Oost Achterhoek ligt dat anders, omdat er in deze regio, ook niet op bereisbare afstand buiten de regio, een voorziening aanwezig is. Omdat de verwachting is dat de vraag naar klim- en boulderrecreatie zal toenemen, achten we een voorziening hier wel kansrijk. Kanttekening hierbij is wel dat dit geen stedelijke regio betreft en we klimhallen vooral in stedelijke gebieden tegenkomen. Dat maakt het des te belangrijker dat een eventuele nieuwe voorziening onderscheidend zal moeten zijn (gethematiseerd of op een bijzondere locatie).

Klimbos

	Zuidwest	Oost	Noordwest
Klimbos	Kansrijk	Weinig kansrijk	Weinig kansrijk

De gemiddelde dichtheid aan klimbossen is in de Achterhoek hoog. Toch heeft 51% van de inwoners geen klimbos binnen bereisbare afstand, en dat geldt vooral voor inwoners in de regio Zuidwest. Klimmen op hoogte in het park of een bos past binnen een groeiende trend. Ze passen dan ook goed in een bosrijke omgeving of aan de rand van steden of dorpen. Een voorziening in deze categorie is kansrijker als het concept onderscheidend is, en onderdeel van een totaalbeleving.

Museum

	Zuidwest	Oost	Noordwest
Museum	Weinig kansrijk	Weinig kansrijk	Weinig kansrijk

De dichtheid van musea in de Achterhoek 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 Achterhoek-breed als weinig kansrijk, tenzij het concept onderscheidend genoeg is en nieuwe vraag kan creëren.

Indoor zwemmen

	Zuidwest	Oost	Noordwest
Indoor zwemmen	Weinig kansrijk	Weinig kansrijk	Weinig kansrijk

Alhoewel de dichtheid in de Achterhoek aan indoor zwembaden relatief laag is, zien we voor het overgrote merendeel van de inwoners een indoor zwembad binnen bereisbare afstand. Omdat de branche het over het algemeen moeilijk heeft met een dalende trend van frequente zwemmers en een grote opgave om de exploitatie van de baden rond te krijgen (mede gezien de toenemende energiekosten), lijkt extra aanbod weinig kansrijk.

Outdoor zwemmen

	Zuidwest	Oost	Noordwest
Outdoor zwemmen	Weinig kansrijk	Weinig kansrijk	Weinig kansrijk

De dichtheid van buitenzwembaden in de Achterhoek is bovengemiddeld. Maar liefst 87% van de inwoners heeft een buitenzwembad binnen bereisbare afstand. Inwoners hebben niet altijd een buitenzwembad binnen bereik (zoals de inwoners van Montferland), maar veelal wel andere mogelijkheden voor zwemmen zoals binnenbaden of een recreatieplas. We zien daarom, ondanks de opkomende trend van het buitenzwemmen, in de Achterhoek weinig kansen voor aanvullend aanbod in de categorie outdoor zwemmen.

Sauna en wellness

	Zuidwest	Oost	Noordwest
Sauna en wellness	Weinig kansrijk	Weinig kansrijk	Weinig kansrijk

Er zijn ‘slechts’ twee sauna- en wellnessbedrijven in de Achterhoek, maar deze liggen wel voor een groot deel van de inwoners binnen de reisbereidheid. Daarnaast is er een bedrijf net over de grens in Duitsland gevestigd. Hierdoor heeft maar liefst 99% van de inwoners van de regio een voorziening binnen de reisbereidheid. Alleen voor 1% van de inwoners van het uiterste noordoosten van de regio liggen er geen wellness-bedrijven binnen bereisbare afstand. Daarom achten we in zowel het Zuidwest, Oost en Noordwest een nieuwe voorziening weinig kansrijk.

Bierbrouwerijen en wijngaarden

	Zuidwest	Oost	Noordwest
Bierbrouwerijen en wijngaarden	Weinig kansrijk	Weinig kansrijk	Weinig kansrijk

We zien in de Achterhoek vooral veel wijngaarden met een publieksfunctie (passend bij de aard van het gebied), en een beperkter aantal bierbrouwerijen met een publieksfunctie. Gezien de hoge dichtheid van wijngaarden en de goede bereisbaarheid voor de inwoners van de regio, achten we nieuw aanbod weinig kansrijk. Mogelijk liggen er nog wel beperkte kansen voor bierbrouwerijen met een (secundaire) publieksfunctie.

Discotheken en clubs

	Zuidwest	Oost	Noordwest
Discotheken en clubs	Weinig kansrijk	Weinig kansrijk	Weinig kansrijk

De Achterhoek kent een hoge dichtheid aan discotheken en clubs, terwijl deze sector het landelijk gezien lastig heeft, zeker door de enorme impact van corona op de sector, maar daarnaast is er al langere tijd sprake van een dalende trend. Dat maakt dat we nieuw aanbod van 'traditionele' discotheken en clubs in de Achterhoek als weinig kansrijk achten.

Daarnaast hebben we gekeken naar twee andere sectoren:

- Restaurants
  Het is lastig generieke uitspraken te doen over marktruimte voor nieuwe restaurants. We zien dat voor iedere inwoner van de Achterhoek ruim voldoende aanbod binnen reisbereidheid ligt, maar toch is de gemiddelde restaurant-dichtheid in de Achterhoek iets lager dan in de rest van Gelderland. Over het algemeen is er een trend gaan dat mensen meer buitenshuis gaan eten, waarop de coronacrisis echter een enorme (tijdelijke) impact heeft gehad. Omdat het ene restaurant de andere niet is, is kansrijkheid ook sterk afhankelijk van het concept en de locatie.
- Recreatieplassen
  Niet alle recreatieplassen zijn betaalde voorzieningen en daarom is het berekenen van marktruimte eigenlijk ook niet mogelijk. We zien dat er in de Achterhoek voor iedere inwoner voldoende aanbod beschikbaar is, maar dat de gemiddelde inwoner wel iets verder moet reizen dan gemiddeld in Nederland. De concentratie van zwemplassen ligt vooral in het Zuidwesten van de Achterhoek.


de Prefde
Een culinaire verleiding
KOFFIE
en
LUNCH.

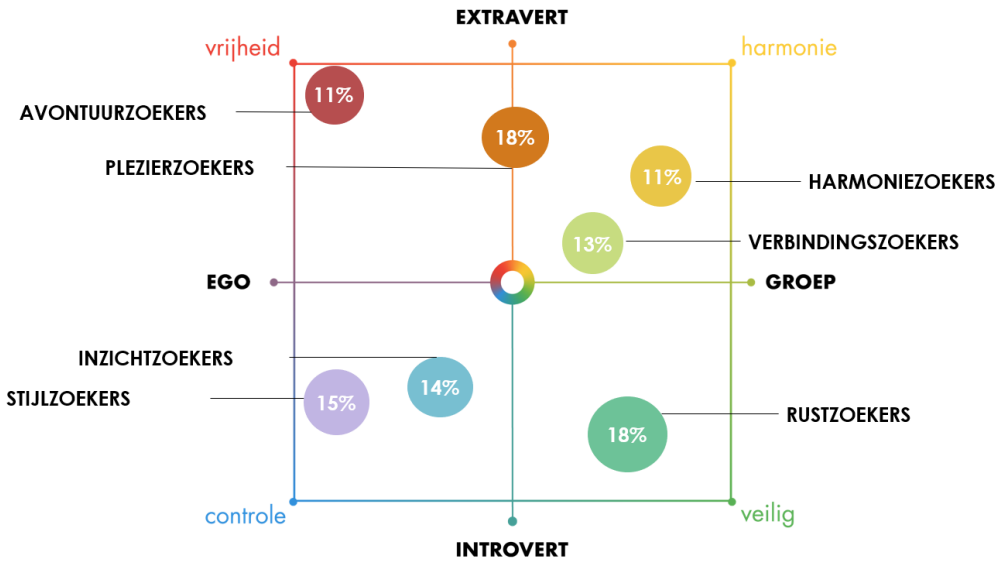
4 Vraag en aanbod volgens de Leefstijlvinder

In dit hoofdstuk bekijken we of het dagrecreatieve en horeca aanbod kwalitatief aansluit op de vraag. We beginnen met een uitleg over de Leefstijlvinder. Daarna gaan we in op het leefstijlprofiel van de inwoners en bezoekers. Vervolgens geven we de leefstijlkleuring van het aanbod weer, in de Achterhoek als geheel en uitgesplitst naar per 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 en een aantal bureaus. 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 het 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 2021

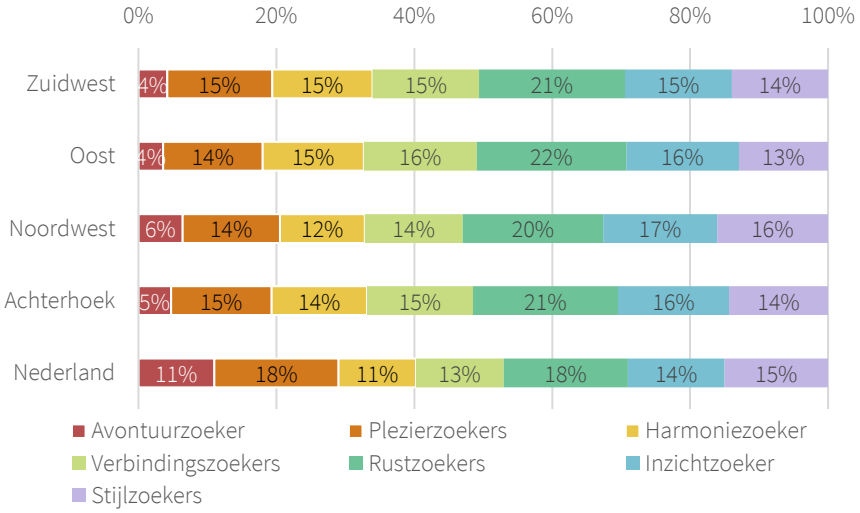


4.2 Leefstijlprofiel van inwoners en bezoekers

4.2.1 Leefstijlprofiel van de inwoners

In onderstaand figuur staat het leefstijlprofiel van de inwoners van de verschillende deelregio's weergegeven, van de Achterhoek als geheel en die van de gemiddelde Nederlander.

Figuur 4.2 De vraag van de inwoners van Nederland, Achterhoek, per regio



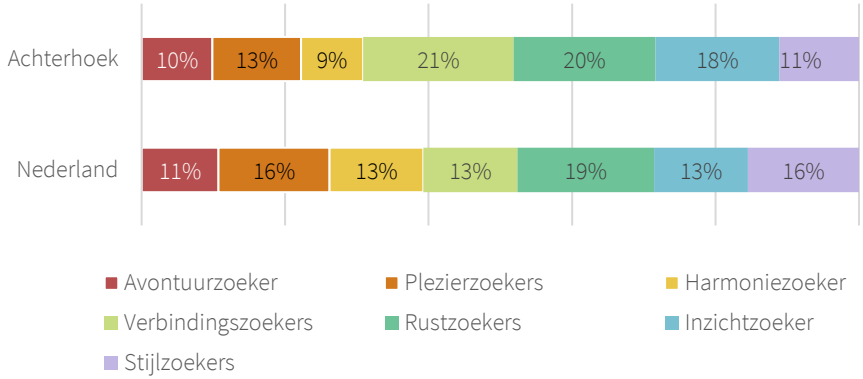
Wat valt op?

- In vergelijking met het profiel van Nederland zien we in de regio's in de Achterhoek veel minder avontuurzoekers en iets minder plezierzoekers. We zien daarnaast iets meer harmonie- en rustzoekers in vergelijking met het profiel van Nederland.
- De regio's verschillen onderling niet veel van elkaar en ook niet van het profiel van de Achterhoek. In Noordwest wonen net iets meer avontuur- en stijlzoekers dan in de rest van de Achterhoek.

4.2.2 Leefstijlprofiel van de verblijfsrecreanten

We kennen het leefstijlprofiel van de toerist aan de deelregio's niet, maar wel die aan de Achterhoek als geheel:

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



Bron: CVO Gelderland 2019-2020, NBTC-NIPO Research

Wat valt op?

- In de Achterhoek komen in vergelijking met het Nederlandse profiel meer verbindings- en inzichtzoekers, en juist minder stijl-, harmonie- en plezierzoekers.
- De grootste groepen toeristen zijn de verbindings-, rust- en inzichtzoekers.

4.3 Het aanbod in de Achterhoek gekleurd

In deze paragraaf beschrijven we voor welke leefstijlen het aanbod in de Achterhoek als geheel en per regio het meest aantrekkelijk is. We hebben hiervoor het dagrecreatie en horeca 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 beste 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.

Evenementen maakten ook deel uit van de aanbod analyse. Deze evenementen zijn niet bezocht, maar hebben we gekleurd op basis van de website en online vindbaar foto materiaal. Omdat we de evenementen niet konden bezoeken, beschrijven we deze apart in paragraaf 4.5. De cijfers en analyses die nu volgen zijn dus exclusief de evenementen.

In het totaal hebben we 197 organisaties van een leefstijlkleuring voorzien (dit is excl. de evenementen). Hiervan zijn er 109 dagrecreatie bedrijven en 88 horeca bedrijven (restaurants met dinerfunctie en theetuinen). De 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 aan 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 dagrecreatieve en horecabedrijven in de Achterhoek.

Eetcafé Maïs

Aantrekkelijk voor avontuurzoekers en inzichtzoekers





Bron foto 1: www.eetcafemais.nl en 2: eigen foto

Eetcafé Maïs is een grotendeels veganistisch eetcafé gelegen aan de rand van het centrum van Zutphen. Het restaurant biedt verschillende huisgemaakte zoetigheden, broodjes, tosti's en burgers en heeft daarnaast een ruim aanbod aan cocktails en speciaalbieren. Het menu wisselt per seizoen om gebruik te kunnen maken van verse, seizoensgebonden producten. De kaart is grotendeels veganistisch met enkele vegetarische uitzonderingen.

Maïs heeft een multiculturele insteek en laat zich inspireren door de laatste trends uit de food-wereld en bijzondere initiatieven van lokale ondernemers. Daarnaast is Maïs bewust bezig met duurzaamheid in zowel disposables, interieur en inrichting, herkomst van ingrediënten en flexibiliteit in het menu (om verspilling tegen te gaan).

Eetcafé Maïs is creatief, vernieuwend en 'anders dan anders'. Ze implementeren de laatste trends en de bediening is vlot en informeel. Dit spreekt de avontuurzoeker aan. Daarnaast is het menu samengesteld met

seizoensgebonden, en verantwoorde producten. Het eten wordt terplekke bereid en maakt gebruik van lokale ingrediënten. Dit spreekt de inzichtzoeker aan.

Het Huys van Frederik Hendrik

Aantrekkelijk voor plezierzoekers




Bron foto 1 en 2: www.instagram.com/frederikhendrikgroenlo/

Het Huys van Frederik Hendrik is een gezellig, eigentijds en sfeervol restaurant in het hart van de vestigingsstad Groenlo. Bij Het Huys van Frederik Hendrik kan men dineren volgens het shared dining concept, waarin gerechtenplanken voor de tafel worden geserveerd en er gezellig samen genoten kan worden van verschillende gerechten. Dit kan onder het genot van een wijntje, biertje, cocktail of andere drank van de uitgebreide drankenkaart. Het is niet ongewoon dat het later op de avond nóg gezelliger wordt met live muziek door een DJ.

De sfeervolle, eigentijdse en gezellige uitstraling van dit restaurant is met name aantrekkelijk voor de plezierzoeker. Ook het shared dining concept, waarin uit eten gericht is op het contact met elkaar en anderen, vindt deze leefstijl erg fijn.

Zwembad Den Helder

Aantrekkelijk voor harmoniezoekers en verbindingszoekers




Bron foto 1 en 2: www.zwembaddoesburg.nl

Zwembad Den Helder in Doesburg heeft voor ieder wat wils. Er is een wedstrijdbad, recreatiebad, peuterbad, grote glijbaan, 'Dino' de waterval, een opblaastoestel op het water, Turkse stoomcabine, infrarood sauna's turbobruiner, en een zwemmersbar. Er worden daarnaast verschillende activiteiten georganiseerd voor kinderen zoals zeemeerminzwemmen of disco-zwemmen.

De harmoniezoeker vindt het fijn dat er voor iedereen wat te doen is. Zolang iedereen het naar zijn zin heeft is het goed. Juist door het grote aanbod spreekt het zwembad erg aan voor de harmoniezoeker. De verbindingszoeker zoekt laagdrempelige gezelligheid en vindt het ook fijn dat er voor iedereen wat te doen is. Tijdens de minder drukke uren is Zwembad Den Helder erg aantrekkelijk voor de verbindingszoeker om gezellig samen te gaan zwemmen of een laagdrempelige aquasport training bij te wonen.

Fiets en kanoverhuur Ten Brinke

Aantrekkelijk voor verbindingszoekers en rustzoekers




Bron foto 1 en 2: www.fietsenkanoverhuur.nl

Midden in de natuur, tussen Eibergen en de Duitse grens, in het plaatsje Rekken, bevindt zich Fiets en kanoverhuur Ten Brinke. Dit is een familiebedrijf die laagdrempelige, nostalgische en ouderwets gezellige activiteiten aanbiedt. Men kan er kano's en fietsen huren, klompgolf en indoor curling beoefenen en klootschieten. Dit kan ook in arrangement met bijvoorbeeld koffie, krentenwegge en erwtensoep met roggebrood.

Gezelligheid, samenkomen, laagdrempelig en wel voor iedereen wat te doen. Een familiebedrijf die met veel liefde verschillende activiteiten verzorgt en waar men samen een leuke dag kan beleven. Door deze kenmerken is Ten Brinke met name aantrekkelijk voor verbindingszoekers.
Daarnaast spreekt het ook de rustzoeker aan. Ten Brinke biedt namelijk laagdrempelige en ouderwets gezellige en herkenbare activiteiten die de rustzoeker in zijn element brengen.

Het Ooievaarsnest

Aantrekkelijk voor rustzoekers




Bron foto 1: https://t-ooievaarsnest-diner.business.site/ Bron foto 2: Google foto's – Robin Kok 2019

Het Ooievaarsnest is een gezellig, laagdrempelig en informeel eetcafé in Warnsveld. Op de kaart vind je toegankelijke gerechten van een simpel belegd broodje, uitsmijter of tosti voor de lunch tot een uitgebreid schnitzelmenu in de avond. Bij Het Ooievaarsnest kan men nog volgens de Duitse traditie grote schnitzels en andere vleesgerechten krijgen. Daarnaast kan men naar wens salade uit de saladebar pakken. De inrichting is traditioneel, nostalgisch, laagdrempelig en ouderwets gezellig. Met een eenvoudig terras en een aantal speeltoestellen buiten voor de kinderen.

Doe maar normaal, dan doe je al gek genoeg; het motto van de rustzoeker. De toegankelijke kaart, waar niets 'geks' of onbekends op staat, in combinatie met goed en veel eten in een bekende traditiegetrouwe omgeving is met name aantrekkelijk voor deze doelgroep.

Stichting Koppelkerk

Aantrekkelijk voor inzichtzoekers en stijlzoekers





Bron foto 1 en 2: https://koppelkerk.nl/

Stichting Koppelkerk, in het hart van Bredevoort, is een vrijplaats voor kunst en cultuur. Overdag fungeert de Koppelkerk als museum voor beeldende kunst en in de avond is het een podium voor concerten, lezingen en maatschappelijk debat. De stichting biedt wisselende exposities, concerten, lezingen en een sfeervol boekencafé.

De verdieping en kennisvergaring die Stichting Koppelkerk biedt is met name interessant voor de inzichtzoeker die graag dingen leert. De inzichtzoeker gaat ook relatief vaker naar een museum en vindt het belangrijk om tijd te hebben voor zelfontwikkeling.
Ook de stijlzoeker vindt het belangrijk dat vrije tijd bewust besteedt wordt. Ook zij vinden relatief vaker dat vrije tijd, tijd is voor zelfontwikkeling en nuttig besteed dient te worden. De eigentijdsere en bijzondere setting spreekt deze groep ook aan.

Blend61

Aantrekkelijk voor stijlzoekers





Bron foto 1: www.blend61.nl/ Bron foto 2: www.instagram.com/gastrobar_blend61/

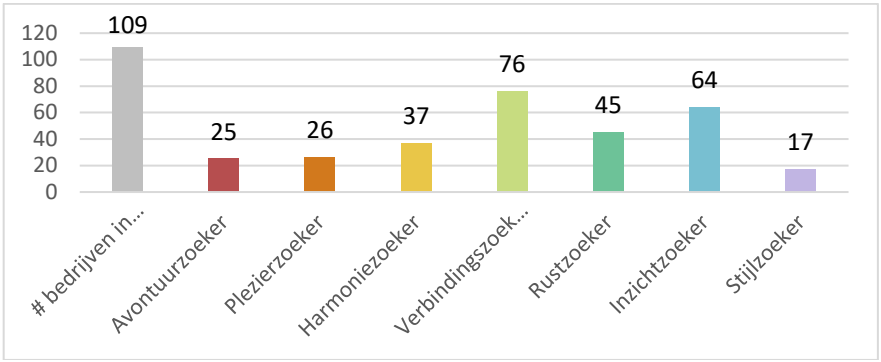
Blend61 is een gastrobar in het centrum van Winterswijk. Naar eigen zeggen combineert het bedrijf stadse allure met de warmte en laagdrempeligheid van de Achterhoek. Hoogstaande kookkunsten uiten zich in unieke gerechten gemaakt met hoogwaardige ingrediënten. Deze worden gecombineerd met bijpassende wijnen, strak getapte bieren en een goed glas champagne. Verder heeft de gastrobar een eigentijdse, strakke en luxe uitstraling.

De strakke, luxe en exclusieve uitstraling van Blend61 is met name aantrekkelijk voor de stijlzoeker. De hoogwaardige kwaliteit van de maaltijden, unieke gerechten, en bijpassende dranken maken de beleving voor deze doelgroep af.

4.3.2 Het totale dagrecreatie en horeca aanbod verdeeld over de leefstijlen

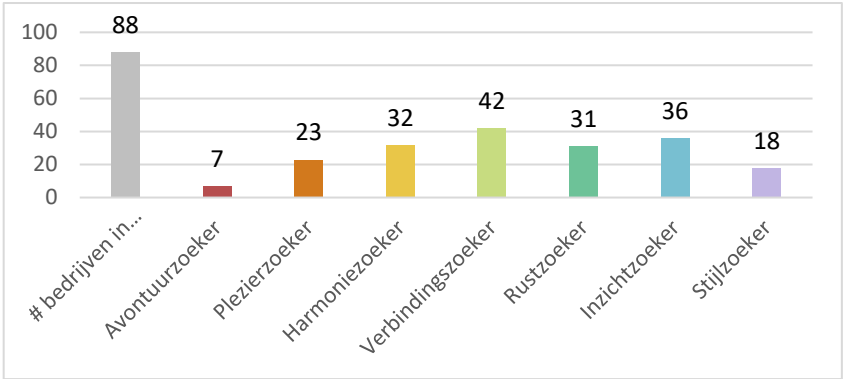
In het onderstaande figuur wordt weergegeven hoe het dagrecreatie en horeca aanbod in de Achterhoek verdeeld is over de zeven leefstijlen van de Leefstijlvinder. Dit doen we in zowel absolute aantallen (het aantal bedrijven per leefstijl), als in percentages op basis van de bezoekersaantallen die we hebben opgevraagd.
Figuren 4.4 en 4.5 geven het aantal bedrijven per leefstijl weer. Let op: één bedrijf kan aantrekkelijk zijn voor meerdere leefstijlen.

Figuur 4.4 Dagrecreatie: keuzemogelijkheden Achterhoek (totaal) in absolute aantallen (een bedrijf kan aantrekkelijk zijn voor meerdere leefstijlen).



Als volgt te lezen: 45 dagrecreatie bedrijven in de Achterhoek zijn aantrekkelijk voor de rustzoeker.

Figuur 4.5 Horeca: keuzemogelijkheden Achterhoek (totaal) in absolute aantallen (een bedrijf kan aantrekkelijk zijn voor meerdere leefstijlen).



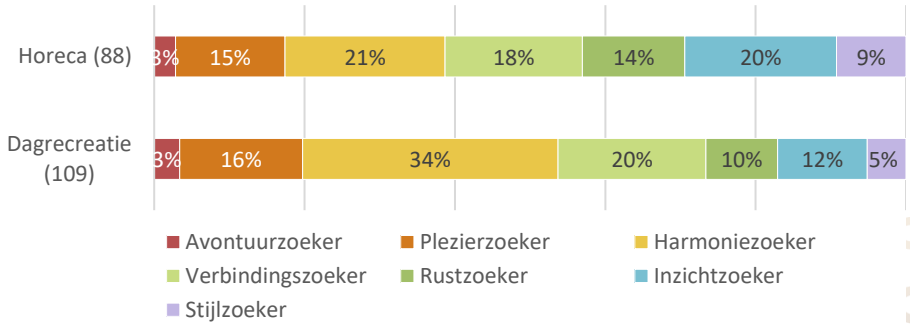
Als volgt te lezen: 31 horecabedrijven in de Achterhoek zijn aantrekkelijk voor de rustzoeker.

Wat valt op?

- De meeste dagrecreatie organisaties in de Achterhoek zijn aantrekkelijk voor de verbindings- en inzichtzoeker, gevolgd door de rustzoeker.
- Ook in de horeca vinden de verbindings- en inzichtzoeker het meeste aantrekkelijke aanbod, gevolgd door harmonie- en rustzoekers.
- Voor de stijl-, avontuur- en plezierzoeker zijn het minst dagrecreatieve voorzieningen aantrekkelijk. Dat zien we ook in de horeca, waar echter wel wat meer aanbod is voor de plezierzoeker.

Omdat een grootschalig attractiepark niet dezelfde aantrekkingskracht heeft als een kleinschalig museum laten we in het figuur hieronder de kleuring zien van de dagrecreatie, op capaciteit. Hiervoor hebben we de bezoekersaantallen[1] gebruikt als indicatie voor de grootte van een bedrijf.

Figuur 4.6 Kleuring dagrecreatie sector en horeca in de Achterhoek, op grootte (bezoekersaantallen)



[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.

Wat valt op?

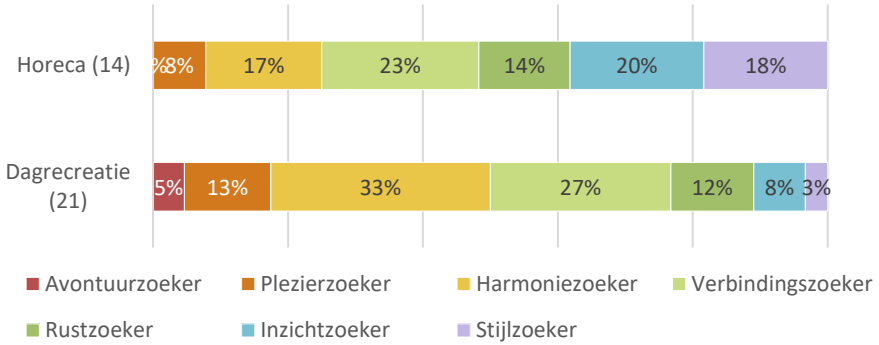
- In beide sectoren is er voor de harmoniezoeker het meest aantrekkelijk aanbod, hoewel het aandeel in de dagrecreatie sector duidelijk het hoogst is.
- De inzicht- en stijlzoeker vinden in de horeca meer aantrekkelijk aanbod dan in de dagrecreatie sector.
- Voor de avontuurzoeker is in beide sectoren zeer beperkt aanbod.

4.4 Het aanbod in de regio's

In deze paragraaf zoomen we verder in op de deelregio's.

4.4.1 Het aanbod in Zuidwest Achterhoek

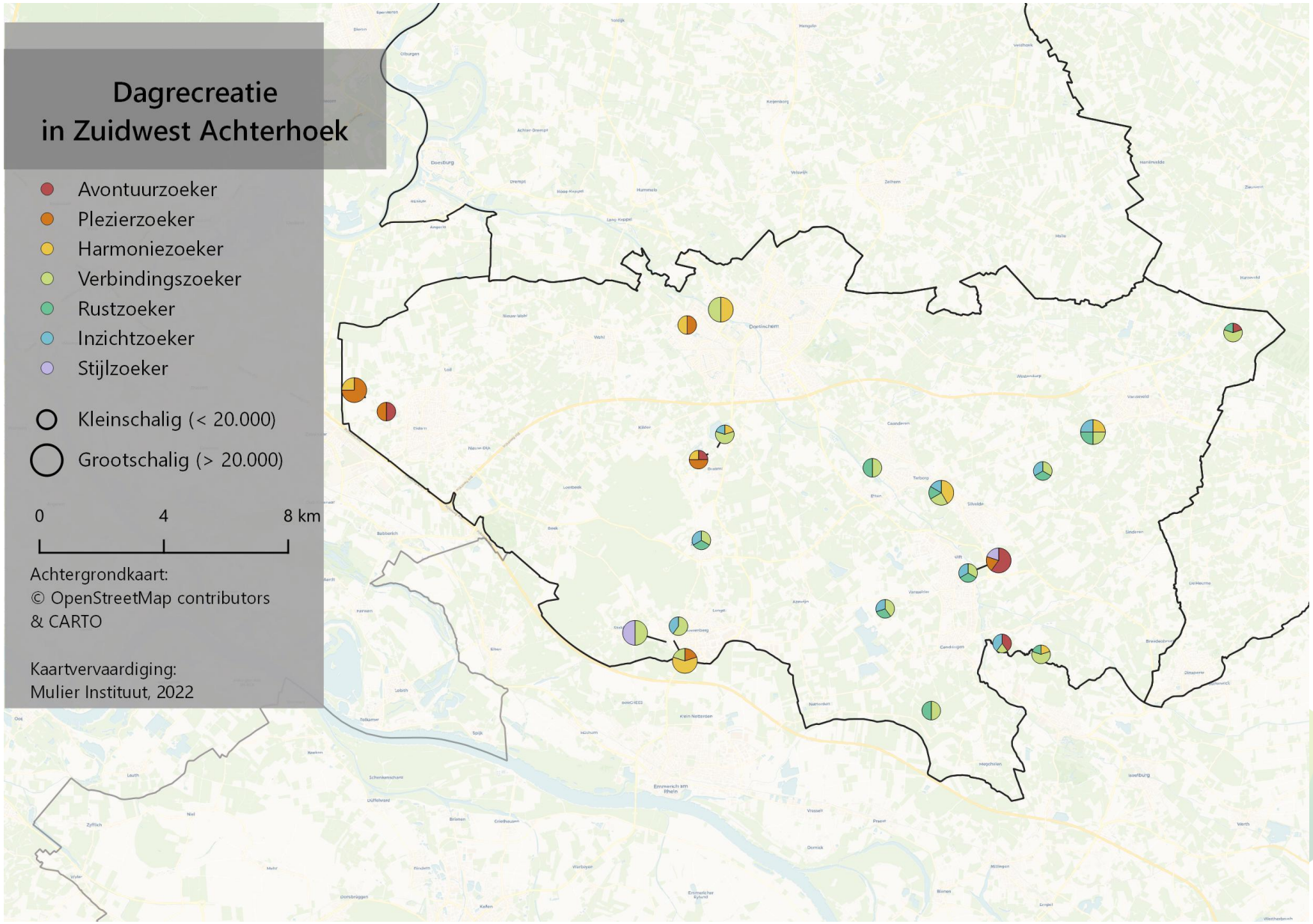
Figuur 4.7 Kleuring aanbod Zuidwest Achterhoek, op grootte (bezoekersaantallen)



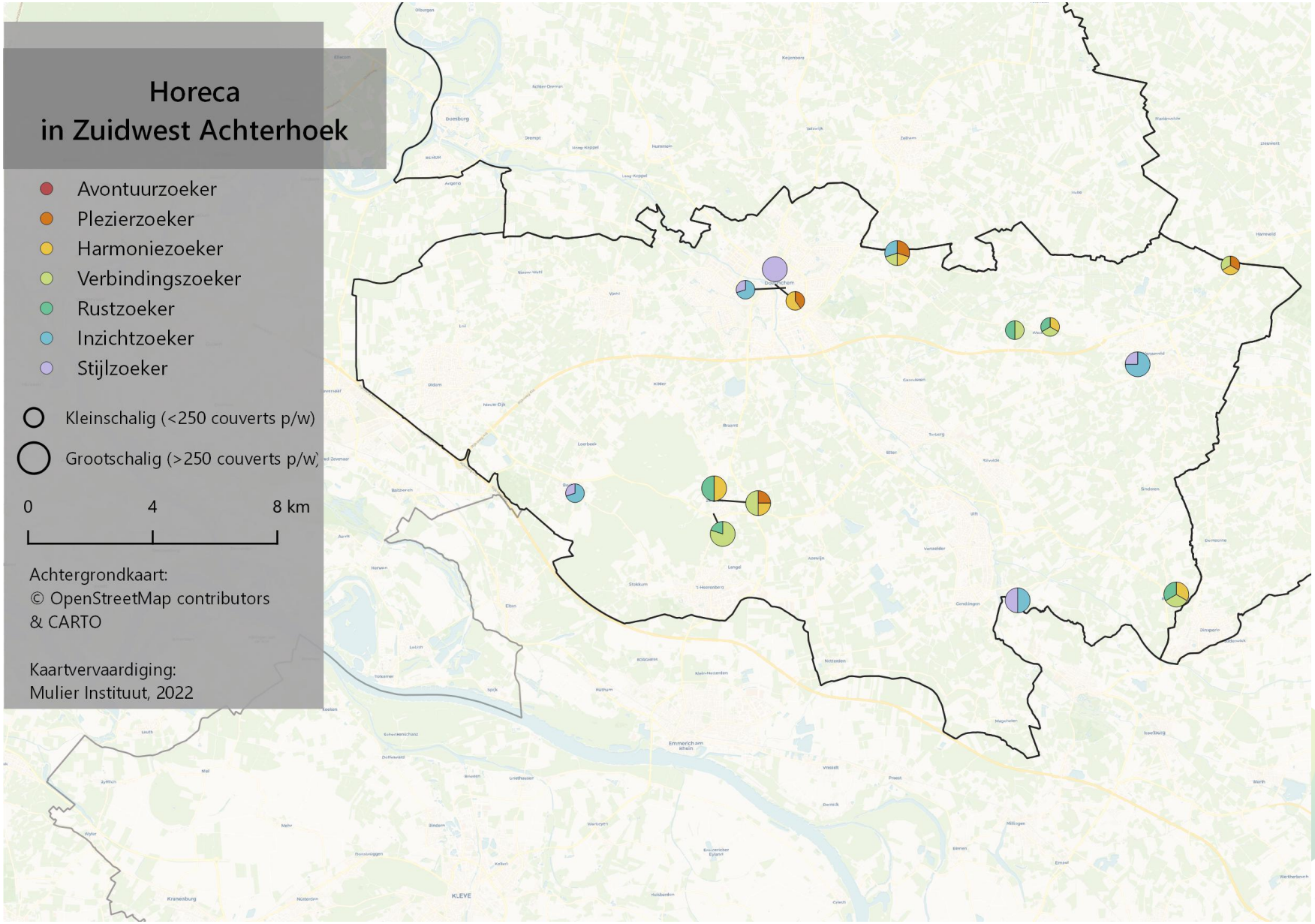
Wat valt op?

- In de horeca in Zuidwest Achterhoek zien we een redelijk divers aanbod; enkel voor de avontuurzoeker is er geen aantrekkelijk aanbod binnen de steekproef. Ook voor de plezierzoeker is het aanbod relatief laag. Voor de stijlzoeker is het aanbod juist hoog in deze regio.
- Bij de dagrecreatie vinden de harmonie- en verbindingszoeker het meest aantrekkelijk aanbod en voor de verbindingszoeker is het aanbod ook veel groter dan gemiddeld in de Achterhoek. Het aanbod voor de avontuurzoeker is beperkt en voor de stijlzoeker zelfs nagenoeg afwezig.

Figuur 4.8 Ligging gekleurde dagrecreatieve bedrijven in Zuidwest Achterhoek

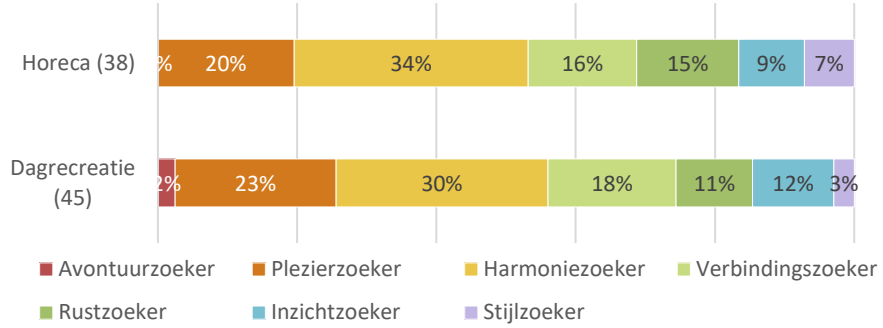


Figuur 4.9 Ligging gekleurde horeca bedrijven in Zuidwest Achterhoek



4.4.2 Het aanbod in Oost Achterhoek

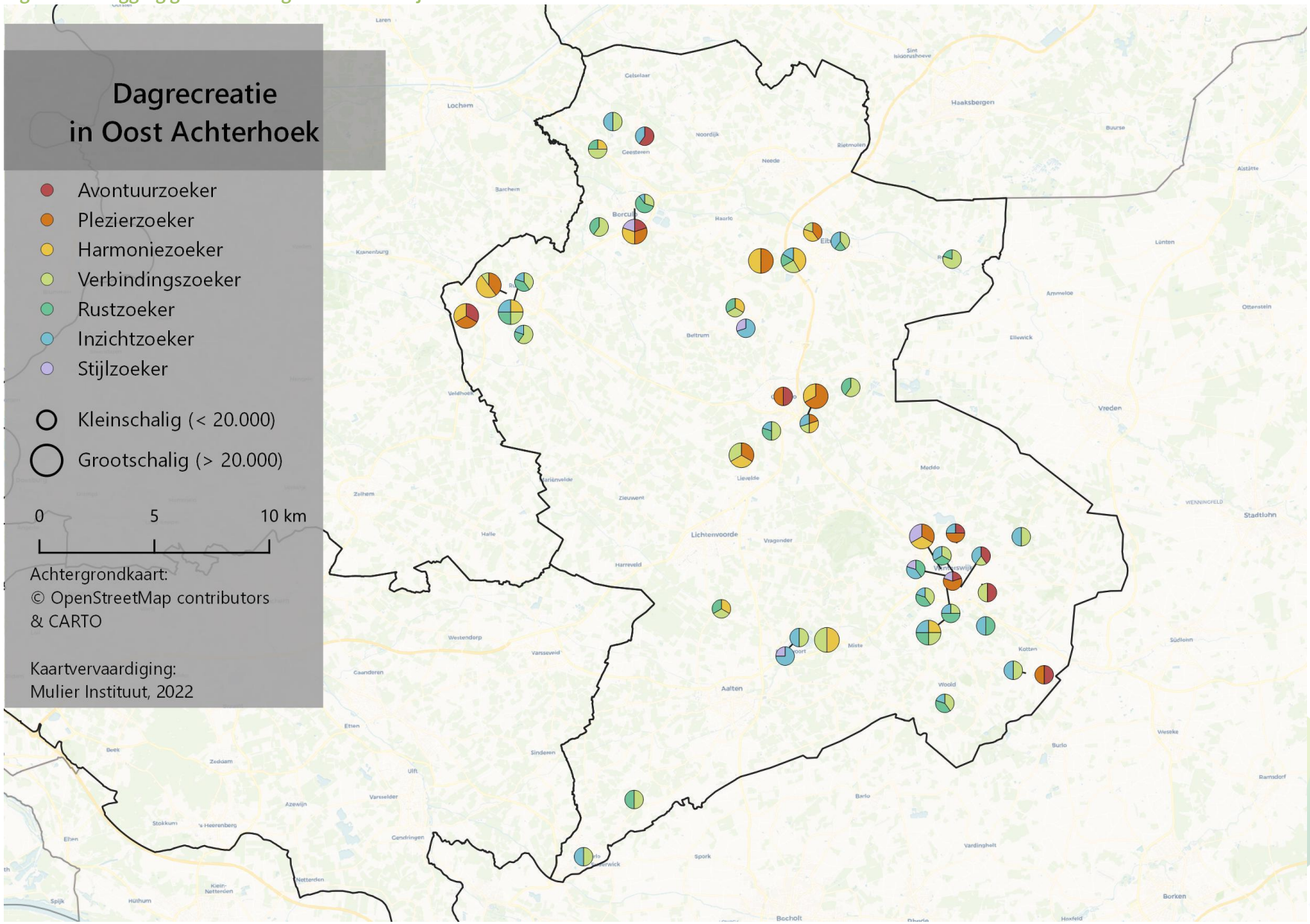
Figuur 4.10 Kleuring aanbod oost Achterhoek, op grootte (bezoekersaantallen)



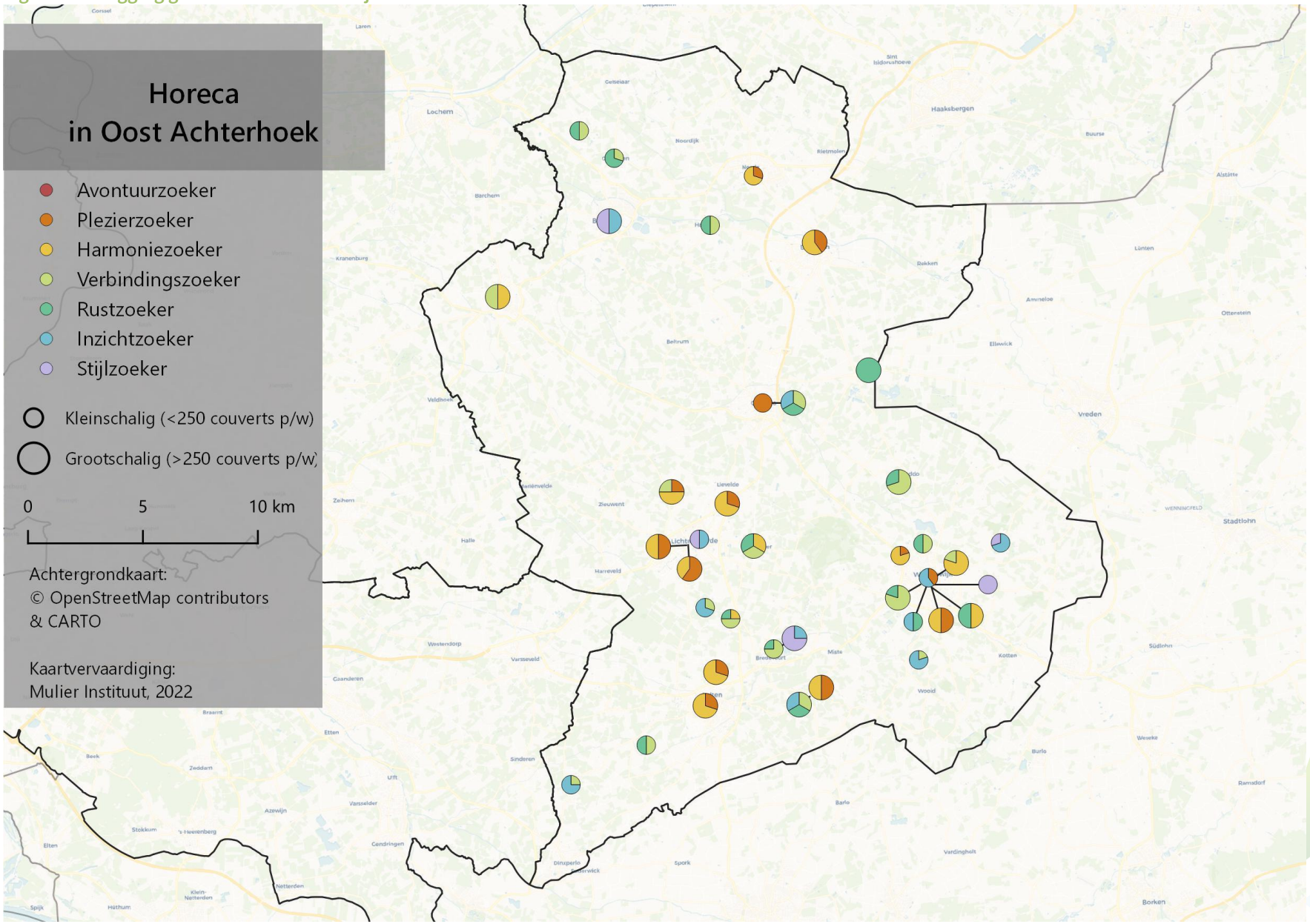
Wat valt op?

- Het aanbod van de dagrecreatie sector en de horeca komt op grote lijnen overeen.
- Voor de avontuurzoeker is er in oost Achterhoek zeer beperkt aantrekkelijk aanbod, bij de horeca zelfs geen aantrekkelijk aanbod binnen de steekproef. Ook het aanbod voor de stijlzoeker en inzichtzoeker (vooral bij de horeca) is relatief klein.
- De plezier- en harmoniezoeker vinden in beide sectoren relatief veel aanbod ten opzichte van gemiddeld in de Achterhoek.

Figuur 4.11 Ligging gekleurde dagrecreatie bedrijven in Oost Achterhoek

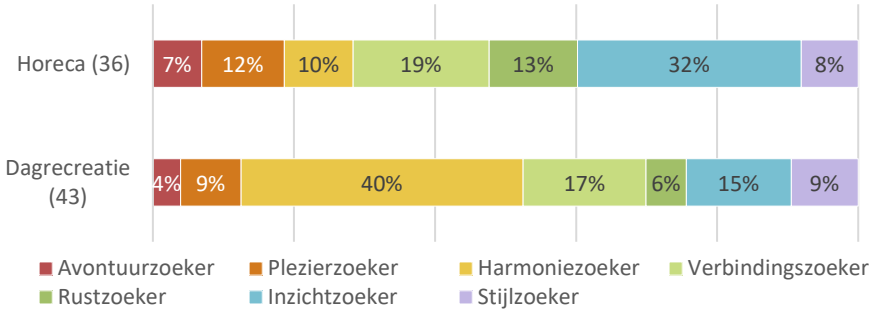


Figuur 4.12 Ligging gekleurde horeca bedrijven in Oost Achterhoek



4.4.3 Het aanbod in Noordwest Achterhoek

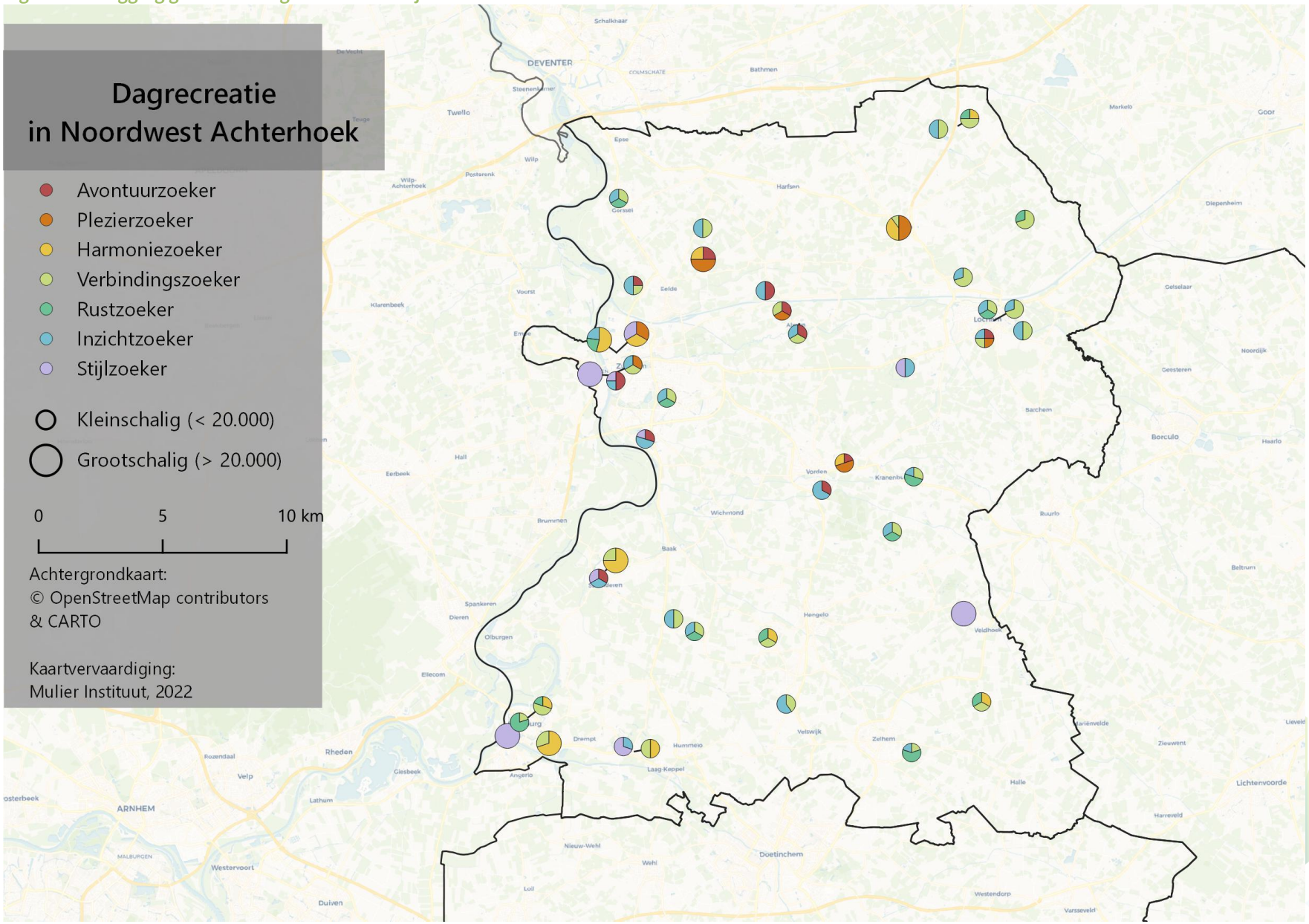
Figuur 4.13 Kleuring aanbod Noordwest Achterhoek, op grootte (bezoekersaantallen)



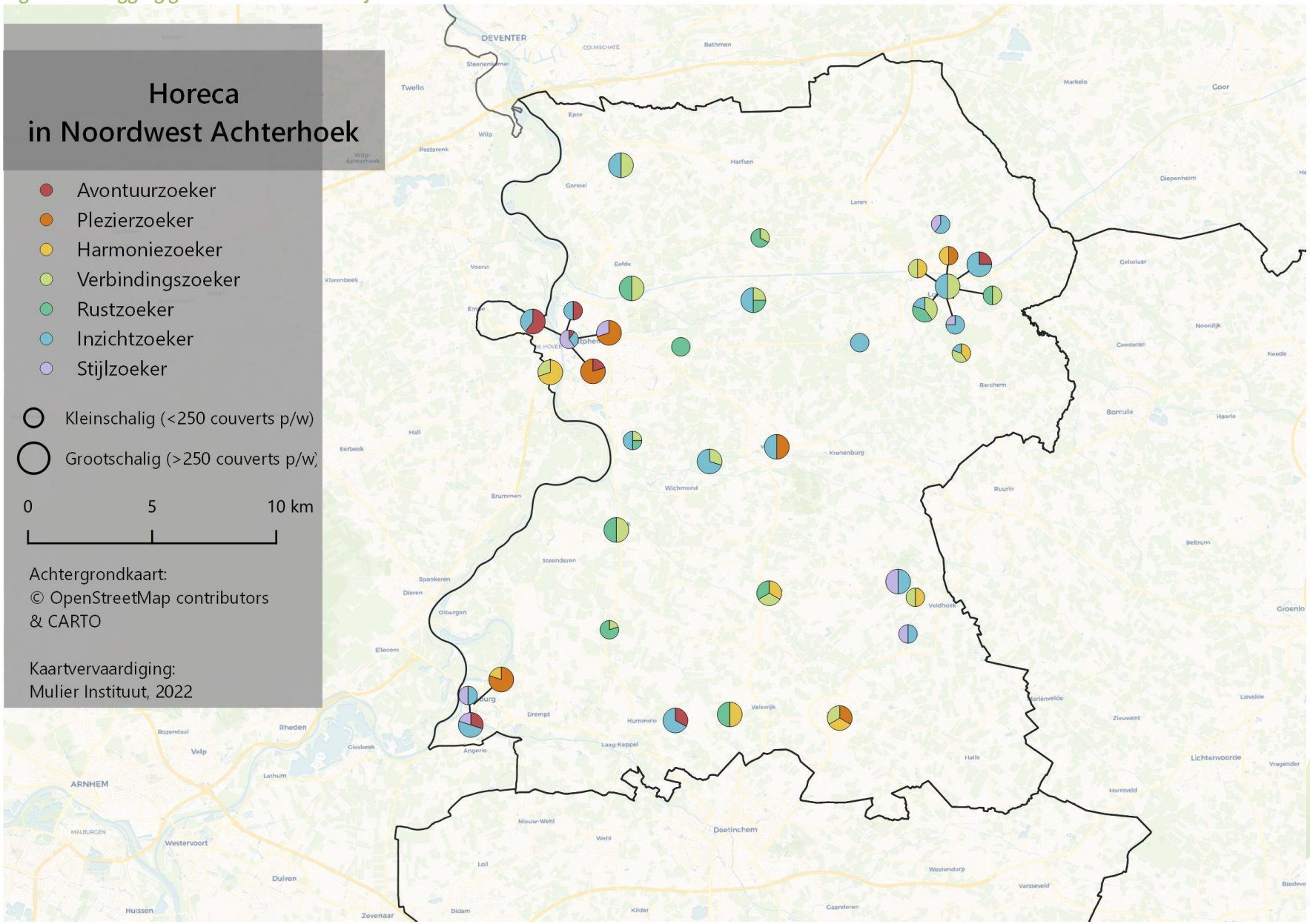
Wat valt op?

- De inzichtzoeker vindt in bij de horeca het meest aantrekkelijk aanbod en is ook veel groter dan gemiddeld in de Achterhoek. Ook het aanbod voor de avontuurzoeker is (alhoewel niet heel omvangrijk) groter dan gemiddeld in de Achterhoek. Het aanbod voor de plezier- en vooral de harmoniezoeker is juist relatief klein.
- Bij de dagrecreatie zien we een meer eenzijdig beeld. De harmoniezoeker vindt veruit het meest aantrekkelijk aanbod. Voor de rust- en avontuurzoeker is het aanbod zeer beperkt.

Figuur 4.14 Ligging gekleurde dagrecreatie bedrijven in Noordwest Achterhoek



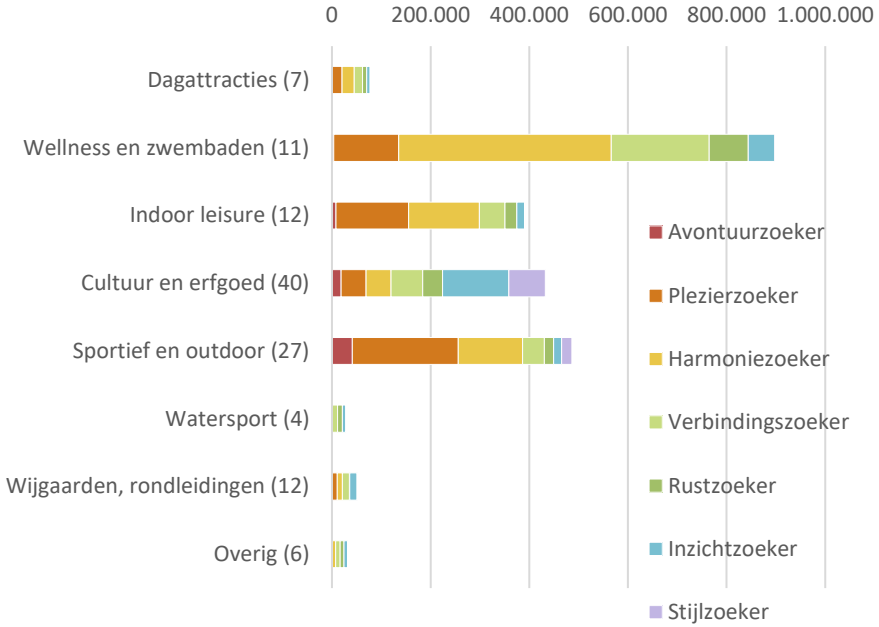
Figuur 4.15 Ligging gekleurde horeca bedrijven in Noordwest Achterhoek



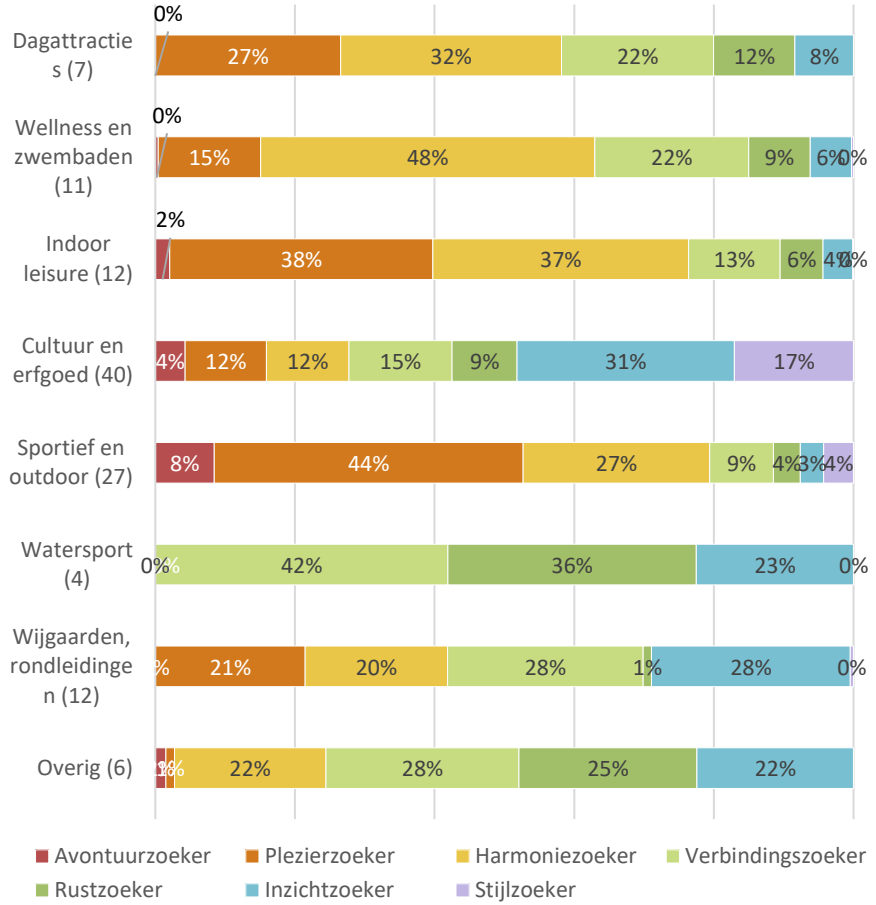
4.5 Het aanbod per deelsector in de dagrecreatie

In deze paragraaf zoomen we kort verder in op de deelsectoren binnen de dagrecreatie en de horeca, omdat er verschillen in leefstijlkleuringen per deelsector naar voren komen.

Figuur 4.16 Absolute verdeling leefstijlen per type accommodatie, op grootte (bezoekersaantallen)



Figuur 4.17 Relatieve verdeling leefstijlen per type dagrecreatie voorziening



Wat valt op?

- Het aanbod in de sector wellness en zwembaden is het meest omvangrijk. Zij ontvangen jaarlijks ruim 780.000 bezoekers op een totaal in de dagrecreatieve sector van ruim 2,3 miljoen bezoekers. Ook sportief en

outdoor (ruim 486.000 bezoekers), cultuur en erfgoed (ruim 432.000 bezoekers) en indoor leisure (ruim 391.000 bezoekers) zijn relatief omvangrijk.

- We zien duidelijke verschillen in de kleuringen per dagrecreatieve voorzieningen:
  - Zo zien we vooral dat dagattracties en wellness/zwembaden (dit gaat vooral om zwembaden) voornamelijk aantrekkelijk zijn voor de harmoniezoeker, gevolgd door plezier- en verbindingszoeker. Het aanbod voor de avontuur- en stijlzoeker is hier afwezig. De indoor leisure richt zich grotendeels op dezelfde doelgroepen (vooral plezier- en harmoniezoekers).
  - Cultuur- en erfgoed is relatief divers en vooral aantrekkelijk voor inzicht- en stijlzoeker (een groep die ook bovenmatig geïnteresseerd is in deze sector). Voor de andere groepen, ook de relatief geïnteresseerde avontuurzoeker, is het aanbod beperkt.
  - Bij sportief en outdoor zien we de plezier- en harmoniezoeker vooral terug. De andere groepen vinden slechts beperkt aanbod, en dat is vooral opvallend voor de stijl- en inzichtzoeker, die bovenmatige interesse hebben in deze activiteiten. We zien dat deze groepen ook geen aantrekkelijk aanbod kunnen vinden bij wijngaarden bierbrouwerijen en rondleidingen.

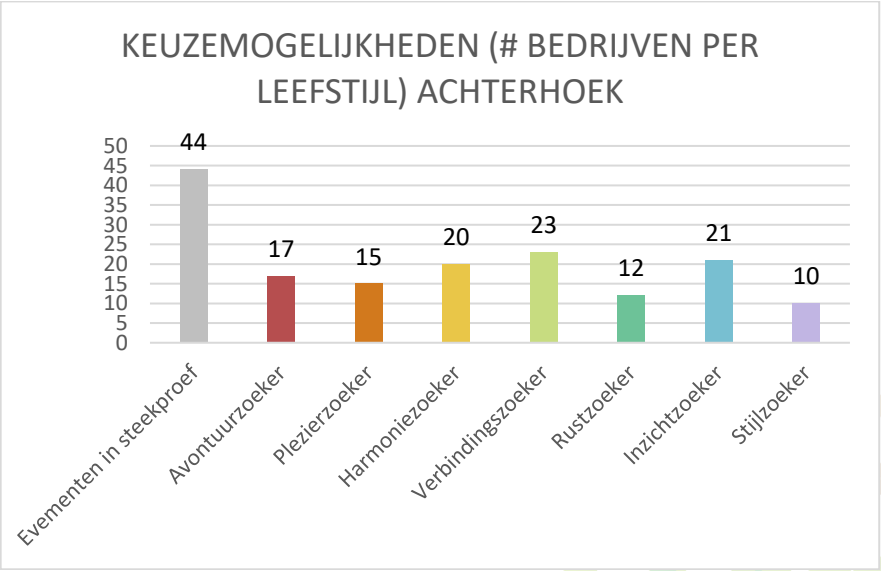
4.6 Evenementen

Het bezoeken van de evenementen door de onderzoekers was om praktische redenen niet haalbaar. Dat betekent dat we ons moeten beperken tot een kleuring op basis van websitebezoek en ander online vindbare informatie; de daadwerkelijke beleving ter plekke hebben we niet kunnen ervaren en die kan in de praktijk enigszins afwijken van wat er op de website aan beleving wordt geboden. De kleuring van evenementen is om deze reden een wat voorzichtigere inschatting dan bij de dagrecreatie bedrijven en voorzieningen.

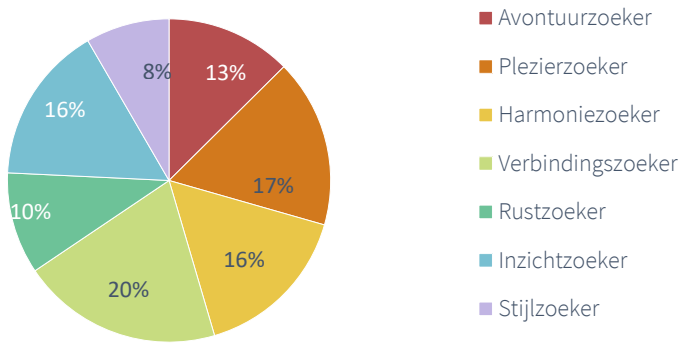
Daarom beschrijven we de kleuring van de evenementen apart in deze paragraaf.

De evenementen zijn dus ook niet meegenomen in de vraag-aanbod analyse in de vorige paragrafen. In het totaal zijn 44 evenementen meegenomen in de leefstijlanalyse. Dit betreft sportieve evenementen (incl. paardensport), en ook culturele, muzikale en overige evenementen met minimaal 5.000 bezoekers. Landelijke of standaard evenementen als Koningsdag of een maandelijks terugkerende markt zijn niet meegenomen in de leefstijlanalyse.

Figuur 4.18 Keuzemogelijkheden leefstijlen evenementen in de Achterhoek (één evenement kan aantrekkelijk zijn voor meerdere leefstijlen)



Figuur 4.19 Kleuring evenementen Achterhoek, in absolute aantallen



Wat valt op?

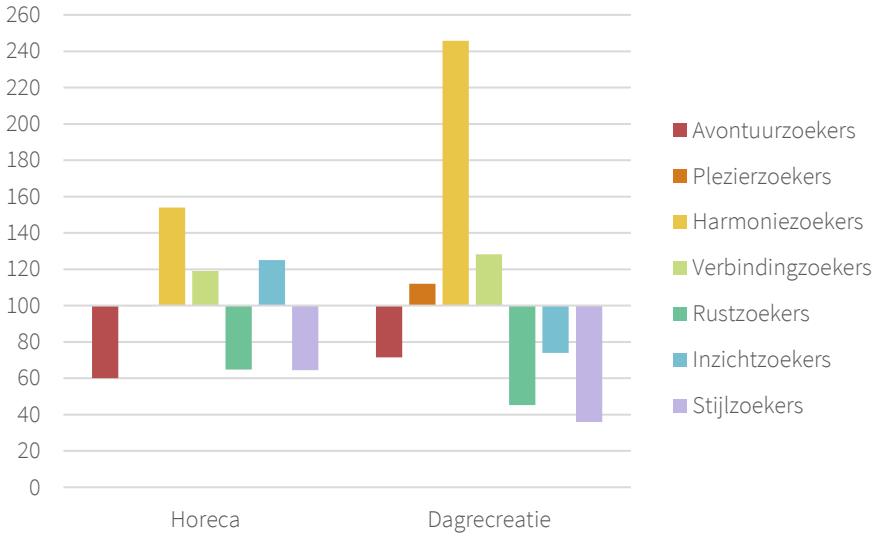
- We zien een redelijk divers aanbod aan evenementen in de Achterhoek. De verbindingszoeker vindt het meest aantrekkelijk aanbod, de stijlzoeker het minste.

4.7 Vraag en aanbod

In de vorige paragrafen hebben de vraag en het aanbod van de dagrecreatie sector en horeca voorzieningen in de Achterhoek 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. Dat doen we eerst voor de Achterhoek als geheel en vervolgens per deelregio.
In onderstaande figuren zetten we vraag en aanbod tegen elkaar af op index. Dat betekent: een score boven de 100 duidt op relatief veel voorzieningen ten opzichte van de vraag, een score onder de 100 duidt op relatief weinig voorzieningen ten opzichte van de vraag[2].

4.7.1 Vraag en aanbod Achterhoek als geheel

Figuur 4.20 Vraag en aanbod leefstijlen inwoners tegen elkaar afgezet, Achterhoek als geheel op index (100= in evenwicht)



Wat valt op?

- In de horeca is het aanbod in de Achterhoek voor de avontuur-, rust- en stijlzoeker beperkt ten opzichte van de vraag van de inwoners. Voor de harmoniezoeker is er relatief veel aanbod.
- In de dagrecreatie is er beperkt aanbod voor de stijl- en rustzoekers ten opzichte van de vraag van de inwoners. Dit geldt ook in mindere

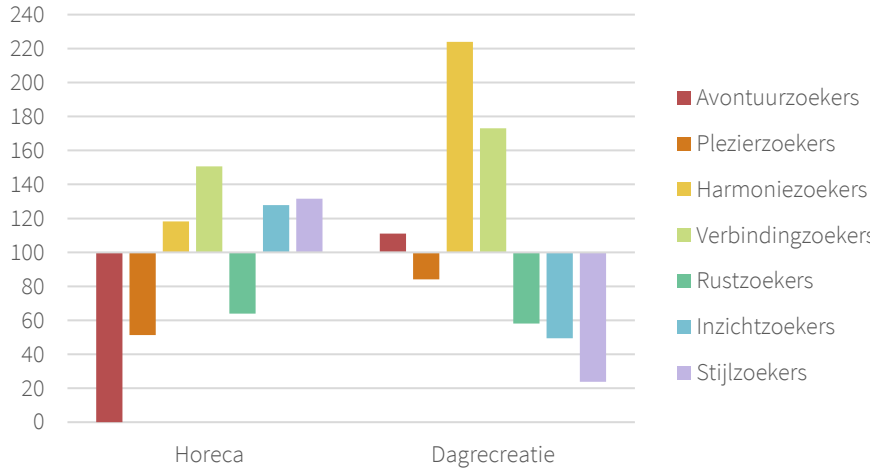
[2] Het gaat hier om een kwalitatieve analyse, waarbij we de leefstijlverdeling van de vraagzijde afzetten tegen de leefstijlverdeling van het aanbod. Het is uiteraard belangrijk te beseffen dat een 'ondervertegenwoordigd aanbod' niet automatisch betekent dat er ook marktruimte is voor het betreffende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

mate voor de avontuur en inzichtzoekers. Voor de harmoniezoeker is er relatief veel aanbod.

Als we in de vraag-aanbodanalyse de leefstijlkleuring van de inwoners vervangen door die van de toeristen, dan zien we vergelijkbare uitkomsten. We hebben deze figuur daarom niet opgenomen in de rapportage.

4.7.2 Vraag en aanbod Zuidwest Achterhoek

Figuur 4.21 vraag en aanbod leefstijlen inwoners tegen elkaar afgezet, Zuidwest Achterhoek op index (100= in evenwicht)



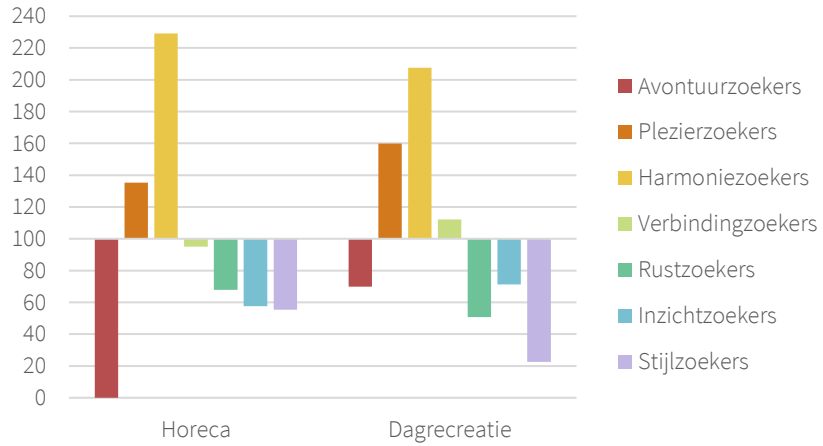
Wat valt op?

- In de horeca zien we in Zuidwest Achterhoek geen aanbod voor de avontuurzoeker. Ook het aanbod voor de plezier- en rustzoeker is ten opzichte van de vraag van de inwoners beperkt. Voor de verbindingszoeker is er relatief veel aanbod.
- Bij de dagrecreatie zien we vooral beperkt aanbod voor de stijl-, inzicht- en rustzoeker. Voor de harmonie- en verbindingszoeker is er relatief veel aanbod.

Als we in de vraag-aanbodanalyse de leefstijlkleuring van de inwoners vervangen door die van de toeristen (aan de Achterhoek als geheel), dan zien we vergelijkbare uitkomsten. We hebben daarom deze figuur ook niet opgenomen in de rapportage.

4.7.3 Vraag en aanbod Oost Achterhoek

Figuur 4.22 vraag en aanbod leefstijlen inwoners tegen elkaar afgezet, Oost Achterhoek op index (100= in evenwicht)



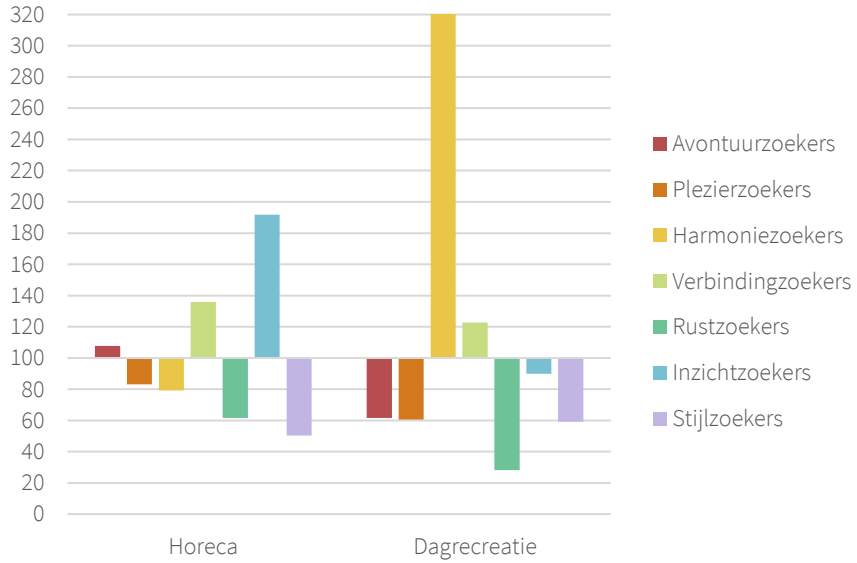
Wat valt op?

- In de horeca zien we wederom geen aanbod voor de avontuurzoeker, maar ook voor de stijl-, inzicht- en rustzoeker is het aanbod beperkt. Voor de harmoniezoeker is juist veel aanbod t.o.v. de vraag.
- In de dagrecreatie zien we beperkt aanbod voor met name de stijlzoeker, maar ook voor de rustzoeker is het aanbod beperkt. De harmonie- en plezierzoeker vinden juist veel aantrekkelijk aanbod.

Als we in de vraag-aanbodanalyse de leefstijlkleuring van de inwoners vervangen door die van de toeristen (aan de Achterhoek als geheel), dan zien we vergelijkbare uitkomsten. We hebben daarom deze figuur ook niet opgenomen in de rapportage.

4.7.4 Vraag en aanbod Noordwest Achterhoek

Figuur 4.23 vraag en aanbod leefstijlen inwoners tegen elkaar afgezet, noordwest Achterhoek op index (100= in evenwicht)



Wat valt op?

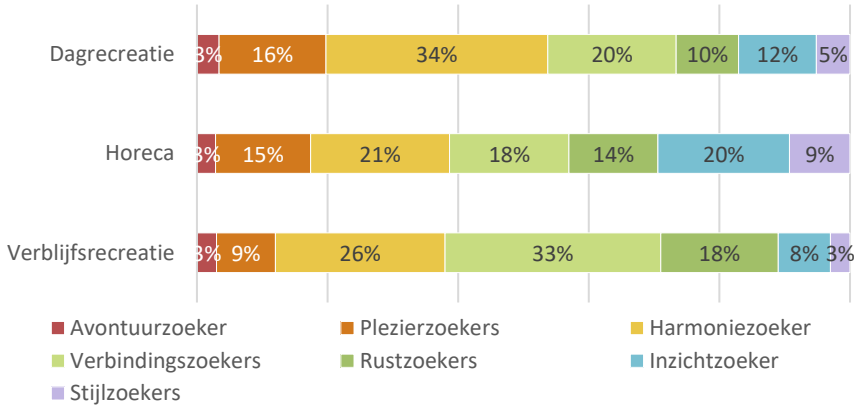
- Er is in de horeca relatief veel aanbod voor de inzichtzoeker. De stijl- en rustzoeker vinden hier minder aantrekkelijk aanbod.
- Bij de dagrecreatie zien we heel veel aanbod voor de harmoniezoeker t.o.v. de vraag van de inwoners. Voor de rustzoeker is er met name beperkt aanbod, maar ook voor de stijl-, plezier- en avontuurzoeker is er weinig aantrekkelijk aanbod.

Als we in de vraag-aanbodanalyse de leefstijlkleuring van de inwoners vervangen door die van de toeristen (aan de Achterhoek als geheel), dan zien we vergelijkbare uitkomsten. We hebben daarom deze figuur ook niet opgenomen in de rapportage.

4.8 Aanbod verblijfsrecreatie en dagrecreatie

In 2019 hebben we eenzelfde aanbod analyse gedaan voor de verblijfsrecreatie in de Achterhoek. In de volgende figuur (4.24) hebben we het aanbod van zowel dag- als verblijfsrecreatie weergegeven op capaciteit.

Figuur 4.24 Kleuring van het aanbod dagrecreatie-, horeca- en verblijfsrecreatie aanbod op capaciteit.



Wat valt op?

- We zien in de verblijfsrecreatie veel aanbod voor de verbindingszoeker, en juist minder aanbod bij de dagrecreatie en

horeca. Ook voor de rustzoeker is er in vergelijking met de horeca en dagrecreatie veel verblijfsrecreatief aanbod.
- Voor de plezier-, stijl en inzichtzoeker is er in verhouding meer horeca en dagrecreatief aanbod dan verblijfsrecreatief aanbod, dat beperkt is.

4.9 Conclusies

Het dagrecreatie en horeca aanbod in de Achterhoek is redelijk divers, waarbij de horeca een net iets meer divers aanbod heeft dan de dagrecreatie. In vergelijking met het verblijfsrecreatieve aanbod zijn beide sectoren meer divers als we kijken naar de aantrekkelijkheid voor de leefstijlen. Hieronder beschrijven we de belangrijkste opvallendheden in de verschillende regio's:

Zuidwest Achterhoek:
- In de horeca zien we vooral kansen voor toekomstige ontwikkelingen bij de avontuur-, stijl- en inzichtzoeker.
- In de dagrecreatie zien we vooral kansen voor toekomstige ontwikkelingen bij de stijl- en inzichtzoeker.

Oost Achterhoek
- In de horeca zien we vooral kansen voor toekomstige ontwikkelingen bij de avontuur- en plezierzoeker.
- In de dagrecreatie zien we vooral kansen voor toekomstige ontwikkelingen bij de stijl- en rustzoeker.

Noordwest Achterhoek
- De horeca is van alle regio's hier het meeste in balans qua doelgroepen, maar we zien hier de meeste kansen voor toekomstige ontwikkelingen voor de stijlzoeker.
- In de dagrecreatie zien we vooral kansen voor toekomstige ontwikkelingen bij de stijl- en rustzoeker, gevolgd door de plezier- en avontuurzoeker. Dat is overigens met name ingegeven vanuit het enorm grote aanbod voor de harmoniezoeker, dat uit balans lijkt met de vraag.

Opvallendheden per leefstijl
- Avontuurzoekers vinden zeer beperkt aanbod in de Achterhoek. Het aanbod wat ze aantrekkelijk vinden zien we terug bij sportief en outdoor, en in mindere mate bij cultuur en erfgoed.
- Plezierzoekers vinden in bijna alle sectoren aantrekkelijk aanbod, maar het meest bij sportief en outdoor en indoor leisure.
- Harmoniezoekers worden ook goed bediend in de dagrecreatie, in vrijwel alle sectoren is aantrekkelijk aanbod voor deze doelgroep. Enkel bij cultuur en erfgoed vinden ze relatief weinig aanbod.
- Ook verbindingszoekers kunnen veel aantrekkelijk aanbod vinden in vrijwel alle sectoren. In de sector watersport vinden ze het meest aantrekkelijk aanbod, maar dit betreft een kleine sector in de Achterhoek. Bij indoor leisure en cultuur en erfgoed vinden ze relatief minder aanbod.
- De rustzoeker vindt het meest aantrekkelijk aanbod bij de kleine sectoren als watersport (de rondvaarten) en in de categorie overig. In de andere sectoren is het aanbod er wel, maar wel enigszins beperkt.
- De inzichtzoeker vindt vooral veel aanbod bij cultuur en erfgoed (waar de inzichtzoeker ook veel interesse in heeft), de horeca, de watersport maar ook bij de rondleidingen, wijngaarden en bierbrouwerijen. In de overige sectoren is het aanbod beperkt.
- Stijlzoekers, ten slotte, vinden vooral aanbod bij de sector cultuur en erfgoed en (relatief t.o.v. andere sectoren) de horeca en in mindere mate bij de sector sportief en outdoor.


PAS OP
SCHRIKDRAAD

5 Vitaliteitsonderzoek

In dit hoofdstuk brengen we de vitaliteit van de dagrecreatie en horeca bedrijven in de Achterhoek 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 de 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.

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.

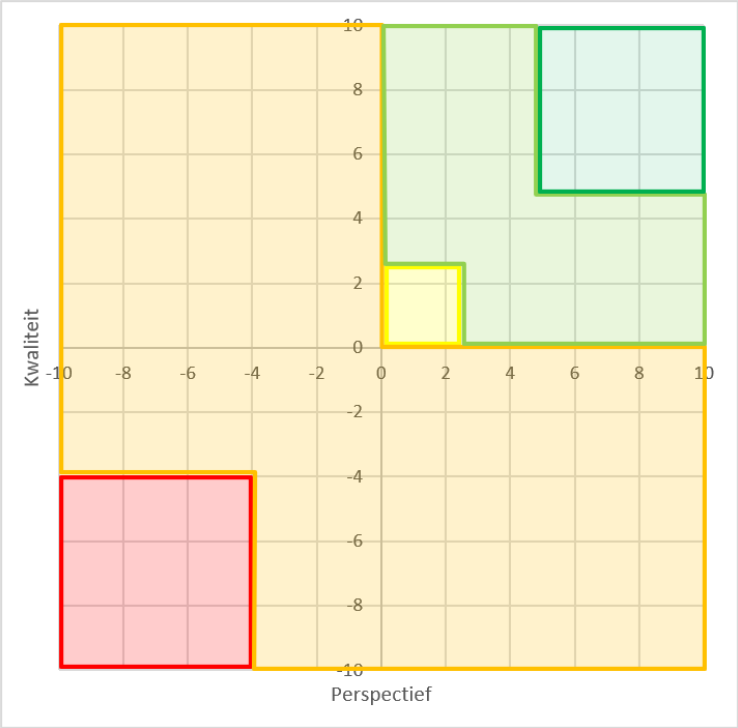
Score kwaliteit en perspectief

Met behulp van de 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 5 of hoger 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 of gelijk aan 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.
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.

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

Figuur 5.1 Vitaliteitsmodel met indeling van segmenten: donkergroen = voorlopers, lichtgroen = hoge middenmoters, geel = lage middenmoters, oranje = zorgenkindjes en rood = achterblijvers.



Opmerking bij de onderzoeksmethodiek

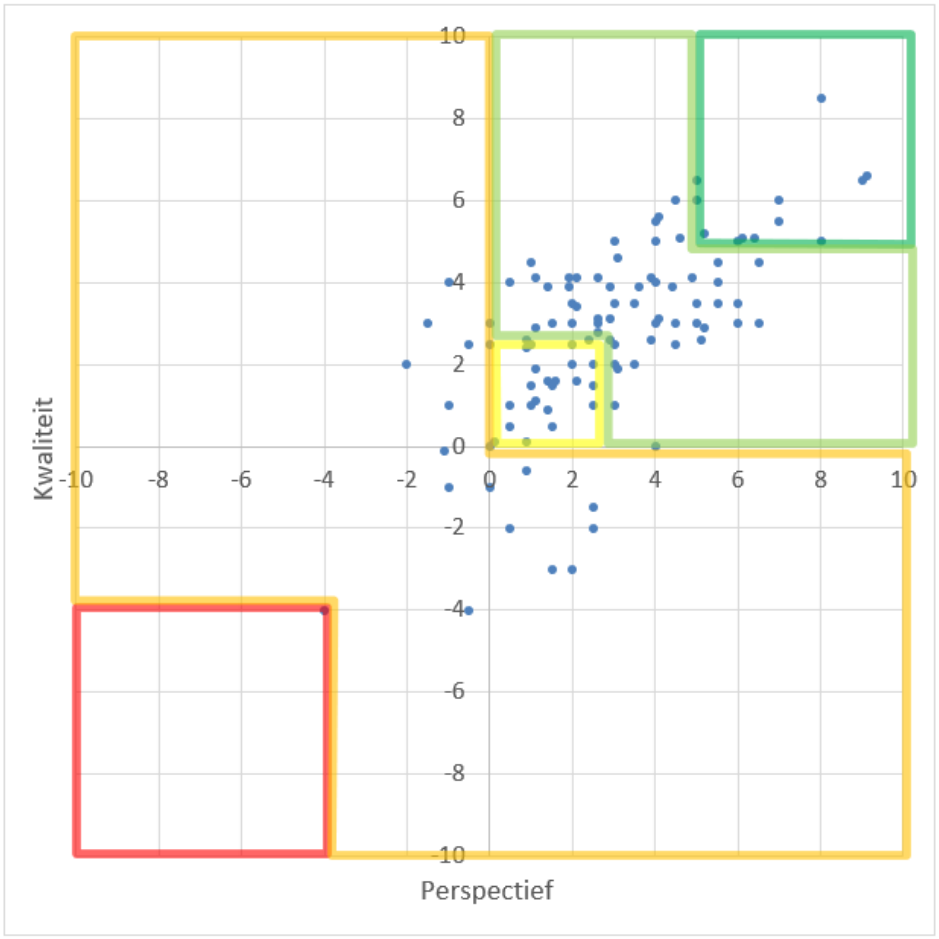
In dit onderzoek zijn alle bedrijven die binnen de afbakening vielen online benaderd voor het invullen van een enquête. Van de deelnemende bedrijven is óf online, óf op locatie de vragenlijst afgenomen bij de ondernemer, manager, beheerder, vereniging van eigenaren of andere vertegenwoordiger van het 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 Dagrecreatie

In dit hoofdstuk gaan we in op de deelsector dagrecreatie. We geven voor deze sector de belangrijkste resultaten weer. We beginnen met de vitaliteitsscores en geven daarna een beschrijving van de sector. In paragraaf 5.6 gaan we in op de deelsectoren.

Tabel 5.1 en figuur 5.2 dagrecreatie score vitaliteit

Groep	Dagrecreatie	% van totaal bedrijven	% van totaal bezoekers
Voorlopers	12	11%	17%
Hoge middenmoters	64	59%	57%
Lage middenmoters	17	16%	20%
Zorgenkindjes	15	14%	6%
Achterblijvers	1	1%	0,1%
Totaal	109	100%	100%

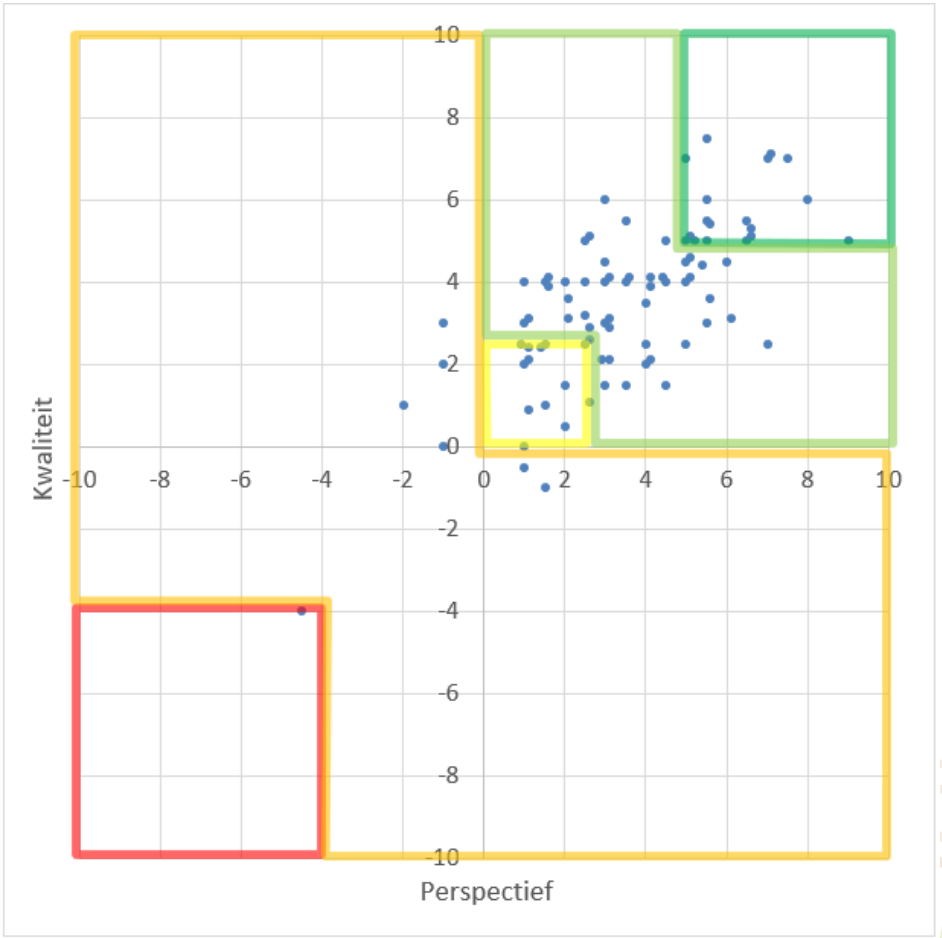


Dagrecreatie: Grotendeels vitaal	**Het merendeel van deze bedrijven is vitaal. Slechts 15% is niet vitaal waarvan één bedrijf als achterblijver (net op de rand met zorgenkindje) wordt beschouwd. Gemiddeld scoort deze deelsector een 2,8 voor kwaliteit en een 2,7 voor perspectief.**
Typering	In de vitaliteitsanalyse zijn 109 dagrecreatie bedrijven onderzocht. De omvang en aard van de bedrijven is erg divers; we zien voorzieningen met slechts 70 bezoekers per jaar, maar ook voorzieningen met ruim 170.000 bezoekers. Gemiddeld is het aantal bezoekers voor deze sector ongeveer 17.300 per jaar.
Wat gaat er goed?	Voor een groot deel gaat dit om goed onderhouden bedrijven, met een gunstige ligging. Meer dan de helft van de bedrijven weet zich goed te onderscheiden in de markt. Bedrijven die met online reviews vindbaar zijn, scoren bijna allemaal een 8,5 of hoger gemiddeld. Iets meer dan de helft van de organisaties is goed op de hoogte van veranderingen in de markt en we zien dat er over het algemeen goed wordt in gespeeld op actuele trends. Er wordt over het algemeen positief naar de toekomst gekeken. Zowel in bedrijfsresultaat als in bezoekersaantallen verwachten de meeste bedrijven een stijgende lijn te zien, alhoewel de verschillen per deelsector groot zijn.
Wat kan er beter?	Ondanks dat het onderhoud over het algemeen op orde is, zien we dat de eigentijdsheid van de dagrecreatie niet altijd hoog scoort. Dit zien we ook terug in veelal gedateerde en verouderde websites, met weinig informatie voor (potentiële) bezoekers om zich te oriënteren. Verder zien we dat van ongeveer een derde van de bedrijven geen online reviews te vinden zijn. Veel organisaties geven aan zich op generieke doelgroepen te richten (zoals 'ouderen' of 'gezinnen met kinderen'), zonder specificatie of plan om deze doelgroepen te bereiken. Echte innovatie of ondernemerschap komen we in deze sector lang niet altijd 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 qua ondernemerschap 'slapend'. Het lukt vaak niet om jongere vrijwilligers aan te trekken. Het op peil houden van het aantal vrijwilligers is ook vaak als belemmering genoemd. Hoewel de maatschappelijk functie van deze vorm van dagrecreatie vaak erg groot is, bestaat de kans dat de recreatieve functie voor de bezoeker afneemt. We zien dat het grootste deel van de bedrijven in meer of mindere mate bezig is met duurzaamheid, ongeveer een vijfde deel is hier nog niet, of nauwelijks mee bezig. Vaak ontbreekt het aan middelen om fors te investeren of zijn er beperkende regels en procedures. Voor ongeveer 1/3^{e} van de bedrijven is het moeilijk tot heel moeilijk om aan personeel te komen, met soms grote gevolgen: minder ruime openingstijden, minder service en minder omzet.
Opvallendheden	Opvallend is dat relatief veel bedrijven (ruim 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 ongeveer een kwart van de bedrijven geldt dit wel in zekere mate. De verschillen per deelsector zijn hierbij echter groot.

5.3 Horeca

Tabel 5.2 en figuur 5.3 horeca score vitaliteit

Groep	Horeca	% van totaal bedrijven	% van totaal couverts
Voorlopers	17	19%	22%
Hoge middenmoters	56	64%	64%
Lage middenmoters	9	10%	10%
Zorgenkindjes	5	6%	4%
Achterblijvers	1	1%	0,3%
Totaal	88	100%	100%



Horeca: vitaal	Op zes bedrijven na is deze deelsector vitaal. Gemiddeld scoort deze deelsector een 3,4 voor kwaliteit en een 3,5 voor perspectief.
Typering	88 bedrijven verdeeld over twee deelsectoren, vooral restaurants met diner-functie en zes theetuinen. De omvang van de bedrijven is erg divers. De kleinste voorziening serveert ongeveer 20 couverts per week, en de grootste 720 per week. Het gemiddelde ligt op ongeveer 275 couverts per week.
Wat gaat er goed?	De horeca bedrijven zijn over het algemeen goed onderhouden en eigentijdse bedrijven op een aantrekkelijke locatie. We zien ook regelmatig goed ondernemerschap wat zich uit in zicht op de trends en ontwikkelingen in de sector en het inspelen op veranderingen in de markt. Het komt weinig voor dat bedrijven geen online reviews hebben en meestal hebben bedrijven een gastoordeel van boven de 8,5. Een groot deel van de horeca bedrijven doet veel investeringen. Ook zijn ze positief gestemd wat betreft het bedrijfsresultaat en de bezoekersaantallen (de meeste bedrijven verwachten een stijging) en zien ze geen of slechts beperkte belemmeringen voor de toekomst.
Wat kan er beter?	De bedrijven in deze deelsector vinden het vaak lastig zich te onderscheiden in de sterk concurrerende markt. Ook hebben ze niet altijd een specifieke doelgroep voor ogen (slechts een klein aantal bedrijven heeft een zeer specifieke doelgroep keuze gemaakt). De websites van deze bedrijven is niet altijd van hoge kwaliteit en vaker wat gedateerd. Verder heeft deze sector erg te lijden gehad onder de coronacrisis. Vaak hebben ondernemers moeten teren op hun reserves en is er veel energie gegaan naar het realiseren van een afhaal of bezorg mogelijkheid. Daarnaast heeft de sector te kampen met een groot personeelstekort; ruim 2/3^{e} van de bedrijven heeft hier in grote mate last van, met soms grote gevolgen: minder ruime openingstijden, minder service en minder omzet. We zien daarin geen significante verschillen tussen bedrijven die wel of niet met het onderwijs samen werken. Daarnaast hebben ondernemers te maken met snel stijgende energielasten. Ook dit vraagt weer veel van de ondernemers. Er valt in de sector nog veel winst te behalen met betrekking tot het thema duurzaamheid.
Opvallendheden	De horecasector heeft meer negatieve effecten ervaren door corona dan de dagrecreatieve sector (gemiddeld). Ruim 1/3^{e} van de bedrijven heeft veel tot heel veel last gehad van corona; dat wil zeggen: hun bedrijfsvoering of toekomstperspectief is er substantieel door onder druk komen te staan. Voor ruim een kwart van de bedrijven geldt dit slechts heel beperkt.

5.4 Deelsectoren binnen de dagrecreatie

De sector dagrecreatie bestaat uit vele deelsectoren. In de bijlage vindt u per deelsector de vitaliteitsscores. De belangrijkste bevindingen vindt u per deelsector hieronder weergegeven, qua vitaliteit en de belangrijkste aandachtspunten.

- Dagattracties (7 bedrijven)
  Hieronder vallen pret- en themaparken, dieren- en plantentuinen en grootschalige kinderboerderijen met speelvoorzieningen. Deze deelsector is op één bedrijf na vitaal en heeft vooral hoge middenmoters. *Gemiddeld* genomen zien we als belangrijkste aandachtspunten het onderhoud en de eigentijdsheid, het relatief lage investeringsniveau en de relatieve afwezigheid van online reviews. De bedrijven in deze sector hebben relatief weinig last gehad van corona.
- Wellness en zwembaden (11 bedrijven)
  Hieronder vallen binnen- en buitenzwembaden, sauna- en wellnessbedrijven, al bestaat het merendeel van deze deelsector uit zwembaden. Het merendeel is vitaal, maar drie bedrijven vallen binnen de zorgenkindjes. De sector weet zich niet altijd goed te onderscheiden op de markt. De afhankelijkheid van subsidies is relatief groot en dat maakt de organisaties soms kwetsbaar van vaak een beperkt aantal subsidieverstrekkers. De stijgende energiekosten vormen voor sommige bedrijven een grote opgave. De bedrijven in deze sector hebben relatief weinig last gehad van corona.
- Indoor leisure (12 bedrijven)
  Hieronder vallen alle bedrijven die overdekte leisure activiteiten aanbieden (indoor speeltuinen, lasergamen, paintball, Family Entertainment Centers, trampolineparken, klim- en boulderparken en bowling). 10 van de 12 onderzochte bedrijven zijn vitaal. Twee kleinere bedrijven behoren tot de zorgenkindjes, waarbij het perspectief (licht) zorgelijk is. Bedrijven in deze deelsector scoren relatief minder hoog op onderhoud en eigentijdsheid. Ook hebben ze meer moeite zich te onderscheiden in de markt. Bedrijven zien vaker dan gemiddeld belemmeringen voor de toekomst; vooral vergunningsproblematiek wordt hierbij veel genoemd. Daarnaast zijn bedrijven minder bezig met het thema duurzaamheid en hebben ze vaker geen belangrijke maatschappelijke functie (als ontmoetingsplek voor omwonenden of in bijdragen aan instandhouding van cultuur en natuur bijvoorbeeld). De bedrijven in deze sector hebben relatief veel last gehad van corona.
- Cultuur en erfgoed (40 bedrijven)
  Een relatief grotere sector qua aantal bedrijven. Hieronder vallen monumenten en musea , (openlucht)theaters, bioscopen en filmhuizen. Dit is de minst vitale deelsector. Ongeveer een kwart is niet vitaal, dit gaat gemiddeld genomen wel om de kleinschaligere voorzieningen. Bedrijven in deze deelsector worden vaker gerund door stichtingen en verenigingen. De bedrijven hebben vaker een wat gedateerde uitstraling. Ook zien we gemiddeld genomen minder ondernemerschap, wat zich uit in minder marktbewustzijn, een minder scherpe doelgroepkeuze en iets vaker een lagere score op online uitstraling en vindbaarheid. Bedrijven hebben minder vaak voldoende online reviews voor de bezoeker om zich online te kunnen oriënteren. De bedrijven zijn ook vaker minder positief over de toekomst: vaker dan gemiddeld verwacht men een daling van het bedrijfsresultaat en de bezoekersaantallen, ook na corona. Het aantrekken van vrijwilligers is hierbij ook soms lastig. Deze bedrijven houden zich minder vaak bezig met het thema duurzaamheid. De bedrijven in deze sector hebben relatief veel last gehad van corona en merken vaak nog dat bezoekers weg blijven.
- Sportief en outdoor (27 bedrijven)
  Ook hier vinden we relatief veel bedrijven. Hieronder vallen alle bedrijven die sportieve activiteiten in de buitenlucht aanbieden,

waaronder klimbossen, outdoorbedrijven, outdoor lasergamen, golfbanen en verhuurbedrijven van bijzondere vervoermiddelen (zoals tractoren of oldtimers) en actieve watersport (SUP of kanoverhuur). Dit is op één bedrijf na een vitale deelsector. Bedrijven in deze deelsector zien relatief vaker belemmeringen in de huidige bedrijfsvoering. Met name de duur en loop van het traject voor het verkrijgen of vernieuwen van vergunningen wordt als belemmering ervaren. Verder zijn bedrijven minder bezig met het thema duurzaamheid en vervullen ze vaker geen maatschappelijke functie (als ontmoetingsplek voor omwonenden of in bijdragen aan instandhouding van cultuur en natuur bijvoorbeeld). De bedrijven in deze sector hebben relatief weinig last gehad van corona.

- Watersport (4 bedrijven)
  Een kleine sector in de Achterhoek. Hieronder valt bootverhuur en rondvaarten. Deze sector is in zijn geheel vitaal. De online uitstraling en vindbaarheid van deze bedrijven zijn vaak van lagere kwaliteit. Ook hebben bedrijven vaker geen specifieke doelgroep voor ogen. De afhankelijkheid van subsidies is relatief hoog. De bedrijven in deze sector hadden relatief minder last van corona dan gemiddeld.
- Wijngaarden en bierbrouwerijen (12 bedrijven).
  Hieronder vallen proeverijen en rondleidingen op wijngaarden en bij bierbrouwerijen en bedrijven en organisaties die uitsluitend rondleidingen verzorgen. Tien bedrijven zijn (zeer) vitaal, twee bedrijven vallen onder de zorgenkindjes; dit betreffen twee kleinschalige bedrijven. De bedrijven zijn niet allemaal even eigentijds. Ook de website is vaker wat gedateerd en bevat over het algemeen weinig informatie. Ook komt het vaker voor dat bedrijven geen specifieke doelgroep keuze hebben gemaakt. Corona heeft wat minder effect gehad op deze sector dan gemiddeld.

Daarnaast hebben we nog zes bedrijven onderzocht die niet in één van bovenstaande categorieën vallen. Deze zijn allemaal vitaal bevonden.

5.5 Corona

Er zijn aan alle bedrijven een aantal vragen gesteld over de effecten van de coronapandemie op de vitaliteit van het bedrijf. Hier bespreken we de belangrijkste uitkomsten.

- 12% van alle bedrijven maakt zich (heel) veel zorgen om het voortbestaan van de organisatie als gevolg van de coronapandemie. Dit percentage ligt bij de horeca iets hoger en bij de dagrecreatie lager. Opvallend is dat meer dan de helft van deze bedrijven hoge middenmoters of voorlopers zijn. En slechts een klein deel van deze bedrijven is op voorhand niet vitaal. Het valt op dat in de deelregio Oost Achterhoek bedrijven zich minder vaak (heel) veel zorgen maken.
- Iets meer dan de helft van de bedrijven maakt zich bijna geen zorgen om het voortbestaan van de organisatie.
- Meer dan de helft van de bedrijven heeft een negatief bedrijfsresultaat behaald in 2020. Dit geldt met name voor de horeca en in iets mindere mate voor de dagrecreatie. De financiële impact is dus echt groot.
- Bij bedrijven was ook veel onzekerheid over de toekomst. 38% van de bedrijven verwachtten een daling van het bedrijfsresultaat in 2021. Slechts een vijfde van de bedrijven verwachtten geen daling van het bedrijfsresultaat in 2021. Dit percentage ligt fors lager bij de horeca en hoger bij de dagrecreatie. Ook zijn hier de regionale verschillen groot. In Zuidwest Achterhoek verwachtten relatief veel meer bedrijven een daling van het bedrijfsresultaat en relatief veel minder bedrijven geen daling.
- Van de bedrijven die een daling in het bedrijfsresultaat verwachtten, verwachtte een vierde meer dan 50% daling van het verblijfsresultaat. Ruim de helft verwachtte een daling van tussen de 21% en 50%.

De impact van corona is dus echt groot geweest. Toch zien we dat de meeste bedrijven nog vitaal zijn. De indruk die we vanuit het onderzoek kregen, is dat de meeste bedrijven vanuit een gezonde positie startten toen de coronapandemie om zich heen sloeg, waardoor ze de enorme effecten van de maatregelen nog relatief goed konden opvangen. Naar de toekomst toe is het vooral spannend of dergelijke ingrijpende maatregelen weer nodig zullen zijn én wat de compensatie van de overheid zal inhouden. De sector is gelukkig nog grotendeels vitaal, maar de kwetsbaarheid bij een nieuwe coronagolf met grote maatregelen zal wel groot zijn.



6 Conclusies en het vervolg

In dit hoofdstuk geven we de conclusies van het onderzoek weer en gaan we in op de belangrijkste uitdagingen en mogelijke acties om daarmee aan de slag te gaan.

6.1 Belangrijkste conclusies

Regionaal behoeftemodel

De Achterhoek is overal het algemeen goed voorzien qua dagrecreatief aanbod. De gemiddelde dichtheid aan voorzieningen is in de meeste deelcategorieën hoog en voor de meeste inwoners ligt het aanbod ook binnen bereisbare afstand. Er is dan ook vanuit deze benadering niet direct grote aanleiding om nieuw aanbod toe te voegen. We zien in de analyse wel enige kansen voor een aantal vooral sportieve voorzieningen, waarbij de accenten per deelregio verschillen. De kansrijkheid hangt sterk samen met het onderscheidend vermogen.

Leefstijlanalyse

Over het algemeen is het aanbod in de dagrecreatie en de horeca redelijk divers; maar we zien wel grote verschillen per sector en deelregio. Als we vraag en aanbod aan elkaar relateren, dan liggen er vooral kansen voor nieuwe initiatieven voor de stijl- en avontuurzoeker, maar in sommige sectoren en regio's ook voor de inzichtzoeker en plezierzoeker. Door bestaande (of nieuwe) initiatieven zich (bewust) meer te laten richten op deze doelgroepen, kan beter ingesprongen worden op de vraag.

Slechtweervoorzieningen

Een vaak gestelde vraag is of er voldoende slechtweervoorzieningen in de regio aanwezig zijn. Deze vraag is geen onderdeel van het onderzoek geweest, en is op basis van het onderzoek ook niet gemakkelijk te beantwoorden, omdat het lastig te beoordelen is wanneer er 'voldoende' voorzieningen zijn als het regent of erg koud is. Of het voldoende is of niet, hangt in onze ogen vooral sterk samen met de voorkeuren die gasten hebben. Zo zijn er verspreid over de Achterhoek in vele vormen 'slechtweervoorzieningen': musea, bioscopen, maar ook bijvoorbeeld indoor speeltuinen. De vraag is of deze qua beleving en aanbod interessant zijn voor de doelgroep. Zo zal een museum voor moderne kunst voor de ene bezoeker een prima 'slechtweervoorziening' kunnen zijn, terwijl deze voor de andere bezoeker helemaal niet aantrekkelijk zal zijn. We hebben daar in dit onderzoek niet nader naar gekeken.

Vitaliteit dagrecreatie

Verreweg de meeste bedrijven in de dagrecreatie zijn vitaal. Voor een groot deel gaat dit om goed onderhouden bedrijven, met een gunstige ligging. Over het algemeen wordt goed ingespeeld op actuele trends en positief naar de toekomst gekeken. Zowel in bedrijfsresultaat als in bezoekersaantallen verwachten de meeste bedrijven een stijgende lijn te zien, alhoewel de verschillen per deelsector groot zijn.
De aandachtspunten liggen onder meer in de eigentijdsheid, die niet altijd hoog scoort. Dit zien we ook terug in veelal gedateerde en verouderde websites, met weinig informatie voor (potentiële) bezoekers om zich te oriënteren. Verder zien we dat veel bedrijven geen scherpe doelgroep hebben geformuleerd. Voor ongeveer 1/3^{e} van de bedrijven is het moeilijk tot heel moeilijk om aan personeel te komen, met soms grote gevolgen: minder ruime openingstijden, minder service en minder omzet. De minst vitale sector is de cultuur- en erfgoedsector, die relatief veel zorgenkindjes kent en ook zwaar te lijden heeft gehad onder corona. Het ondernemerschap binnen deze groep is beperkt, met name bij organisaties die worden bestuurd door stichtingen of verenigingen. De gemiddelde leeftijd van deze besturen is vaak hoog en qua ondernemerschap 'slapend'. Het lukt vaak niet om jongere vrijwilligers aan te trekken. Hoewel de maatschappelijk functie van deze vorm van dagrecreatie vaak erg groot is, bestaat de kans dat de recreatieve functie voor de bezoeker afneemt.

Vitaliteit horeca

De horeca is een duidelijk vitale sector in de Achterhoek. De horeca bedrijven zijn over het algemeen goed onderhouden en eigentijdse bedrijven op een aantrekkelijke locatie. We zien ook regelmatig goed ondernemerschap wat zich uit in zicht op de trends en ontwikkelingen in de sector en het inspelen op veranderingen in de markt. Een groot deel van de horeca bedrijven doet veel investeringen, is positief gestemd wat betreft het bedrijfsresultaat en de bezoekersaantallen.
De aandachtspunten zijn onder meer dat slechts een klein aantal bedrijven een duidelijke doelgroepkeuze heeft gemaakt. De websites van deze bedrijven zijn niet altijd van hoge kwaliteit en vaker wat gedateerd. Verder heeft deze sector erg te lijden gehad onder de coronacrisis. Vaak hebben ondernemers moeten teren op hun reserves en is er veel energie gegaan naar het realiseren van een afhaal of bezorg mogelijkheid. Daarnaast heeft de sector te kampen met een groot personeelstekort; ruim 2/3e van de bedrijven heeft hier in grote mate last van, met soms grote gevolgen: minder ruime openingstijden, minder service en minder omzet. Daarnaast hebben ondernemers te maken met snel stijgende energielasten. Bovendien valt in de sector nog veel winst te behalen met betrekking tot het thema duurzaamheid.

6.2 Belangrijkste uitdagingen met mogelijke acties

Als bureau hebben we op basis van het onderzoek een aantal opgaven benoemd en besproken tijdens een eerste werksessie met Achterhoek Toerisme, Koninklijke Horeca Nederland en de betrokken gemeenten. Daaruit kwamen uiteindelijk drie belangrijkste uitdagingen naar voren. In een tweede werksessie hebben we ook gekeken hoe de regio gezamenlijk in zou kunnen spelen op deze uitdagingen. De resultaten van beide werksessies: de uitdagingen met de acties die op het meeste draagvlak van de aanwezigen konden rekenen, staan hieronder genoemd. *NB deze mogelijke acties zijn nog niet besproken met ondernemers zelf; de regio organiseert daarvoor nog aparte bijeenkomsten met ondernemers. Deze bijeenkomsten moeten nog plaatsvinden en zijn dus niet verwerkt in deze rapportage.*

1 Hoe bevorderen we ondernemerschap en kunnen ondernemers gefaciliteerd worden om in te springen op kansen in de markt?

Alhoewel we gelukkig veel goede ondernemers in de dagrecreatie en horeca zijn tegengekomen, 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?
Vanuit het onderzoek zijn enkele kansen benoemd voor nieuwe ontwikkelingen. Voor een deel liggen die in 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? *Vanwege de grotere zorgen over de vitaliteit binnen de culturele sector, is een specifieke actielijn of onderdeel daarvan, gericht op deze doelgroep, te overwegen.*

Voorgestelde actielijn	Beschrijving
Actielijn ondernemerschap	Ondernemers kunnen worden ondersteund met kennis en kunde op een aantal thema's. Hierbij kan worden aangehaakt bij thema's die al op het Kennisplein van Achterhoek Toerisme worden aangeboden en het vitaliteitsprogramma verblijfsrecreatie dat momenteel wordt uitgerold over de regio. Een kennis- en coachingsprogramma kan de volgende onderdelen bevatten, die ook in logische samenhang kunnen worden gecombineerd: ▪ Een ken-uw-gast traject, waarin de ondernemer aan de slag gaat 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. ▪ Een inspiratietour, waarin de ondernemer inspirerende voorbeelden van dagrecreatie en horeca voor bepaalde leefstijlgroepen bezoekt. ▪ Een inspiratiedocument om de ondernemer handvatten te geven voor kansrijke ontwikkelrichtingen. ▪ Het ingaan op 'online competenties': het omgaan met online reviews, het zorgen voor online vindbaarheid, uitstraling en beleving. ▪ Het aanbieden van een expertteam (met integraal advies zoals in vele regio's in de verblijfsrecreatie al is opgezet) en/of een coachingsprogramma om ondernemers te begeleiden bij het (door)ontwikkelen van zijn/haar bedrijf.

2 Hoe om te gaan met de personele uitdagingen van de bedrijven?

We zien dat veel bedrijven in de dagrecreatieve en horeca sector moeite hebben om personeel te vinden. Voor ruim 2/3e 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?

Voorgestelde actielijn	Beschrijving
Actielijn personeel	Een gezamenlijke aanpak om de sector onder de aandacht van personeel te brengen en minder afhankelijk te maken van personeel kan helpen om de sector minder kwetsbaar te maken. Een actielijn kan de volgende onderdelen bevatten, die ook in logische samenhang kunnen worden gecombineerd: ▪ Samenwerking tussen onderwijs en bedrijfsleven. 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 een dergelijk initiatief zou mogelijk ook opgezet kunnen worden in de Achterhoek. ▪ Talententuin horeca en dagrecreatie. Een talententuin toerisme en recreatie, een concept dat in meerdere sectoren al een bekend begrip is, zou de dagrecreatie en horecasector beter in beeld kunnen brengen als aantrekkelijke werkgever, niet alleen als bijbaan maar ook als ambitie. ▪ Kennistraject 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.

3 Hoe kunnen we ondernemers stimuleren de bedrijfsvoering te verduurzamen?

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?

Voorgestelde actielijn	Beschrijving
Actielijn duurzaamheid	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. Dat kan via een samenhangend actieplan om te werken aan een duurzame, circulaire vrijetijdssector, zoals in Friesland: http://www.circulairgastvrij.frl/, of op een iets minder uitgebreide manier. Bijvoorbeeld via onderstaande zaken, die ook in logische combinatie met elkaar kunnen worden ingezet: ▪ Het bieden van kennis, informatie en inspiratie via een online portal. ▪ Het organiseren van inspiratiesessies over bijvoorbeeld duurzame verdienmodellen, vergroening en toeristische mobiliteit. ▪ Het organiseren van inspiratietours waarin bedrijven met een duurzame bedrijfsvoering in de dagrecreatie en horeca worden bezocht. ▪ Het opstellen van een stappenplan voor ondernemers die niet goed weten waar te beginnen: waar kan je aan denken bij verduurzaming, welke stappen kan je zetten en van welke subsidies en financieringsfondsen zou je eventueel gebruik kunnen maken?

6.3 Hoe nu verder?

In de vorige paragraaf beschreven we drie actielijnen, die uit het onderzoek naar voren komen als de belangrijkste aandachtspunten voor de dagrecreatie en horeca in de Achterhoek. Deze aandachtspunten hebben door de actualiteit (zoals door de sterk stijgende energieprijzen en de steeds grotere zorgen over personeelstekorten na afloop van de onderzoeksperiode) nóg meer urgentie gekregen. We adviseren de regio dan ook met de actielijnen aan de slag te gaan.
Regionale regie is hierbij van belang. Omdat de actielijnen vooral faciliterend en ondersteunend zijn voor de ondernemers zelf, kan deze regie niet bij de individuele ondernemers zelf worden neergelegd. Bovendien gelden de opgaven voor de gehele regio. De vrijetijdsagenda, waarin de regio al intensief met elkaar samenwerkt, lijkt hiervoor een juist aanknopingspunt: bij de uitwerking van een nieuwe uitvoeringsagenda kunnen de genoemde actielijnen een plek krijgen. Daarbij is de link met de verblijfsrecreatie ook van belang. Veel opgaven gelden immers niet alleen voor de dagrecreatie, maar zijn ook van belang voor de verblijfsrecreatie. Belangrijk is om bij uit de uitwerking na te denken over wie welke rol kan pakken (overheid, bedrijfsleven en/of onderwijs).

Regionaal Behoeftemodel Achterhoek

Bijlage bij het vitaliteitsonderzoek naar dagrecreatie



Colofon

©Bureau voor Ruimte & Vrije Tijd, september 2022

Auteurs Bureau voor Ruimte & Vrije Tijd
C. (Cindy) Gelderman, BSc.
S. (Sanne) Meekes, MSc.
Drs. J.J. (Jan Jaap) Thijs
N. (Nina) van Gelder, MSc.

Inhoudsopgave

1 Inleiding 4
- 1.1 Het recreatiebehoeftemodel: werkwijze en methode 4
- 1.2 Afbakening 5
- 1.3 Opbouw van het rapport 5

Pret- en themaparken 6

Dierentuinen- en parken 7

Family Entertainment Center (FEC) 9

Binnenspeeltuinen 10

Trampolineparken 11

Lasergamen, paintball 12

Bowlingcentrum 13

Indoor klim- en boulderhallen 14

Klimbos 15

Musea 16

Indoor zwemmen 17

Outdoor zwemmen 18

Recreatieplassen 19

Sauna & wellness 20

Restaurants 21

Bierbrouwerijen en wijngaarden 22

Discotheken / clubs 24

Bijlage 1. Bronnenlijst 25

1 Inleiding

In deze bijlage geven we zicht op de ontwikkelruimte door de inzet van het behoeftenmodel. Dit behoeftenmodel geeft een globale analyse van verschillende deelsectoren binnen dagrecreatie, zonder een verdiepend marktonderzoek uit te voeren per deelsector.

Het behoeftenmodel maakt onderdeel uit van het vitaliteitsonderzoek naar dagrecreatie en horeca in de Achterhoek.

1.1 Het recreatiebehoeftemodel: werkwijze en methode

De dagrecreatieve sector is enorm divers, van indoor voorzieningen zoals binnenspeeltuinen of lasergamen, outdoor voorzieningen als paintballen, een klimbos of een buitenzwembad, maar ook dagattracties met een grote aantrekkingskracht als pretparken, dierentuinen en meer. Het recreatie-behoeftenmodel geeft een indicatie van de marktruimte en kansrijkheid van toeristisch-recreatieve voorzieningen, op basis van een aantal bouwstenen. We doen dit voor een 16 categorieën (zie paragraaf 1.2 voor de afbakening).

Het behoeftenmodel bestaat uit een aantal stappen die per voorziening wordt doorlopen:

- Een toelichting en afbakening van de categorie: wat verstaan we onder dit type voorziening en wat nemen we wel en niet mee?
- Het aanbod: hoeveel voorzieningen zijn er in deze categorie gevestigd in de Achterhoek (en directe omgeving), en waar? Dit geven we weer op de kaart.
- Reisbereidheid en nabijheid: wat is de gemiddelde afstand dat Nederlanders doorgaans voor dit type voorziening reizen? We zien dit als de gemiddelde reisbereidheid. En uitgaande van deze reisbereidheid, voor hoeveel % van de inwoners uit de Achterhoek is een dergelijke voorziening dan binnen bereik? We laten dit zien op de kaart.
- Dichtheid: het aantal voorzieningen in deze categorie per 1.000 / 10.000 / 100.000 inwoners in de Achterhoek, vergeleken met de dichtheid per provincie en Nederland. Dit geeft aan in hoeverre het aanbod in de Achterhoek veel of weinig is, in vergeleken met provinciale en landelijke gegevens.
- Trends en toekomst: wat zijn de belangrijkste trends voor deze voorziening en wat is de toekomstverwachting? En is dit van invloed op de marktruimte (is er bijvoorbeeld sprake van een enorme groei, of stagneert de vraag?).
- Conclusie: op basis van al deze bovenstaande bouwstenen geven we een indicatie van de marktruimte. We geven in drie kleuren per deelregio aan of we nieuw aanbod kansrijk vinden of niet zo kansrijk.

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 de Achterhoek 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.

Bronnen

De bouwstenen zijn op de volgende bronnen gebaseerd:

- Aanbod: afkomstig van de begeleidingsgroep.
- Reisbereidheid (in km's, per voorziening): afkomstig het uit CVTO (ContinuVrijeTijdsOnderzoek).
- Nabijheid: in kaart gebracht middels een GIS-analyse, bereikbaarheid over de weg.
- Dichtheid: zoveel mogelijk op basis van bestaande gegevens, o.a. CBS-gegevens, VanSpronsen studies, eigen inventarisaties of andere bronnen die inzicht geven in het aantal voorzieningen in de desbetreffende categorie, zie bijlage 1 voor een bronnenlijst.
- Trends en toekomst: een diversiteit aan bronnen die inzicht geven in de belangrijkste trends en ontwikkelingen per voorziening, zie bijlage 1 voor een bronnenlijst.

1.2 Afbakening

Categorieën dagrecreatieve voorzieningen

Aan de start van het onderzoek is samen met de begeleidingsgroep een aantal categorieën geselecteerd die worden meegenomen in het recreatiebehoeftemodel (mede gebaseerd op de beschikbaarheid van gegevens):

Dit zijn:

- Pret- en themaparken
- Dierentuinen- en parken
- Family Entertainment Centers (FEC's)
- Binnenspeeltuinen
- Trampolineparken
- Lasergamen en paintball
- Bowlingcentrum
- Indoor klim- en boulderhallen
- Klimbos
- Musea
- Indoor zwemmen
- Outdoor zwemmen
- Recreatieplassen
- Sauna & Wellness
- Bierbrouwerijen en wijngaarden
- Discotheken/clubs
- *Restaurants*

Het behoeftemodel is een inventarisatie van de toeristisch-recreatieve bedrijven in deze categorieën. Dit onderzoek geeft de huidige stand van zaken weer, waarbij alle wijzigingen tot en met februari 2022 zijn meegenomen. Mogelijk zijn een aantal bedrijven, bijvoorbeeld als gevolg van de coronacrisis, na februari 2022 gestopt of veranderd van functie (bijv. van horeca naar logiesaccommodatie).

1.3 Opbouw van het rapport

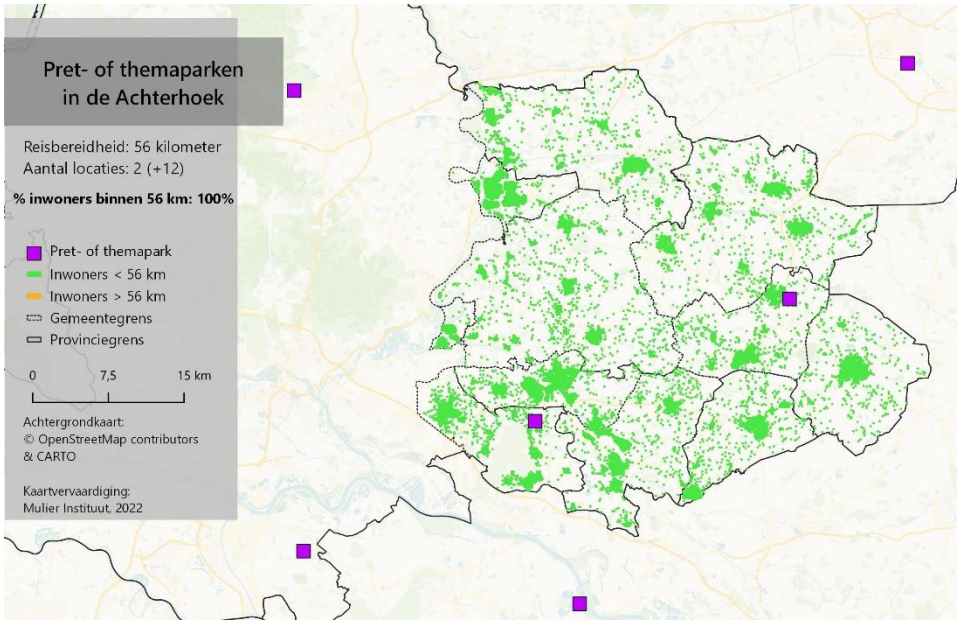
Op de volgende pagina's komen de verschillende voorzieningen aan bod. Per voorzieningen beschrijven we kort de bouwstenen. In bijlage 1 zijn de gebruikte bronnen weergegeven.

Pret- en themaparken

Pret- en themaparken zijn dagrecreatieve voorzieningen waar vermaak en ontspanning centraal staan en die over het algemeen een hoge intensiteit aan bezoekersaantallen hebben. Bezoekers hebben, vaak tegen een toegangsprijs, toegang tot een (breed) scala aan attracties, van achtbanen tot bijvoorbeeld een sprookjesbos.

Aanbod, reisbereidheid en nabijheid

- Er zijn 2 pret- en themaparken gevestigd in de Achterhoek, waarvan één toekomstig park die nog in ontwikkeling is. Dit zijn: Het Land van Jan Klaassen in Braamt en de toekomstige Bommelwereld in Groenlo (in ontwikkeling). Daarnaast zijn er 12 pret- en themaparken in de (nabije) omgeving gevestigd, o.a. in Overijssel en overig Gelderland, maar ook over de grens in Duitsland. Daarmee komt het totaal op 14 pret- en themaparken uit voor inwoners die een voorziening binnen bereisbare afstand hebben. De gemiddelde reisafstand is namelijk 56 kilometer.
- 100% van de inwoners (zie onderstaande kaart) heeft daarmee een pret- of themapark binnen bereik.



Dichtheid

- Met 2 pret- en themaparken heeft de Achterhoek een dichtheid van 0,5 parken per 100.000 inwoners. Dat is hoger dan de gemiddelde dichtheid van pret- en themaparken in Nederland (0,3) en Gelderland als geheel (0,3), maar hierbij moet opgemerkt worden dat de categorie 'pret- en themaparken' zeer divers is. Zo scharen we parken als de Efteling met (inter)nationale aantrekkingskracht onder de pret- en themaparken, maar ook parken met een meer regionaal karakter, zoals Het Land van Jan Klaassen. Het aanbod in de Achterhoek is met name van regionale aantrekkingskracht.

Trends en toekomst

- Op basis van de trends lijkt de Nederlandse attractieparkenmarkt verzadigd. De verzadiging vereist grote investeringen van attractieparken voor de vernieuwing van attracties, het duurt echter lang voordat deze investeringen zijn terugverdiend.
- De coronacrisis heeft grote impact gehad op de attractieparken in Nederland. De sector is lange tijd gesloten geweest, blijft met beperkende maatregelen zitten en een groot deel van de internationale bezoekers is weggevallen. ABN-AMRO verwacht dat de sector zich herstelt, vraag is wel of er te zijner tijd nog voldoende financiële reserves zijn om te innoveren.
- Het online reserveren van een kaartje met bijbehorend tijdslot zoals ingesteld in de coronaperiode lijkt niet meer weg te gaan.

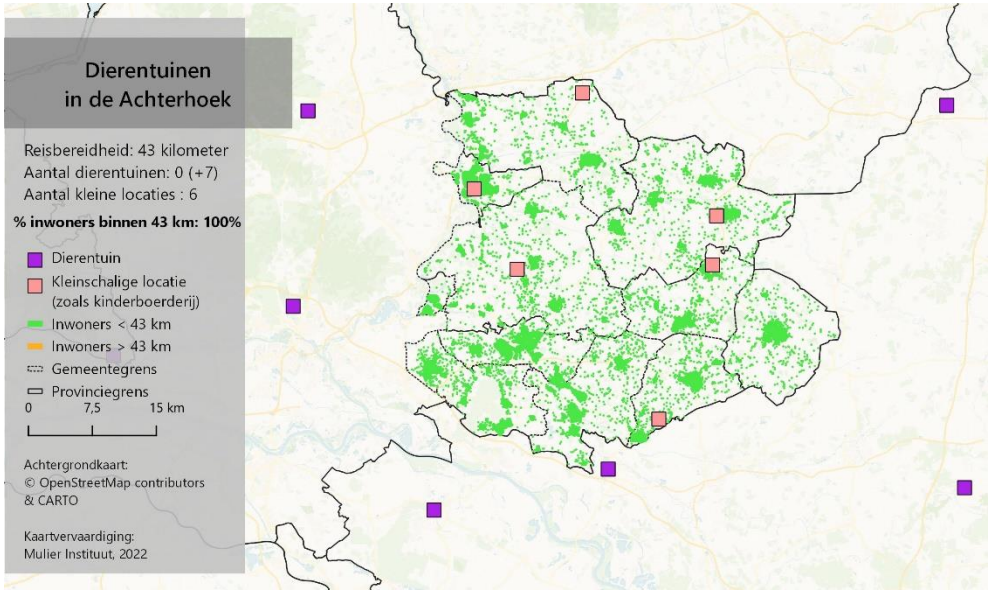
Conclusie

	Zuidwest	Oost	Noordwest
Pret- en themaparken	Weinig kansrijk	Weinig kansrijk	Weinig kansrijk

Binnen de Achterhoek is het aantal pret- of themaparken op dit moment beperkt tot één (met vooral een regionaal karakter), maar er zijn plannen voor een nieuw themapark. De dichtheid (aantal parken per 100.000 inwoners) is daarmee gemiddeld hoger dan in de rest van Gelderland en Nederland. Ook is voor alle Achterhoekers (bij realisatie van het tweede park) een themapark binnen bereisbare afstand aanwezig. Daarom schatten we aanvullend aanbod in de Achterhoek als weinig kansrijk. De werkelijke marktruimte hangt altijd sterk af van de invulling van de voorziening, de aantrekkingskracht en het verzorgingsgebied.

Dierentuinen- en parken

De dierentuinen-sector is zeer divers en uiteenlopend, van grote dierentuinen zoals Burgers' Zoo in Arnhem, tot kleinere dierenparken. In deze analyse nemen we alle dierentuinen in de provincie en aangrenzende provincies mee, net als de kleinere dierenparken in de Achterhoek. Kinderboerderijen worden ook meegenomen indien deze voorzien zijn van meerdere functies, zoals bijvoorbeeld speelgelegenheden of horeca.



Aanbod, reisbereidheid en nabijheid

- De Achterhoek telt 2 kleine dierentuinen, namelijk Hof van Eckberge en Vlindertuin de Kas. Daarnaast telt de Achterhoek nog 4 kinderboerderijen/kleinschalige dierenparken. Daarnaast zijn er 7 (grote) dierentuinen buiten de regio gevestigd (waarvan ook een deel in Duitsland).
- De gemiddelde reisbereidheid voor een dierentuin is 43 kilometer. Echter, omdat er binnen de categorie veel diversiteit zit (van grote dierentuinen tot kleine dierenparken en kinderboerderijen), gaan we uit van een reisbereidheid van 43 kilometer voor de grote dierenparken. De gemiddelde reisbereidheid voor kleinere dierenparken en kinderboerderijen is niet bekend. Deze zijn wel op de kaart weergegeven (roze stippen), maar zijn over het algemeen niet te vergelijken qua aantrekkingskracht en verzorgingsgebied en om die reden niet meegenomen in de nabijheidsanalyse.
- De vestigingen in de Achterhoek vallen in de categorie kleine dierentuin of kinderboerderij/kleinschalig dierenpark. Toch heeft 100% van de inwoners een dierentuin binnen bereik, zie de kaart links in beeld.
- De kleinschalige locaties zijn verspreid door de Achterhoek. Deze kleinschalige dierenparken kunnen wellicht wel als alternatief dienen voor een bezoek aan een grote dierentuin op een kortere reisafstand.

Dichtheid

We maken onderscheid in de dichtheid voor kleine dierentuinen- en parken en grote dierentuinen.

Dichtheid kleine dierentuinen

- De Achterhoek telt 2 (kleine) dierentuinen (Hof van Eckberge en Vlindertuin De Kas) en daarnaast nog 4 kinderboerderijen/dierenparken. In de dichtheidsanalyse nemen we de 2 kleine dierentuinen mee, en laten we de 4 kinderboerderijen/dierenparken achterwege. Met de 2 dierentuinen heeft de Achterhoek een dichtheid van 0,5 kleine dierentuinen per 100.000 inwoners. Dat is net iets hoger dan de gemiddelde dichtheid in Nederland (0,3) en Gelderland (0,4).
- Met een dichtheid die net boven het landelijk (en provinciaal) gemiddelde ligt, heeft de Achterhoek in theorie net iets meer aanbod ten opzichte van het aantal inwoners. Daarnaast zijn er ook kleinschalige alternatieven (kinderboerderij/dierenpark) in de Achterhoek om dieren te zien.
- Er moet daarbij wel opgemerkt worden dat er veel verscheidenheid is binnen de categorie kleine dierentuinen in Nederland, denk bijvoorbeeld aan reptielenhuizen of vlindertuinen. Dat betekent dat er bij een dergelijke voorziening in de Achterhoek ook het publiek en de doelgroep een rol speelt. Het is daarom wel van belang te kijken naar onderscheidenheid ten opzichte van wat al aanwezig is in de Achterhoek en de nabije omgeving.

Dichtheid grote dierentuinen

- Er zijn geen grote dierentuinen in de Achterhoek, wat betekent dat de dichtheid van grote dierentuinen 0 is. Wel zijn er drie grote dierentuinen in de rest van Gelderland: de Apenheul, Burgers' Zoo en het Dolfinarium. Gelderland heeft daarmee een dichtheid van 0,1 grote dierentuinen per 100.000 inwoners, gelijk aan het landelijk gemiddelde.
- Hiermee heeft Gelderland een gemiddeld aanbod ten opzichte van het aantal inwoners. De Achterhoek scoort onder het landelijk gemiddelde qua grote dierentuinen, maar in de rest van de provincie is de dichtheid wel gemiddeld, met 3 grote dierentuinen (binnen de gemiddelde reisbereidheid).

Trends en toekomst

- Het bezoek aan de grote dierentuinen laat naar verwachting de komende jaren (net als in de afgelopen jaren) een stabiele trend zien, met redelijk goede en stabiele bezoekersaantallen (Trends & Tourism, 2021). Ondanks de hoge bezoekersaantallen van de grote dierentuinen van Nederland, spreekt het Trendrapport Toerisme, Recreatie en Vrije tijd (NRIT, 2019) over een verzadigde markt waarbij dierentuinen continue moeten investeren in nieuwe dieren, dierenverblijven, attracties en dierenwelzijn om bezoekers vast te blijven houden. Naar verwachting wordt er in de komende jaren door dierentuinen meer geëxperimenteerd met technologie, omdat dit de jongere doelgroepen aanspreekt. De educatieve rol van dierentuinen zorgt wel voor een extra uitdaging: enerzijds de dieren goed zichtbaar houden en anderzijds de dieren veel ruimte geven ten behoeve van dierenwelzijn.
- De coronacrisis heeft een grote impact op dierentuinen en -parken. Naar verwachting herstelt de sector zich, vraag is wel wat het effect is van mogelijke oplevingen van het virus op de financiële reserves van dierentuinen en -parken.

Conclusie

	Zuidwest	Oost	Noordwest
Grotere dierenparken	Weinig kansrijk	Weinig kansrijk	Weinig kansrijk
Kleinschalige dierenparken	Weinig kansrijk	Weinig kansrijk	Weinig kansrijk

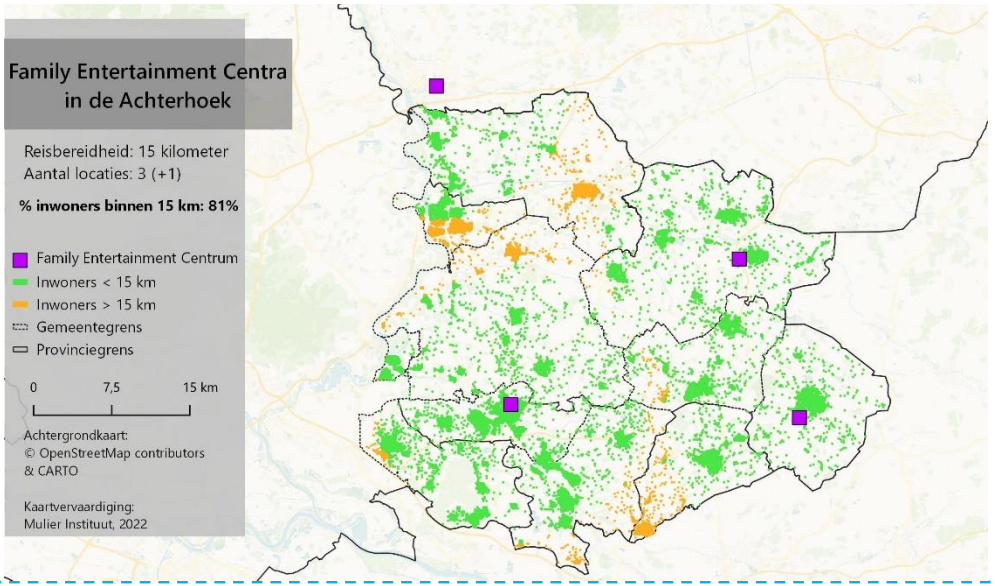
Grote dierentuinen: de Achterhoek heeft geen grote dierentuinen en heeft hiermee een lage dichtheid ten opzichte van het landelijk gemiddelde. Toch hebben alle inwoners van de regio een dierentuin op bereisbare afstand buiten de Achterhoek. Op basis van deze nabijheid van aanbod en de stabiliserende vraag, verwachten we dat aanvullend aanbod weinig kansrijk zal zijn.
Kleinschalige dierenparken (inclusief grotere kinderboerderijen): kleinschaligere dierenparken zijn er wel binnen de Achterhoek, net als een aantal grotere kinderboerderijen. De dichtheid is daarmee in de regio iets hoger dan gemiddeld in Nederland. De parken en kinderboerderijen liggen verspreid over de Achterhoek en voor alle inwoners ligt er dus aanbod op reisafstand. Daarmee achten we ook in deze categorie nieuw aanbod in de Achterhoek weinig kansrijk.

Family Entertainment Center (FEC)

Een Family Entertainment Center (kortweg FEC) is relatief nieuw in Nederland. Een FEC combineert meerdere leisurefaciliteiten onder één dak, waarbij de leisurefaciliteiten een primaire functie hebben en er aanvullend nog horeca aanwezig is. Daarmee biedt een FEC verschillende mogelijkheden aan vrijetijdsbesteding voor een brede doelgroep. Officieel aangemerkte FEC's voldoen aan het criterium van minimaal 3 primaire leisurefuncties. In deze analyse beschouwen we ook niet-officieel aangemerkte FEC's als onderdeel van deze categorie, zolang ze meerdere primaire leisurefuncties onder één dak aanbieden.

Aanbod, reisbereidheid en nabijheid

- In de Achterhoek zijn er momenteel 3 FEC's gevestigd. Daarnaast wordt net buiten de Achterhoek (in Deventer) in de nabije toekomst een FEC geopend.
- De gemiddelde reisbereidheid naar een FEC is niet bekend, daarom rekenen we met 15 kilometer – de reisafstand naar indoor speeltuinen en trampolineparken (de daadwerkelijke reisbereidheid ligt vanwege clustering van activiteiten binnen een FEC mogelijk iets hoger). Hiermee ligt in ieder geval voor 81% van de inwoners van de Achterhoek een FEC binnen bereisbare afstand. Vooral inwoners in het noorden en zuiden van de regio hebben niet altijd een FEC binnen bereik, zie oranje stippen.



Dichtheid

- Met 3 FEC's komt de Achterhoek uit op een dichtheid van 0,8 FEC's per 100.000 inwoners. Dat is hoger dan de gemiddelde dichtheid in Nederland (0,2) en Gelderland als geheel (0,1).
- Dat maakt dat we de dichtheid voor de Achterhoek beoordelen als hoog.

Trends en toekomst

- De markt voor FEC's is sterk in beweging. Er is groei te zien in het aanbod, o.a. door nieuwe toetreders (die direct grootschalig opgezet worden). Maar ook door bestaande aanbieders van dagrecreatie die uitbreiden tot meerdere faciliteiten onder één dak en daarmee zichzelf omvormen tot een FEC.
- In de toekomst zal het aanbod en onderlinge concurrentie van FEC's naar verwachting verder toenemen. Om toekomstbestendig te zijn moeten FEC's zich blijvend vernieuwen en steeds wisselende activiteiten bieden om bezoekers aan zich te binden. Door de coronacrisis loopt de omzet naar verwachting sterk terug. Vraag is of FEC's voldoende financiële reserves hebben om te innoveren en te verbreden.

Conclusie

	Zuidwest	Oost	Noordwest
Family Entertainment Centre	Weinig kansrijk	Weinig kansrijk	Beperkt kansrijk

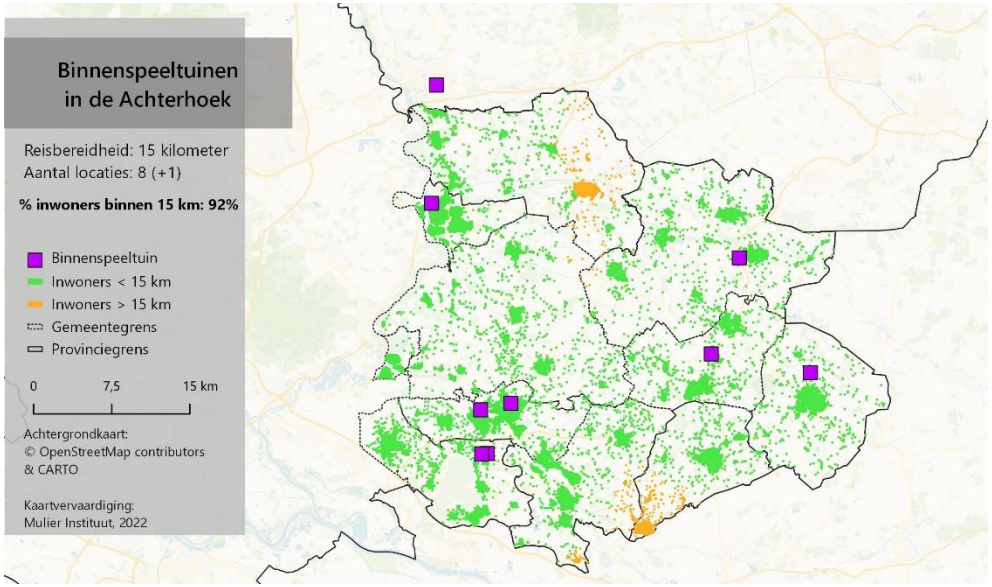
De Achterhoek kent een relatief hoge dichtheid aan FEC's , zeker als we het toekomstige FEC in Deventer, net over de grens in Overijssel, ook meenemen. In combinatie met toenemende concurrentie, zijn we terughoudend in de kansen voor het openen van een nieuwe FEC. Als er kansen liggen, lijken die voornamelijk te liggen in de regio rondom Zutphen, omdat de inwoners hier relatief verder moeten reizen voor een FEC. Het opschalen van een bestaande leisurefaciliteit (met één primaire functie) tot een FEC schatten we daarbij kansrijker in dan een nieuwe FEC.

Binnenspeeltuinen

Binnenspeeltuinen of indoorspeeltuinen komen in veel varianten voor, van kleinschalig tot grootschalig, met of zonder buitenattracties en FEC's met indoor speelfaciliteiten. De indoor speeltuin is vaak geschikt voor kinderen tot en met 12 jaar, bestaande uit verschillende klim- en klauteronderdelen, springkussens, ballenbakken, glijbanen, en een speciaal peutergedeelte. Over het algemeen kenmerkt een binnenspeeltuin zich door relatief eenvoudige horeca. In de FEC's komen vaker vernieuwende horecaconcepten voor.

Aanbod, reisbereidheid en nabijheid

- Het aantal binnenspeeltuinen in de Achterhoek is 8. Daarnaast is er één (toekomstig) speelparadijs in Deventer. Deze is dus niet meer in de Achterhoek gevestigd, maar gezien de korte reisafstand naar Deventer voor inwoners uit (een deel van) de Achterhoek, is deze ook meegenomen.
- De gemiddelde reisbereidheid voor binnenspeeltuinen is 15 kilometer. Hiermee ligt voor 92% van de inwoners een binnenspeeltuin binnen bereik, zie groene stippen op onderstaande kaart.



Dichtheid

- Met 8 binnenspeeltuinen komt de Achterhoek uit op een dichtheid van 16,9 per 100.000 kinderen in de leeftijd van 0 tot en met 12 jaar. Dat is hoger dan de dichtheid in Nederland (6,4) en Gelderland als geheel (7,6).
- De provinciale verschillen zijn overigens groot. Zo staat Drenthe aan top met een dichtheid van 12,9 indoor speeltuinen per 100.000 kinderen, en Zuid-Holland onderaan met een dichtheid van 3,6.
- Ten opzichte van het aantal kinderen van 0 t/m 12 jaar, zien we in de Achterhoek relatief veel aanbod. Dat maakt dat we de dichtheid voor de Achterhoek beoordelen als hoog.

Trends en toekomst

- De markt voor indoor speeltuinen in Nederland is verzadigd en de concurrentie is enorm. De indoor speeltuinen zullen zich moeten onderscheiden door in te zetten op schaalvergroting, thematisering, dynamic pricing en innovatie. De verwachting is dat steeds meer indoor speeltuinen zullen omvormen naar een FEC (Family Entertainment Center). Ook worden steeds meer vakantieparken, campings, restaurants en tuincentra serieuze aanbieders van indoor spelen.
- Ondanks de vergrijzing blijft het aantal kinderen in de Achterhoek in de komende 10 tot 15 jaar ongeveer gelijk.
- De coronacrisis heeft grote impact op de indoor speeltuinen. De speeltuinen zijn lange tijd dicht geweest en blijven naar verwachting in de winterperiodes met beperkende maatregelen zitten. De lange termijn impact hiervan is moeilijk in te schatten.

Conclusie

	Zuidwest	Oost	Noordwest
Indoor speeltuin	Weinig kansrijk	Weinig kansrijk	Weinig kansrijk

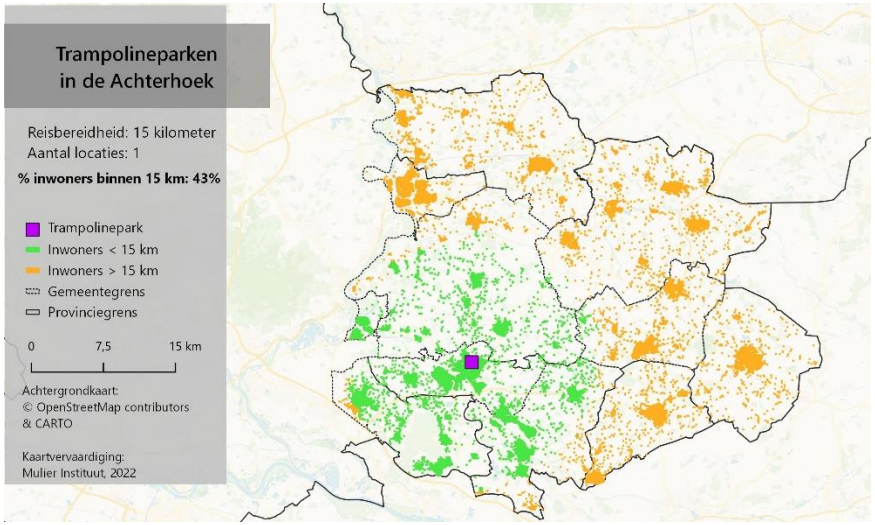
Op basis van de hoge dichtheid aan indoor speeltuinen in de Achterhoek, de nabijheid van indoor speeltuinen voor het grootste deel van de inwoners, de verzadiging in de markt en de toenemende concurrentie, schatten we in dat aanvullend aanbod in de Achterhoek weinig kansrijk zal zijn. Alleen inwoners van Lochem en directe omgeving en Dinxperlo moeten relatief iets verder reizen voor een voorziening.

Trampolineparken

In een overdekt trampolinepark worden verschillende trampolinefaciliteiten en voorzieningen aangeboden onder één dak. De basisfaciliteit die trampolineparken aanbieden is een veld van aaneengeschakelde trampolines waar vrij gesprongen kan worden. Dit wordt vaak uitgebreid met verschillende voorzieningen (foam pit, airbags, stormbanen, en meer), activiteiten en lessen. Aanbieders kunnen een opzichzelfstaand trampolinepark zijn, of als onderdeel van een FEC.

Aanbod, reisbereidheid en dichtheid

- In de Achterhoek is er momenteel één trampolinepark gevestigd, namelijk in Doetinchem (een FEC die ook een trampolinepark heeft). Trampolineparken concentreren zich doorgaans in steden. In Gelderland zijn er trampolineparken gevestigd in Arnhem, Nijmegen en Apeldoorn. In Deventer wordt daarnaast een FEC ontwikkeld die ook trampolinespringen gaat aanbieden, maar in hoeverre het trampolinespringen hier ook een hoofdactiviteit wordt en het concept vergelijkbaar is (niet alleen een aantal trampolines, maar ook echt een reeks aan verschillende springvoorzieningen), is niet bekend. Deze is daarom niet meegenomen in de analyse.
- De gemiddelde reisbereidheid is 15 kilometer. Toch heeft bijna de helft (43%, groene stippen op onderstaande kaart) van de inwoners een dergelijke voorziening binnen bereisbare afstand.



Dichtheid

- Met 1 trampolinepark heeft de Achterhoek een dichtheid van 0,3 per 100.000 inwoners. Dit is (ongeveer) vergelijkbaar met de dichtheid van Nederland (0,4) en van Gelderland (0,3).

Trends en toekomst

- In de afgelopen jaren zijn de trampolineparken explosief gegroeid. Ongeveer de helft van het aanbod is aangesloten bij een keten. De trampolineparken zijn voornamelijk populair onder jongeren. Bewustzijn over sporten en gezondheid hebben de populariteit vergroot.
- Voor de toekomst verwachten we toenemende concurrentie op het 'trampoline springen' door indoor speeltuinen en FEC's die hun aanbod uitbreiden. De groei van opzichzelfstaande trampolineparken zal afzwakken verwacht Van Spronsen en Partners. Nieuwe investeringen van de ketens richten zich nu al voornamelijk op het buitenland.

Conclusie

	Zuidwest	Oost	Noordwest
Trampolinepark	Weinig kansrijk	Kansrijk	Kansrijk

Ondanks de gemiddelde dichtheid (in verhouding tot Nederland), heeft een aanzienlijk deel van de inwoners van de Achterhoek 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 kansrijke voorziening beoordelen in de regio's Oost en Noordwest.

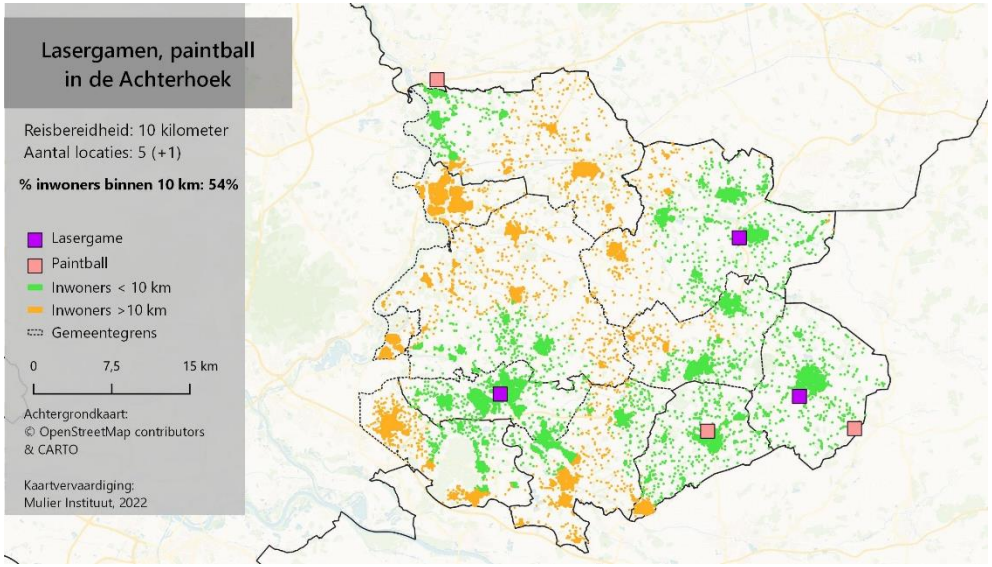
Kanttekening bij Noordwest: in de toekomst wordt een FEC verwacht in Deventer, met onder meer trampolinespringen. Afhankelijk van de schaal waarop dit aangeboden wordt en de beleving, kan dit (in meer of mindere mate) voor Noordwest in de vraag voorzien.

Lasergamen, paintball

Lasergamen en paintballen zijn vrijetijdsactiviteiten die voornamelijk populair zijn onder groepen. In deze analyse gaan we uit van bedrijven waarbij lasergamen en paintballen één van de hoofdactiviteiten is en geprofileerd wordt op gasten van buiten. Outdoor bedrijven zijn hierin niet meegenomen. Naast lasergamen en paintballen op een vaste locatie, is het ook mogelijk om een bedrijf in te huren die (outdoor) lasergame/paintball organiseert op een eigen gekozen locatie, vaak voor grotere groepen. Deze zijn in dit onderzoek buiten beschouwing gelaten.

Aanbod, reisbereidheid en nabijheid

- De Achterhoek telt 5 lasergame en paintball (indoor) faciliteiten, waarvan 3 lasergame- en 2 paintballlocaties. Daarnaast is er één paintballlocatie in Deventer gevestigd. Deze is ook voor een deel van de inwoners van de Achterhoek gevestigd binnen de gemiddelde reisbereidheid van 10 kilometer.
- Gezien deze gemiddelde reisafstand, is voor 54% van de inwoners een lasergame en/of paintball dichtbij, zie onderstaande kaart. Let wel, we hebben hierbij gekeken naar bedrijven waarbij lasergame (een van) de hoofdactiviteit(en) is. Mogelijk zijn er nog kleine vestigingen die ook in de behoefte van inwoners voorzien.



Dichtheid

- Omdat beide activiteiten een vergelijkbaar groepsuitje zijn, beschrijven we de dichtheid zowel apart als samen. In totaal telt de Achterhoek 5 voorzieningen in deze categorie, wat neerkomt op een dichtheid van 1,3 per 100.000 inwoners. Dat is hoger dan de dichtheid in Nederland (0,4) en de provincie Gelderland (0,5).
- Lasergamen heeft een dichtheid van 0,8 per 100.000 inwoners. Dit is hoger dan landelijk en provinciaal (beide 0,4). Bovendien is dit even hoog als de provincie met de hoogste dichtheid (Friesland).
- De dichtheid van paintball (indoor) is 0,5 per 100.000 inwoners. Ook dit is hoger dan landelijk en provinciaal (beide 0,1). De hoogste provinciale dichtheid is 0,2, de dichtheid van de Achterhoek is daarmee hoog.

Trends en toekomst

- Naar de toekomst toe verwachten we dat de vraag naar lasergamen en paintballen niet verder toe zal nemen maar zal stabiliseren, en vooral tot uiting komt bij groepsuitjes en bezoek aan indoor faciliteiten zoals FEC's in indoor playgrounds. We verwachten dat indoor lasergamen en paintballen steeds minder een opzichzelfstaande activiteit zijn.

Conclusie

	Zuidwest	Oost	Noordwest
Lasergamen, paintball	Weinig kansrijk	Weinig kansrijk	Beperkt kansrijk

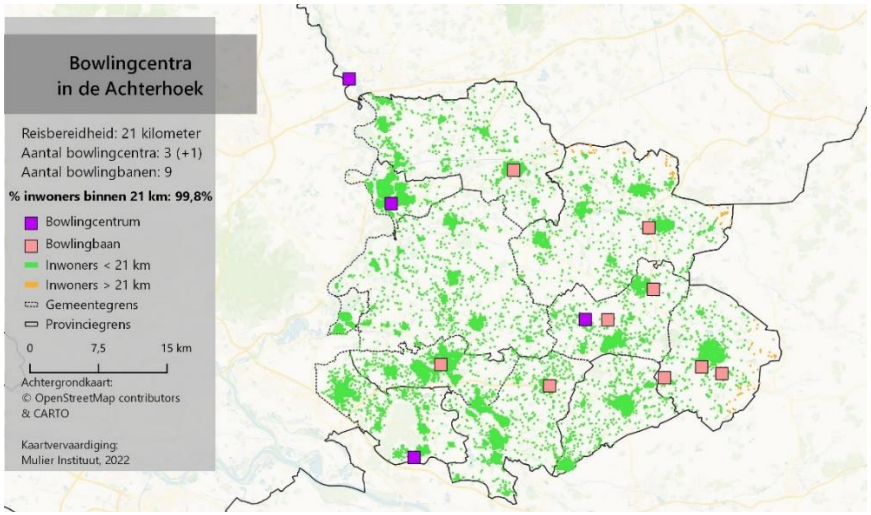
Op basis van de hoge dichtheid in de Achterhoek, de sterke concentratie van aanbod in Oost Achterhoek, de nabijheid van aanbod voor 54% van de inwoners en de verwachting dat de vraag in de toekomst zal stabiliseren, schatten we de kansen voor aanvullend opzichzelfstaand aanbod in de categorie lasergamen en paintballen als volgt in: in de Noordwest Achterhoek (rondom Zutphen) is geen aanbod te vinden en zien we aanvullend aanbod als beperkt kansrijk. In de regio Oost is een clustering van aanbod te vinden en zien we aanvullend aanbod als weinig kansrijk. Ook in de regio Zuidwest achten we nieuw aanbod weinig kansrijk; dat komt vooral omdat een voorziening in Doetinchem al voorziet in een groot deel van de behoefte. Voor een deel van de inwoners is de reistafstand echter wel wat aan de hoge kant.

Bowlingcentrum

In deze analyse gaan we uit van bowlingcentra waarbij bowlen één van de hoofdactiviteiten is en geprofileerd wordt op gasten van buiten en met meer dan 3.000 bezoekers per jaar voor de bowlingbaan. Kleinere voorzieningen, zoals een restaurants die ook bowlingbanen aanbieden, worden zodoende niet meegenomen.

Aanbod, reisbereidheid en nabijheid

- De Achterhoek telt slechts 3 bowlingcentra binnen deze afbakening. Daarnaast zijn er nog veel voorzieningen die als nevenactiviteit een bowlingbaan aanbieden, maar het aantal bowlingcentra waarbij bowlen de hoofdactiviteit is, is beperkt. Wel is er net over de grens in Overijssel bij Deventer nog een bowlingcentrum gevestigd.
- De voorzieningen waarbij bowlen de nevenactiviteit is, zijn wel weergegeven op de kaart omdat dit ook een keuzemogelijkheid is voor inwoners, maar niet meegerekend in de analyses (nabijheid en dichtheid) voor bowlingcentra.
- De gemiddelde reisbereidheid voor een bowlingcentrum is 21 kilometer. Ondanks dat er in de Achterhoek slechts drie bowlingcentra zijn, hebben bijna alle inwoners (99,8%) een bowlingcentrum binnen bereik (zie onderstaande kaart). De 0,2% van de inwoners die geen dergelijke voorziening binnen bereik heeft, zijn woonachting in de randen van de regiogrens.
- Het merendeel van de kleinere bowlingfaciliteiten is in het Zuidoosten gelegen.



Dichtheid

- De dichtheid van bowlingcentra in de Achterhoek is 0,8 per 100.000 inwoners. Dat is lager dan de gemiddelde dichtheid in Nederland (1,1) en Gelderland als geheel (1,2).
- Dat betekent dat het aanbod, ten opzichte van het aantal inwoners, in de Achterhoek relatief laag is.
- Overigens is het wel mogelijk dat in de Achterhoek andere bedrijven in de behoefte aan bowling voorzien. In lijn met de landelijke trend zijn er ook steeds meer Achterhoekse logiesbedrijven die bowling aanbieden, evenals FEC's.

Trends en toekomst

- In de toekomst zal de vraag naar bowling naar verwachting niet verder toenemen maar stabiliseren, als sprake is van gelijkblijvende kwaliteit van het aanbod. Concurrentie zal toenemen van FEC's, vakantieparken en hotels. Bedrijven kunnen zich onderscheiden door blijvend te innoveren en extra beleving te bieden op de baan.

Conclusie

	Zuidwest	Oost	Noordwest
Bowlingcentrum	Weinig kansrijk	Weinig kansrijk	Weinig kansrijk

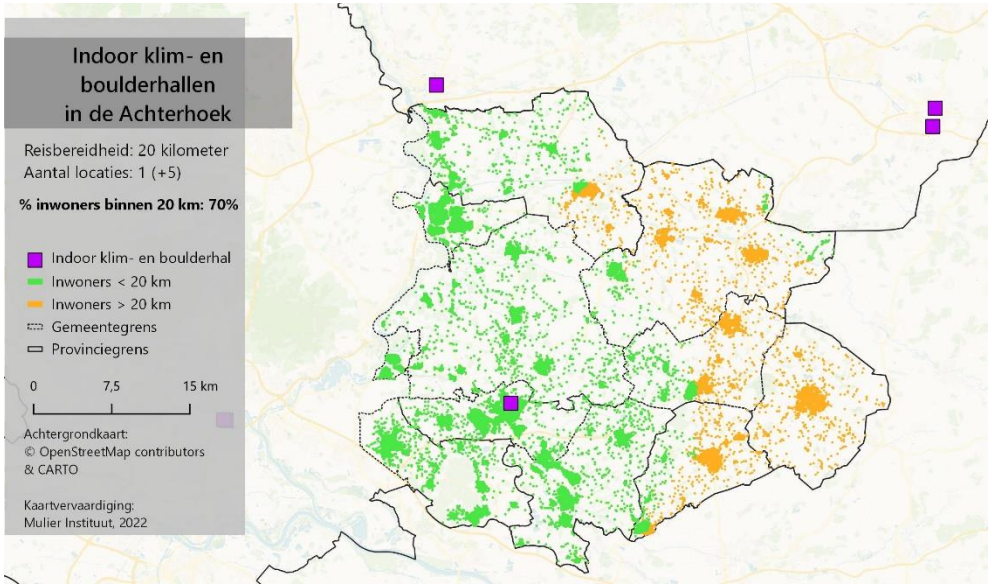
De dichtheid aan bowlingcentra is in de Achterhoek lager dan gemiddeld in Nederland. Toch is voor bijna alle inwoners een bowlingbaan binnen reisafstand aanwezig en bovendien zijn meerdere kleinere bowlingbanen binnen de Achterhoek. Omdat de verwachting is dat de vraag zal stabiliseren en concurrentie zal toenemen, zien we weinig kansen voor aanvullend opzichzelfstaand aanbod in de categorie bowlingcentrum in de Achterhoek.

Indoor klim- en boulderhallen

Een indoor klim- en/of boulderhal is een hal waarin klimactiviteiten worden aangeboden. De bekendste klimactiviteit is de klimhal een wand voorzien van klimroutes, variërend in moeilijkheidsgraad. Boulderen is een variant op het klimmen, waarbij men laag boven de grond klimt zonder het gebruik van touw of zekering (maar wel met een valmat). In eerste instantie waren klimhallen puur gericht op het sportklimmen. Vanaf 2016 zijn de recreatieve klimhallen in opkomst. Deze analyse richt zich op zowel recreatieve als sportieve klimhallen, omdat het onderscheid tussen beide niet altijd duidelijk is.

Aanbod, reisbereidheid en nabijheid

- Er is momenteel één indoor klim- en boulderhallen gevestigd in de Achterhoek, namelijk in Doetinchem (onderdeel van een FEC). Daarnaast zijn een aantal buiten de regiogrens gevestigd, in Gelderland en in Overijssel. In totaal zijn er 5 voorzieningen binnen de gemiddelde reisbereidheid van 20 kilometer van de Achterhoek gevestigd.
- Hierdoor heeft 70% van de inwoners een indoor klim- of boulderhal binnen de reisbereidheid, zie onderstaande kaart. Voor de inwoners in het oosten van de Achterhoek is er geen klim- en boulderhal nabij.



Dichtheid

- Met één indoor klimhal in de Achterhoek, is de dichtheid 0,3 per 100.000 inwoners. Dit komt overeen met de dichtheid van de provincie (ook 0,3) en is lager dan de dichtheid in Nederland (0,5).

Trends en toekomst

- In de toekomst zal het aanbod en de vraag naar klim- en boulderrecreatie toenemen, volgens van Spronsen (onderzoek 2019). Klim- en boulderhallen zullen zich wel moeten specialiseren in beleving, thematisering en ver-entertainisering om onderscheidend te zijn ten opzichte van de concurrentie.
- Zowel de recreatieve klimhallen als de sport-gerichte klimhallen zijn populair. Recreatieve klimhallen zijn vaak gethematiseerd, op een bijzondere locatie (bijv. in een oude kerk of een graansilo) en ingericht op beleving met bijzondere klimelementen. Klim- en boulderhallen zijn veelal gevestigd in of nabij steden.
- De coronacrisis heeft grote impact op de klim- en boulderhallen. De hallen zijn lange tijd dicht geweest en blijven naar verwachting in de winterperiodes met beperkende maatregelen zitten.

Conclusie

	Zuidwest	Oost	Noordwest
Indoor klim- en boulderhal	Weinig kansrijk	Kansrijk	Weinig kansrijk

Er is in de Achterhoek slechts één klim- en boulderhal (in Doetinchem, als onderdeel van een FEC) en ook in Deventer is er één gevestigd. Dat maakt de kansrijkheid voor een nieuwe voorziening in de regio's Zuidwest en Noordwest weinig kansrijk. In Oost Achterhoek ligt dat anders, omdat er in deze regio, ook niet op bereisbare afstand buiten de regio, een voorziening aanwezig is. Hier achten we een voorziening wel kansrijk. Kanttekening hierbij is wel dat dit geen stedelijke regio betreft en we klimhallen vooral in stedelijke gebieden tegenkomen. Dat maakt het des te belangrijker dat een eventuele nieuwe voorziening onderscheidend zal moeten zijn (gethematiseerd of op een bijzondere locatie).

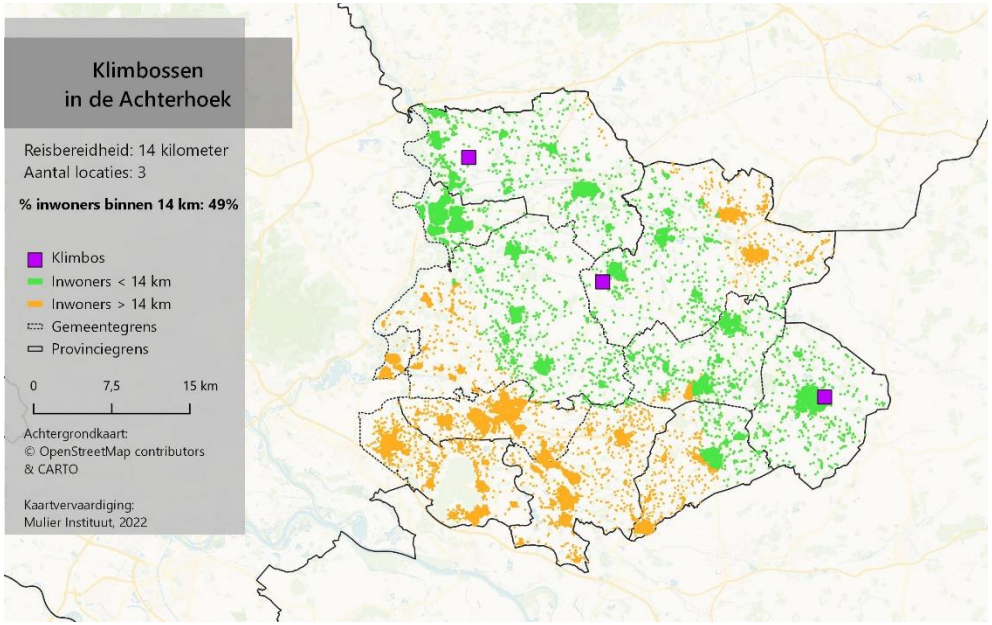
Klimbos

In een klimbos kunnen bezoekers klimmen en klauteren over een uitgezet parcours door de bomen. Via touwen, kabels en platforms wordt een route afgelegd door het bos. Vanwege het fysieke karakter van de activiteit, is dit voornamelijk populair onder tieners en jongvolwassenen. Ook is het een populair groepsuitje.

Niet meegenomen zijn klimactiviteiten bij outdoor bedrijven, die alleen voor groepen toegankelijk zijn. Die bedrijven voorzien in de behoefte, maar zijn niet toegankelijk voor individueel bezoek.

Aanbod, reisbereidheid en nabijheid

- De Achterhoek telt 3 klimbossen: in Winterswijk, Ruurlo en Eefde. De gemiddelde reisbereidheid voor een klimbos is 14 kilometer.
- Dat maakt dat ongeveer de helft (49%) van de inwoners een klimbos binnen bereisbare afstand heeft, zie onderstaande kaart.



Dichtheid

- Met 3 klimbossen en outdoor klimparken komt de Achterhoek uit op een dichtheid van 0,8 klimparken per 100.000 inwoners.
- Dat is hoger dan de gemiddelde dichtheid in Nederland (0,3) en heel Gelderland (0,3). De hoogste dichtheid klimparken zien we in Drenthe en Overijssel (beiden 0,8), vergelijkbaar met de Achterhoek. Dit heeft hoogstwaarschijnlijk te maken met het landelijke karakter van deze provincies (inclusief de Achterhoek), waardoor er meer fysieke mogelijkheden zijn voor een klimbos.

Trends en toekomst

- Klimmen op hoogte in het park of bos past in de trend van de groeiende belangstelling voor sportief bezig zijn in de natuur, de natuur als decor voor activiteiten, en (voor een jongere doelgroep) natuurlijk spelen. Vanwege de (benodigde) natuurlijke omgeving zijn klimbossen vaker in het buitengebied of aan de rand van steden gevestigd.
- Voor de komende jaren verwachten we een toenemende vraag naar outdoor klimmen. Echter lijkt er al sprake te zijn van enige verzadiging van de traditionele vorm van klimparken en -bossen. Daarom wordt er gezocht naar oplossingen door het aanbod te verbreden; de totaalbeleving komt centraal te staan.

Conclusie

	Zuidwest	Oost	Noordwest
Klimbos	Kansrijk	Weinig kansrijk	Weinig kansrijk

De gemiddelde dichtheid aan klimbossen is in de Achterhoek hoog. Toch heeft 51% van de inwoners geen klimbos binnen bereisbare afstand, en dat geldt vooral voor inwoners in de regio Zuidwest. Klimmen op hoogte in het park of een bos past binnen een groeiende trend. Ze passen dan ook goed in een bosrijke omgeving of aan de rand van steden of dorpen. Een voorziening in deze categorie is kansrijker als het concept onderscheidend is, en als onderdeel van een totaalbeleving.

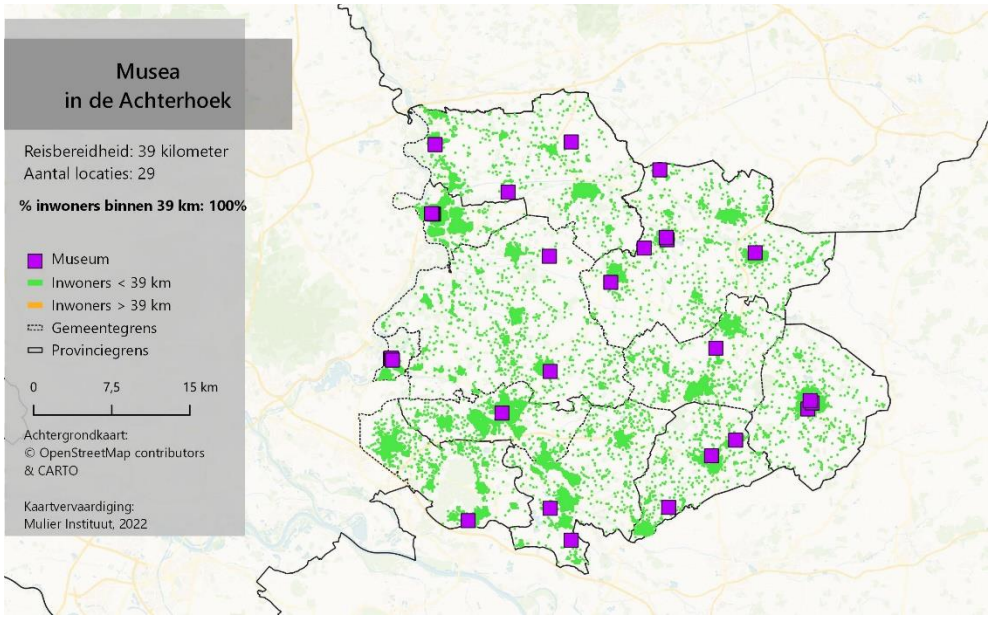
Musea

Musea zijn er in verschillende soorten en maten. In Nederland onderscheiden we vijf type musea, gebaseerd op het type collectie: 1) geschiedenis, 2) kunst, 3) bedrijf, wetenschap en techniek, 4) natuurhistorie en 5) volkenkunde. In de analyse nemen we alleen musea mee met de volgende criteria: opengesteld, met betaalde entree, minimaal 3 dagen per week geopend in het seizoen en minimaal 3.000 bezoekers.

NB Over het algemeen zijn musea (sterk) afhankelijk van subsidies en/of vrijwilligers. In hoeverre een museum commercieel is, en de professionaliteit van de organisatie verschilt per museum. Het is daarom lastig om een indicatie van de marktruimte voor musea te geven. Een museum is namelijk niet alleen marktgedreven of per definitie een commerciële voorziening.

Aanbod, reisbereidheid en nabijheid

- In de Achterhoek zijn 29 musea gevestigd die binnen deze afbakening vallen. De musea in de Achterhoek kenmerken zich over het algemeen door kleinschaligheid, met een lokaal of regionaal verzorgingsgebied.
- De gemiddelde reisbereidheid voor een museum is 39 kilometer. Daarmee hebben alle inwoners (100%) een museum binnen dit bereik, zie onderstaande kaart.



Dichtheid

- Volgens gegevens van Achterhoek Toerisme telt de regio 29 musea. Dat komt neer op een dichtheid van 7,9 musea per 100.000 inwoners. Voor het landelijke en provinciale aanbod maken we gebruik van CBS-gegevens. Deze gegevens zijn echter helaas niet te vergelijken. Volgens het CBS telt de Achterhoek 15 musea op basis van waarschijnlijk een andere definitie. Wanneer we uitgaan van het CBS (15 musea), dan is de dichtheid in de Achterhoek 3,8 musea per 100.000 inwoners.
- Ondanks dat de CBS gegevens voor de Achterhoek niet compleet zijn, maken we (vanwege vergelijkbaarheid) in de dichtheidsanalyse toch gebruik van de CBS-gegevens. De dichtheid in Nederland is 3,5 musea per 100.000 inwoners en voor de provincie Gelderland is dit 4,5. De dichtheid van musea in de Achterhoek (o.b.v. CBS) is daarmee lager dan in Gelderland en vergelijkbaar met het landelijke cijfer.

Trends en toekomst

- Het museumbezoek in Gelderland en Nederland is tussen 2015 en 2019 licht gestegen. Er zijn twee belangrijke uitdagingen voor de sector: nieuwe bezoekersgroepen trekken zodat de markt niet verzadigt en meer inkomsten genereren om te investeren in collecties, gebouwen, technologie en beleving .
- De coronacrisis heeft een grote impact op de museumsector. Ondanks dat de coronabeperkingen voor de sector grotendeels zijn opgeheven herstelt het bezoek zich langzaam. Vraag is of musea in de Achterhoek voldoende financiële reserves hebben om de komende jaren te blijven vernieuwen.

Conclusie

	Zuidwest	Oost	Noordwest
Museum	Weinig kansrijk	Weinig kansrijk	Weinig kansrijk

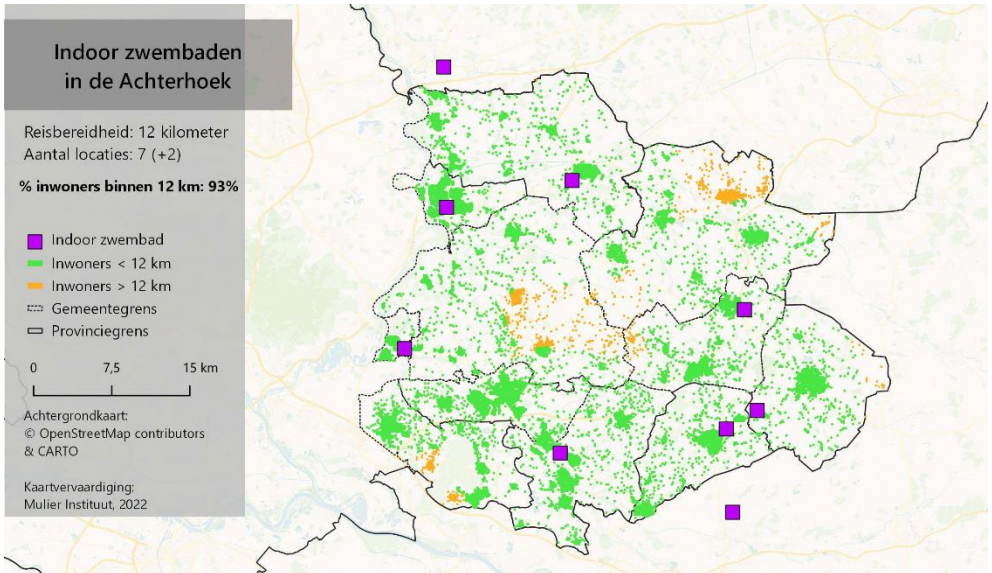
De dichtheid van musea in de Achterhoek is gemiddeld, en alle inwoners hebben aanbod in hun nabijheid. Bovendien staat de sector al onder druk. De kansrijkheid hangt sterk samen met de aantrekkingskracht, collectie, het concept en de bijbehorende doelgroep. Met enige slag om de arm, gezien de breedte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

Indoor zwemmen

Bij de analyse van indoor zwembaden kijken we naar alle overdekte zwembaden in Gelderland die recreatief zwemmen prominent op hun site vermelden. Het gaat om zwembaden waar bezoekers zich tenminste een dagdeel kunnen vermaken. Hieronder is ook een (gering) aantal zwembaden bij verblijfsrecreatieve bedrijven, die zich profileren als zwembad en toegankelijk zijn voor niet-gasten. Zwembaden die zowel overdekt als buiten zwemmen aanbieden (combi-baden), worden in deze analyse én in de analyse van outdoor zwembaden meegenomen.

Aanbod, reisbereidheid en nabijheid

- In de Achterhoek zijn momenteel 7 indoor zwembaden gevestigd die recreatief zwemmen prominent aanbieden, en één net over de grens in Duitsland. De gemiddelde reisbereidheid voor een indoor zwembad is 12 kilometer.
- Gezien deze reisbereidheid, heeft 93% van de inwoners een recreatief indoor zwembad nabij (groene stippen op onderstaande kaart). Voor 7% van de inwoners geldt dit niet. Het merendeel van de locaties zijn aan de randen van de regio (in het westen en zuiden) gevestigd, waardoor er met name voor inwoners uit het midden en noorden van de regio geen indoor zwembad binnen de reisafstand gelegen is.



Dichtheid

- Met 7 overdekte- en combibaden heeft de Achterhoek een dichtheid van 1,8 baden per 100.000 inwoners. Dat is lager dan de gemiddelde dichtheid in Nederland (2,3) en Gelderland als geheel (2,8). Bovendien is het net iets lager dan de dichtheid in Flevoland (1,9), de provincie met de laagste dichtheid overdekte- en combibaden.

Trends en toekomst

- De zwembadbranche heeft te maken met een dalende trend van frequente zwemmers, het aantal bezoeken aan openbare zwemverenigingen en het aantal leden van zwemverenigingen. Ondanks dat worden zwembaden als een belangrijke basisvoorziening gezien, met name voor de zwemveiligheid van kinderen.
- De coronacrisis heeft een grote financiële impact op de zwembadbranche, als gevolg van vraaguitval, teruglopende inkomsten en hoge exploitatielasten. Nieuw is het openen van de buitenbaden, ook buiten het seizoen.
- Daarnaast hebben veel zwembaden te maken met enorm stijgende energiekosten als gevolg van de energiecrisis. Hoe zwembaden hiermee omgaan is nog niet bekend. Het heeft mogelijk effect op de entreeprijzen, maar kan ook een stimulans voor zwembaden zijn om te verduurzamen en minder energie te verbruiken

Conclusie

	Zuidwest	Oost	Noordwest
Indoor zwemmen	Weinig kansrijk	Weinig kansrijk	Weinig kansrijk

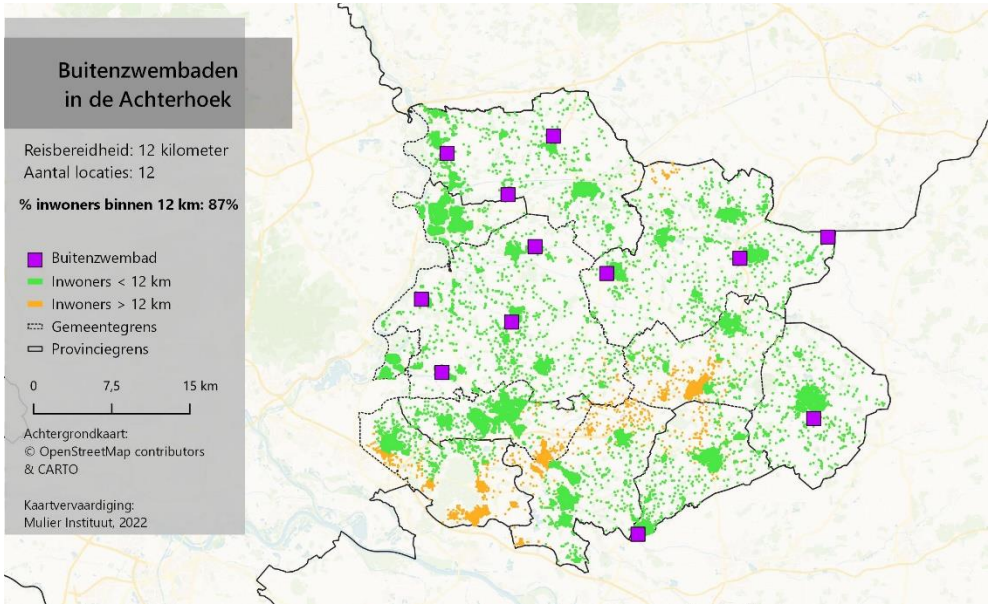
Alhoewel de dichtheid in de Achterhoek aan indoor zwembaden relatief laag is, zien we voor het overgrote merendeel (93%) van de inwoners een indoor zwembad binnen bereisbare afstand. Omdat de branche het over het algemeen moeilijk heeft met een dalende trend van frequente zwemmers en een grote opgave om de exploitatie van de baden rond te krijgen (mede gezien de toenemende energiekosten), lijkt extra aanbod weinig kansrijk.

Outdoor zwemmen

In de categorie outdoor zwemmen zijn alleen de zwembaden geselecteerd indien zij recreatief zwemmen prominent aanbieden. Indoorzwembaden met een of meerdere buitenbaden zijn zowel meegenomen als indoor en outdoor zwembaden. Recreatieplassen zijn niet meegenomen, dit is een aparte categorie. Buitenzwembaden bij verblijfsrecreatie zijn alleen meegenomen indien zij ook toegankelijk zijn voor niet-verblijfsgasten.

Aanbod, reisbereidheid en nabijheid

- De Achterhoek telt momenteel 12 openluchtzwembaden. De gemiddelde reisbereidheid voor een buitenzwembad is 12 kilometer, waardoor 87% van de inwoners een buitenzwembad binnen bereik hebben. De inwoners voor wie dit niet geldt (13%), zijn gelegen in een lijn van het zuidwesten van Montferland tot aan het zuiden van Oost Gelre, zie onderstaande kaart.
- *Opvallend is dat de recreatieplassen (zie volgende pagina) juist meer zijn gelegen in het deel van de regio waar geen buitenzwembad is gevestigd.*



Dichtheid

- Met 12 openluchtzwembaden heeft de Achterhoek een dichtheid van 3,1 openluchtzwembaden per 100.000 inwoners. Dat is veel hoger dan de gemiddelde dichtheid in Nederland (1,4) en Gelderland als geheel (1,3). Echter, ook in de provincies Drenthe (4,9), Groningen (3,6) en Zeeland (3,1) is de dichtheid hoger of vergelijkbaar met de Achterhoek.
- Naar verwachting ligt de dichtheid hoger omdat de afstand tot een zwembad in de landelijke regio's (zoals de Achterhoek) over het algemeen verder is, en het inwoneraantal lager. Niet iedere inwoner heeft hierdoor een buitenzwembad binnen bereisbare afstand, waardoor er meer zwembaden zijn.

Trends en toekomst

- De Zwembadbranche ziet dat het buitenzwemmen een opkomende trend is. Nieuw is het jaarrond openstellen van buitenbaden. Buitenzwemmen is een trend in toename, mede door corona, waar dus kansen liggen voor de zwembaden. Naar alle waarschijnlijkheid kunnen de huidige buitenbaden deze groeiende vraag aan door jaarrond te openen. Mogelijk is er nog ruimte voor aanvullend aanbod in de steden.

Conclusie

	Zuidwest	Oost	Noordwest
Outdoor zwemmen	Weinig kansrijk	Weinig kansrijk	Weinig kansrijk

De dichtheid van buitenzwembaden in de Achterhoek is bovengemiddeld. Maar liefst 87% van de inwoners heeft een buitenzwembad binnen bereisbare afstand. Inwoners hebben niet altijd een buitenzwembad binnen bereik (zoals de inwoners van Montferland), maar veelal wel andere mogelijkheden voor zwemmen zoals binnenbaden of een recreatieplas. We zien daarom, ondanks de opkomende trend van het buitenzwemmen, in de Achterhoek weinig kansen voor aanvullend aanbod in de categorie outdoor zwemmen.

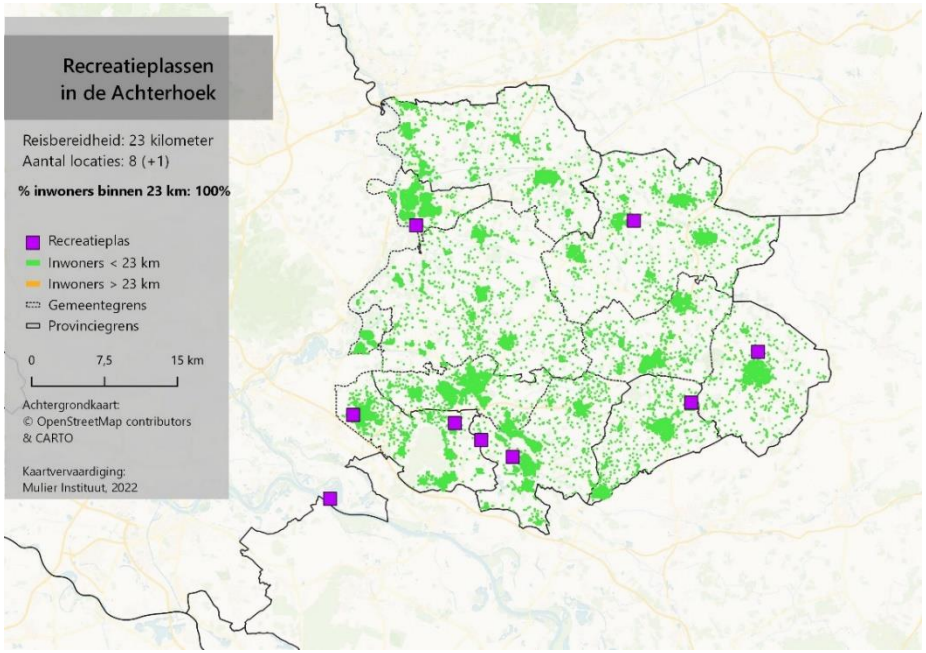
Recreatieplassen

Een recreatieplas biedt bezoekers de mogelijkheid om te recreëren aan het water, denk aan zwemmen, zonnen, luieren. Bij recreatieplassen zijn vaak ook nog aanvullende voorzieningen aanwezig zoals bijvoorbeeld horeca, (water)activiteiten en verblijfsrecreatie.

Voor de recreatieplassen hebben we geen dichtheidsanalyse, omdat het geen commerciële voorziening is waarvoor we indicatie van marktruimte kunnen geven. In plaats daarvan kijken we wel naar de gemiddelde afstand die men in de Achterhoek moet afleggen om bij een recreatieplas te komen.

Aanbod, reisbereidheid en nabijheid

- De Achterhoek telt 8 recreatieplassen. Daarnaast is er een recreatieplas net buiten de regiogrens gevestigd. De gemiddelde reisbereidheid naar een recreatieplas is 23 kilometer. Hierdoor hebben alle inwoners een recreatieplas binnen dit bereik, zie onderstaande kaart.



Afstand

- In plaats van de dichtheid (aantal locaties per inwoner) hebben we gekeken naar de gemiddelde reisafstand naar een recreatieplas voor inwoners.
- Voor een inwoner uit de Achterhoek is de gemiddelde afstand tot recreatief binnenwater 3,5 kilometer. Dit is verder dan het landelijk (2,7 kilometer). In Gelderland is de afstand voor inwoners tot recreatieplassen 3,2 kilometer. Daarmee is de afstand voor inwoners uit de Achterhoek groter dan in de provincie of Nederland. De afstand is het kleinst voor inwoners uit Zuid-Holland (2,0) en Noord-Holland (2,1).

Trends en toekomst

- Er zijn ongeveer 400 recreatieplassen in Nederland, die jaarlijks één of meerdere keren worden bezocht door miljoenen Nederlanders. De verwachting is dat het aantal bezoeken de komende jaren verder toeneemt. Er vinden dan ook veel investeringen plaats gericht op het voorzieningenniveau van de plassen, zoals horecaconcepten, (water)attracties, vakantiehuisjes etc.
- Corona zorgt ervoor dat steeds meer mensen buiten recreëren. Naar verwachting komt dit ook ten goede aan het aantal bezoeken aan recreatieplassen.

Conclusie

Een recreatieplas is geen commerciële voorziening, maar wel een belangrijke voorziening voor inwoners om te kunnen recreëren. Het draagt bij aan de aantrekkelijkheid van de woonomgeving. Omdat een recreatieplas ook niet zomaar kan worden gerealiseerd en dit niet zozeer afhankelijk is van marktruimte, ondernemerschap of initiatiefnemers, maar afhankelijk is van beschikbare ruimte en mogelijkheden van de bodem, geven we daarom ook geen indicatie van marktruimte. Wel kunnen we enkele opmerkingen plaatsen:

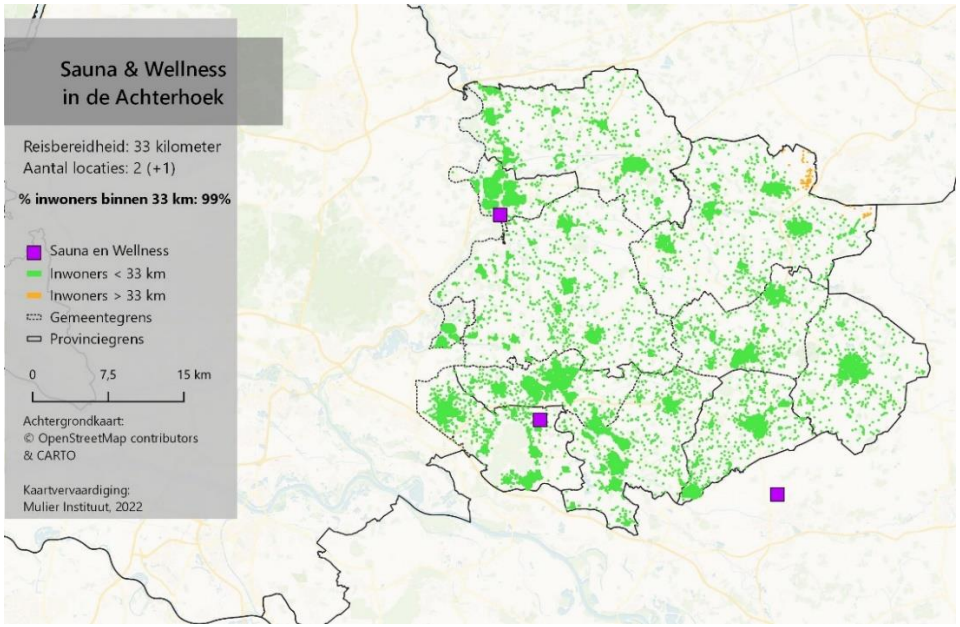
- De afstand voor inwoners naar een recreatieplas is verder dan gemiddeld in Nederland. Wel hebben bijna alle inwoners een recreatieplas binnen de gemiddelde reisbereidheid. Hierbij moet wel worden opgemerkt dat 23 kilometer een vrij grote afstand is op zomerse dagen, zeker wanneer men geen auto ter beschikking heeft.
- Wel zien we dat inwoners relatief ver moeten reizen om bij een recreatieplas te komen, en alternatieve mogelijkheden om af te koelen aan het water (bijvoorbeeld niet officieel zwemwater, beken of rivieren) daardoor kansrijk zijn (afhankelijk van de marktruimte van deze categorie).

Sauna & wellness

Onder sauna- en wellnessbedrijven verstaan we dagrecreatieve bedrijven waarbij sauna en wellness de hoofdactiviteit zijn en waar een dagdeelvullend programma voor bezoekers is. Daarnaast zijn er vele bedrijven die een sauna of wellness als nevenactiviteit of -voorziening aanbieden die we buiten beschouwing laten, denk aan fitnessbedrijven, zwembaden, zonnebankstudio's of verblijfsrecreatie.

Aanbod, reisbereidheid en nabijheid

- Momenteel zijn er 2 bedrijven in de sauna & wellness-categorie gevestigd in de Achterhoek en één net over de grens in Duitsland. De gemiddelde reisbereidheid voor deze voorziening is 33 kilometer, waardoor 99% van de inwoners een voorziening binnen bereik heeft, zie onderstaande kaart. De 1% van de inwoners (oranje stippen) die geen vestiging binnen dit bereik hebben, wonen in het noordoosten, aan de grens met Twente.



Dichtheid

- Met 2 sauna- en wellnessbedrijven heeft de Achterhoek een dichtheid van 0,5 wellnessbedrijven per 100.000 inwoners.
- Dat is lager dan de gemiddelde dichtheid in Nederland (1,0) en Gelderland als geheel (0,9). We zien dus in relatie tot het inwoneraantal, relatief weinig aanbod in de Achterhoek.

Trends en toekomst

- De wellnesssector is de afgelopen jaren sterk gegroeid, het aantal bezoekers stijgt nog steeds. Echter is de verwachting dat verzadiging van de markt in de nabije toekomst plaatsvindt. Prijsconcurrentie en prijserosie spelen daarbij een grote rol. Om te blijven groeien is er vernieuwing en innovatie nodig.
- Na lange tijd van capaciteitsbeperkende maatregelen en sluitingen (als gevolg van de coronapandemie), kampen veel sauna- en wellnessbedrijven nu met de hoge energielasten. Een aantal bedrijven ziet zich al genoodzaakt de entreeprijzen te verhogen.

Conclusie

	Zuidwest	Oost	Noordwest
Sauna en wellness	Weinig kansrijk	Weinig kansrijk	Weinig kansrijk

Er zijn 'slechts' twee sauna- en wellnessbedrijven in de Achterhoek, maar deze liggen wel voor een groot deel van de inwoners binnen de reisbereidheid. Daarnaast is er een bedrijf net over de grens in Duitsland gevestigd. Hierdoor heeft maar liefst 99% van de inwoners van de regio een voorziening binnen de reisbereidheid. Alleen voor 1% van de inwoners van het uiterste noordoosten van de regio liggen er geen wellness-bedrijven binnen bereisbare afstand. Daarom achten we in zowel het Zuidwest, Oost en Noordwest een nieuwe voorziening weinig kansrijk.

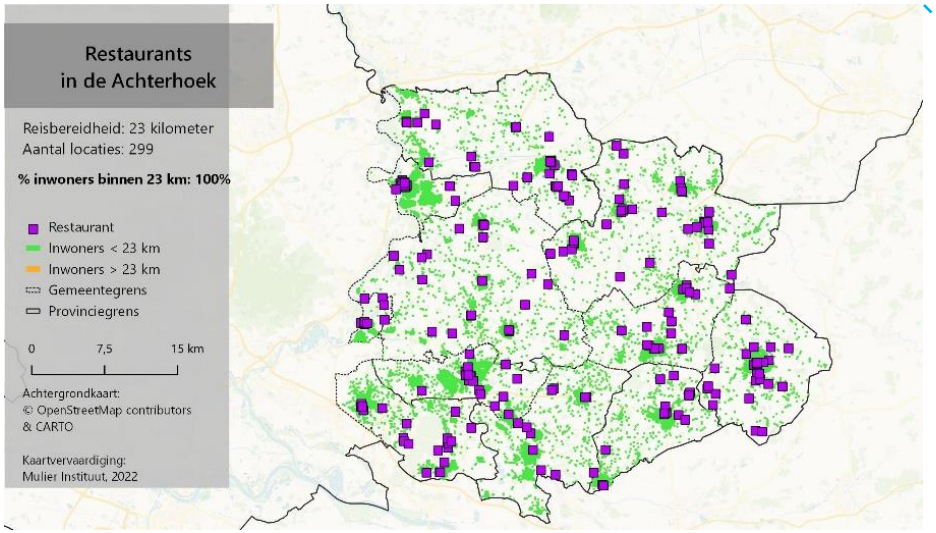
Restaurants

De categorie restaurants is een brede categorie met veel verschillende concepten. Voor het behoeftenonderzoek is er geen onderscheid gemaakt in een type restaurant (denk aan Italiaans, wereldrestaurant, pannenkoekenrestaurant, Chinees-Indisch, etc.). Belangrijk om te beseffen is wel dat er per type concept bepaalde kansen of bedreigingen spelen. Daarnaast is deze categorie afgebakend naar restaurants met een avondopenstelling. Lunchrooms worden dus niet meegenomen en ook afhaalconcepten zijn niet meegenomen omdat zij geen restaurantfunctie hebben.

NB De impact van de coronapandemie op de horeca is groot (zie ook trends en toekomst), waardoor het aanbod aan restaurants ook aan verandering onderhevig is (ondernemers die stoppen of hun bedrijf omvormen naar een ander type voorziening). Deze analyses geven de stand van zaken tot en met februari 2022 weer.

Aanbod en nabijheid

- Binnen de afbakening zijn er 299 restaurants gevestigd in de Achterhoek (februari 2022). Voor alle inwoners in de Achterhoek zijn er restaurants binnen bereisbare afstand (23 km) gevestigd.
- Volgens het CBS is de gemiddelde afstand die inwoners moeten afleggen tot een restaurant in de Achterhoek 1,1 kilometer. Dat is net iets hoger dan provinciaal en landelijk, namelijk: 1 kilometer in Gelderland en 0,8 in Nederland.
- De geografische spreiding van restaurants in de Achterhoek is te zien op de onderstaande kaart. De restaurants zijn vrij goed verspreid over de regio, met een sterkere concentratie van restaurants in de kernen.



Dichtheid

- Met 299 restaurants komt de Achterhoek uit op een dichtheid van 7,6 restaurants per 10.000 inwoners. Dat ligt onder het gemiddelde in Nederland (9,7). Overigens is het redelijk vergelijkbaar met de gemiddelde dichtheid in Gelderland (8,1).
- De provinciale verschillen zijn groot. Opvallend genoeg zijn het niet alleen de Randstedelijke provincies waar de dichtheid het hoogst is: Zeeland gaat aan kop, gevold door Noord-Holland, Limburg, Utrecht en Zuid-Holland. Dat maakt dat we de dichtheid voor de Achterhoek beoordelen als (iets onder) gemiddeld.

Trends en toekomst

- Nederlanders zijn de afgelopen decennia steeds meer buiten de deur gaan eten en drinken. De sector laat al jaren een stijgende trend zien, zowel qua aantal eet- en drinkgelegenheden als qua omzet, ook in de Achterhoek. De verwachting is dat deze groei doorzet, mits de huidige gespannen arbeidsmarkt dit toelaat. Andere factoren die een rol spelen zijn toerisme, brancheverveging en digitalisering.
- De impact van de coronacrisis op de restaurants in Nederland is groot. De (financiële) onzekerheid voor restaurants duurt de komende jaren voort mede door hoge belastingschulden en personeelstekorten. Het is afwachten of er een golf aan

faillissementen en bedrijfsbeëindigingen volgt als gevolg van lockdowns en beperkingen.

Conclusie

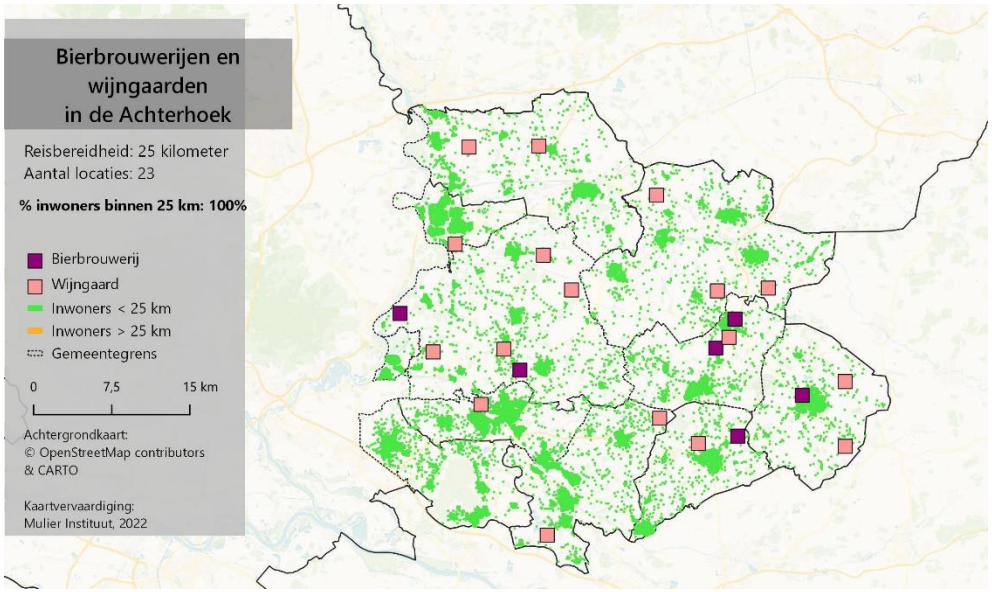
- Om de behoefte voor restaurants te analyseren, zal op een meer lokaal schaalniveau gekeken moeten worden naar de dichtheid. Het regionale beeld is dat voor alle inwoners restaurants binnen bereisbare afstand zijn, maar dat er lokaal wellicht kansen zijn om (meer) restaurants toe te voegen op basis van inwonersaantallen en bezoekers (toeristen en recreanten).
- Wel zien we dat de nabijheid van restaurants in de Achterhoek iets lager ligt dan het landelijke en provinciale gemiddelde. Dat heeft wellicht te maken met het uitgestrekte karakter van de regio, maar dit biedt mogelijk kansen om de nabijheid van restaurants voor inwoners te vergroten waar deze relatief ver is. Hiervoor zal op gemeenteniveau gekeken moeten worden. Omdat het ene restaurant de andere niet is, is kansrijkheid van nieuwe initiatieven sterk afhankelijk van het concept en de locatie.

Bierbrouwerijen en wijngaarden

Bierbrouwerijen en wijngaarden zijn specifieke voorzieningen die een onderdeel vormen van de horeca. Hoewel een bierbrouwerij en wijngaard niet eenzelfde voorziening zijn, zijn beide wel gericht op het nuttigen van eigen geteelde of gebrouwen producten. Daarnaast wordt zowel speciaalbier als wijn gezien als 'genotsproduct'. In de analyse zijn alleen bierbrouwerijen en wijngaarden genomen die een publieksfunctie hebben en rondleidingen en/of horeca aanbieden.

Aanbod, reisbereidheid en nabijheid

- De Achterhoek telt 6 bierbrouwerijen en 17 wijngaarden met een publieksfunctie, in totaal komt dit uit op 23 voorzieningen. De bierbrouwerijen zijn paars aangeduid op onderstaande kaart, de wijngaarden roze. De gemiddelde reisbereidheid voor een bierbrouwerij of wijngaard is 25 kilometer.
- Uitgaande van deze reisbereidheid, ligt voor alle inwoners (100%) in de Achterhoek een bierbrouwerij of wijngaard binnen bereik, zie onderstaande kaart.



Dichtheid

- De totale dichtheid (bierbrouwerijen én wijngaarden) is 5,9 per 100.000 inwoners in de Achterhoek. Dat is hoger dan de gemiddelde dichtheid in Nederland (4,3) en Gelderland als geheel (4,5). De Achterhoek kent dus een relatief hoge dichtheid. Wel zit er verschil tussen beide voorzieningen.
- De dichtheid voor bierbrouwerijen is: 1,8 per 100.000 inwoners. Dit is lager dan de landelijke dichtheid (3,7) en in Gelderland (3,3). Bovendien is dit lager dan de provincie met de laagste dichtheid (Flevoland, 2,7).
- Voor wijngaarden is de dichtheid wat hoger, namelijk 4,1 per 100.000 inwoners. Dit is duidelijk hoger dan landelijk (0,5) of provinciaal (1,2).
- De Achterhoek kent een relatief hoog aandeel van het totaal aantal wijnboeren in Nederland. De hoge dichtheid past dus goed bij de identiteit van het gebied en maakt tevens onderdeel uit van het toeristisch product van de Achterhoek.

Trends en toekomst

- Nederlandse wijn wordt internationaal goed beoordeeld en wordt daardoor steeds populairder bij de consument. Er zijn dan ook steeds meer wijnboeren in Nederland. In Gelderland (en de Achterhoek) zijn veel wijngaarden te vinden. Verwachting is dat het aantal wijnboeren in Nederland de komende jaren blijft stijgen.
- In Nederland drinkt men veel lokaal gebrouwen bier. De populariteit van het zogenoemde 'craft' bier was het afgelopen decennium immens, daardoor groeide het aantal bierbrouwerijen hard. Ondanks dat het aantal bierbrouwerijen vooralsnog ieder jaar licht stijgt lijkt het einde van deze groei nabij.
- Corona had een grote impact op de bier en wijn sector. De thuisconsumptie (en online verkoop) van wijn en bier steeg licht, maar de verkopen aan de horeca daalden vele malen harder. Goed nieuws is dat de horeca zich snel lijkt te herstellen na iedere lockdown en dat de omzet (buiten lockdowns om) bijna aan het niveau van voor corona zit.

Conclusie

	Zuidwest	Oost	Noordwest
Bierbrouwerijen en wijngaarden	Weinig kansrijk	Weinig kansrijk	Weinig kansrijk

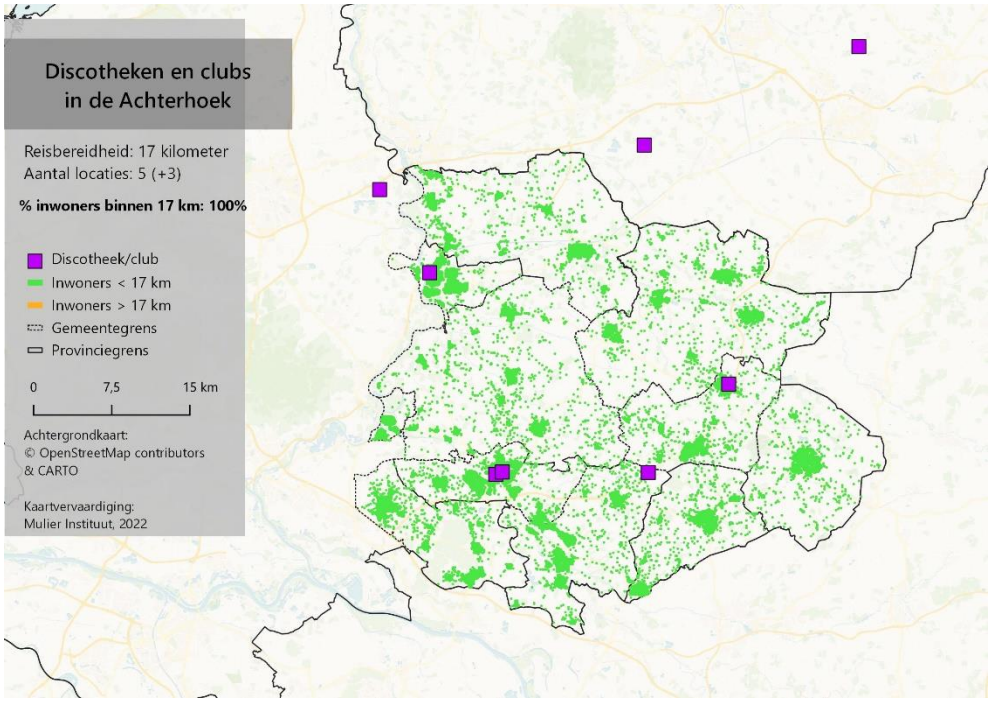
We zien in de Achterhoek vooral veel wijngaarden met een publieksfunctie (passend bij de aard van het gebied), en een beperkter aantal bierbrouwerijen met een publieksfunctie. Gezien de hoge dichtheid van wijngaarden en de goede bereisbaarheid voor de inwoners van de regio, achten we nieuw aanbod weinig kansrijk. Mogelijk liggen er nog wel beperkte kansen voor bierbrouwerijen met een (secundaire) publieksfunctie.

Discotheken / clubs

Een discotheek of club: een uitgaansgelegenheid die men voornamelijk in de avond of nacht kan bezoeken, waar muziek gedraaid wordt en waar vaak door de bezoekers wordt gedanst op de muziek. Het is over het algemeen dé ontmoetingsplek voor jongeren.

Aanbod, reisbereidheid en nabijheid

- Er zijn 5 discotheken/clubs (hierna 'discotheken' genoemd) in de Achterhoek. Daarnaast zijn er nog 2 te vinden in Overijssel, deze vallen buiten de Achterhoek maar zijn, gezien de reisafstand, ook meegenomen in de analyse.
- Binnen de gemiddelde reisbereidheid voor een discotheek/club (17 kilometer), hebben alle inwoners een voorziening binnen dit bereik, zie de onderstaande kaart.



Dichtheid

- Met 6 discotheken heeft de Achterhoek een dichtheid van 9,2 discotheken per 100.000 inwoners in de leeftijd van 16 t/m 30 jaar (jongeren). Dat is hoger dan de gemiddelde dichtheid in Nederland (5,3) en Gelderland als geheel (4,9). Belangrijk om op te merken is dat de cijfers per provincie uit 2017 afkomstig zijn, toen er sprake was van een dalende trend. Mogelijk ligt de provinciale en landelijke dichtheid nog wat lager.
- De Achterhoek heeft in verhouding een hogere dichtheid. Dit is mogelijk te verklaren door het landelijke karakter van de regio, waardoor jongeren discotheken bezoeken vanwege de afwezigheid van (stedelijke) uitgaansvoorzieningen.

Trends en toekomst

- Discotheken en clubs hebben het lastig, al jaren loopt het aantal discotheken en clubs in Nederland terug. Dit komt vooral omdat de concurrentie op dit traditionele nachtleven immens is. Experts verwachten niet dat discotheken en clubs uit het straatbeeld verdwijnen, maar de vraag is wel waar het dieptepunt ligt. Voorlopig zetten de discotheken en clubs in op branchevervaging, waarbij de combinatie met restaurants en evenementenlocaties wordt gezocht.
- Corona heeft (van alle sectoren) de grootste impact op het nachtleven. Sinds maart 2020 was het nachtleven gesloten met een korte openingsperiode in de zomer en herfst van 2021. Het omzetverlies is ondanks steunpakketten enorm.

Conclusies

	Zuidwest	Oost	Noordwest
Discotheken en clubs	Weinig kansrijk	Weinig kansrijk	Weinig kansrijk

De Achterhoek kent een hoge dichtheid aan discotheken en clubs, terwijl deze sector het landelijk gezien lastig heeft, zeker door de enorme impact van corona op de sector. Daarnaast is er al langere tijd sprake van een dalende trend. Dat maakt dat we nieuw aanbod van 'traditionele' discotheken en clubs in de Achterhoek als weinig kansrijk achten.

Bijlage 1. Bronnenlijst

- ABN-AMRO, 2021. Stand van Leisure.
- AD, 2020. Het gaat slecht met discotheken en dat komt mede door sociale media.
- Berendschothoreca, 2016. Rabobank: Visie, trends, kansen en bedreigingen in de horeca.
- Bierista, 2019. Bierrevolutie nadert hoogtepunt.
- CBS, 2018. Wijnbouw in Nederland licht gestegen.
- CBS, 2021. Omzet horeca bijna terug op niveau pre-corona.
- Datling, 2021. Hoe gaat het met de discotheken tijdens de coronacrisis?
- Domein Wolders, 2021. Nederlandse wijnbouw in ontwikkeling.
- EenVandaag, 2021. Wanneer gaan de nachtclubs weer open? 'Testen voor Toegang en Dansen met Jansen hebben het kapotgemaakt'
- FEC-Nederland, 2019. Trends Family Entertainment Centers.
- Hapbit, 2021. Top 7 horecatrends van 2021.
- Horecabier, 2014. Aantal bierbrouwers in elf jaar tijd verdrievoudigd.
- ING, 2021. Horecasector heeft behoefte aan helder perspectief voor 2022.
- Koninklijke Horeca Nederland, 2019. Horeca: de huiskamer van het toerisme: visie van horecaondernemers op een gastvrije groei van toerisme.
- Koninklijke Horeca Nederland, 2019[2]. Horeca groeit tot 2025 met 100.000 medewerkers.
- Koninklijke Horeca Nederland, 2020. Coronabeleid en steunmaatregelen.
- Koninklijke Horeca Nederland, 2020[2]. KHN op de bres voor clubs & nightlife tijdens rondetafel van Tweede Kamercommissie van OC&W.
- Marktdata, 2019. Recreatieplas wint aan populariteit.
- Metronieuws, 2019. Jongeren hangen liever op bank dan dansvloer.
- Mulier Instituut, 2013. Zwemmen in Nederland.
- Mulier Instituut, 2020. Gevolgen coronacrisis voor sportverenigingen.
- Mulier Instituut, 2020. Zwemmen en Zwemveiligheid.
- Mulier Instituut, 2020[1]. Gevolgen coronacrisis voor sportverenigingen.
- Nederlandse brouwers, 2020. Bier en Economie, de Nederlandse biersector is een innovatie sector die zowel lokaal, nationaal als internationaal geworteld is.
- Nederlandse brouwers, 2021. Biermarkt is nog lang niet hersteld.
- Nederlandse brouwers, 2021[2]. 2020, ook een rampjaar voor bierbrouwers.
- Nederlandse Wijn Info, 2021. Cijfers Wijnbouw.
- NRIT & CBS, 2020. Trendrapport toerisme, recreatie en vrije tijd 2020.
- NRIT, 2014. Ideaalbeeld van een recreatieplas. Onderzoek Kampioen recreatieplassen: bezoekers zijn positief.
- NRIT, 2018. Klim avontuur als nieuwe indoor attractie.
- NRIT, 2019. Trendrapport Toerisme, Recreatie en Vrije Tijd.
- NRIT, 2019[1]. ZERO55 – Professionalisering in Family Entertainment Centers.
- NRIT, 2019[2]. Toezicht in zwembad is lastig.
- NRIT, 2020. Het financieren van leisure, een dilemma.
- NRIT, 2020[1]. Dierentuinen in 2020: kansen voor betekenisvolle beleving.
- NRIT, 2021. ABN-AMRO verwacht ondanks versoepelingen zwaar jaar van attractieparken en dierentuinen.
- NRIT, 2021[1]. Hopelijk liggen de rampjaren achter ons. Attractieparken hadden afgelopen jaren de grootste krimp ooit.
- NRIT, 2021[2]. Sport en corona.
- On-wine, 2021. Impact van Covid-19: hoe gaat het met de wijnboeren?
- Pleisureworld, 2019. Hans van Leeuwen – Nederlandse indoor speeltuinen & trampolineparken laten omzet liggen.
- Pleisureworld, 2020. Trends, innovatie en noviteiten op de praktijkdag Family Entertainment Centers 2020.
- Pointer (kro/ncrv), 2020. Stortvloed in Nederlandse pilswoestijn: de opkomst van ambachtelijk bier.
- Pretwerk, 2015. Ontwikkelingen indoor speelparadijzen in beeld
- Pretwerk, 2020. Bezoek aan de natuur stijgt fors tijdens coronacrisis.
- Pretwerk, 2020. Realiseren we een klimpark of een bijzondere offline-ervaring?
- Rabobank, 2014. Horeca en Recreatie. Cijfers en trends 2014-2015.
- Rabobank, 2014. Rabobank Cijfers & Trends: Wellnesscentra en sauna's.
- Recreatieftotaal, 2019. Een bak zand en wat water! Het zijn de ingrediënten voor een leuk dagje uit.

- Recreatieftotaal, 2021. In, op of aan het water, bij recreatieplassen heb je het allemaal.
- Red Online Marketing, 2021. Blijven de markttrends in 2022?
- Trends & Tourism, 2021. Toekomstvisie Nederlandse vrijetijdsmarkt 2030.
- Trimbos, 2016. Het grote uitgaansonderzoek 2016. Uitgaanspatronen, middelengebruik en preventieve maatregelen onder uitgaande jongeren en jongvolwassenen.
- Trimbos, 2021. Infographic: uitgaan na corona. Resultaten expertpanel.
- Van Sprongen & partners, 2015[1]. Het wellnesscentrum in beeld.
- Van Spronsen & partners, 2015. Brancheonderzoek de indoor speelparadijzen in beeld.
- Van Spronsen & partners, 2016. Blurring in beeld.
- Van Spronsen & partners, 2016[2]. De coffeebar in beeld.
- Van Spronsen & partners, 2017. De discotheek & club in beeld.
- Van Spronsen & partners, 2017. Family Entertainment Center Leisurecentrum 2017. Trends, innovatie, inspiratie.
- Van Spronsen & partners, 2017[2]. Discotheken & clubs: Trends, innovatie en inspiratie.
- Van Spronsen & partners, 2017[3]. Gelukkig krijg ik nog steeds drie pils als ik drie vingers opsteek.
- Van Spronsen & partners, 2019. Branche in beeld – Klimhallen in beeld.
- VNSWB, 2020. Update coronavirus van de Vereniging van Nederlandse Sauna en Wellnessbedrijven.
- VTK, 2020. Vrijetijdskennis: Trends in vrije tijd. Door Breda University of applied sciences, Goof Lukken.
- Wijnbouw Advies Oude Voshaar, 2015. Wijnbouw in Nederland: geschiedenis en toekomst.
- WildWorld, 2018. Trendonderzoek Dierentuinen.
- WUR, 2018. Marcel Vijn: het mysterie van de verdwenen Gelderse wijngaarden.
- Zwembadbranche, 2021. Hele jaar door buiten zwemmen (nieuwe trend voor het buitenbad).



Vitaliteit per deelsector en deelregio

Bijlage bij vitaliteitsonderzoek dagrecreatie Achterhoek

Colofon

© Bureau voor Ruimte & Vrije Tijd, september 2022

Opdrachtgever Samenwerkende gemeenten Achterhoek
Contactpersoon Heleen Faber, Stichting Achterhoek Toerisme

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

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

.

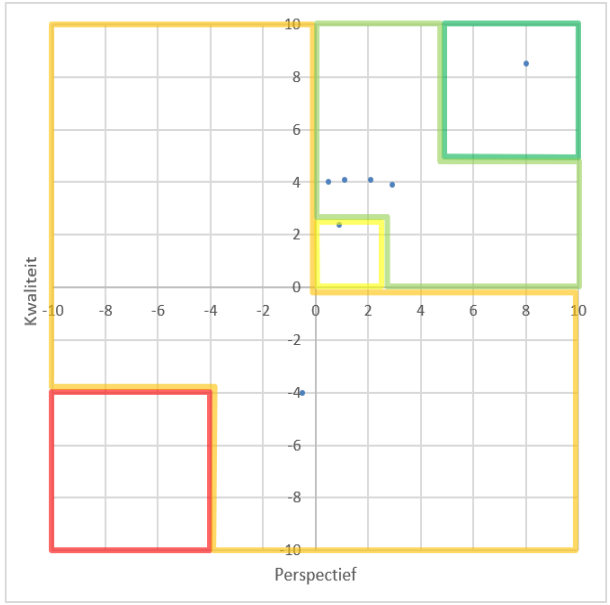
Inhoudsopgave van deze bijlage

1 VITALITEIT PER DEELSECTOR 4
Dagattracties *4*
Wellness en zwembaden *5*
Indoor leisure *6*
Cultuur en erfgoed *7*
Sportief en outdoor *8*
Watersport *9*
Wijngaarden, bierbrouwerijen en rondleidingen *10*
Overig 11
2 VITALITEIT PER DEELREGIO 12
Dagrecreatie zuidwest Achterhoek *12*
Horeca Zuidwest Achterhoek *13*
Dagrecreatie Oost Achterhoek *14*
Horeca Oost Achterhoek *15*
Dagrecreatie Noordwest Achterhoek *16*
Horeca Noordwest Achterhoek *17*

1 Vitaliteit per deelsector

Dagattracties

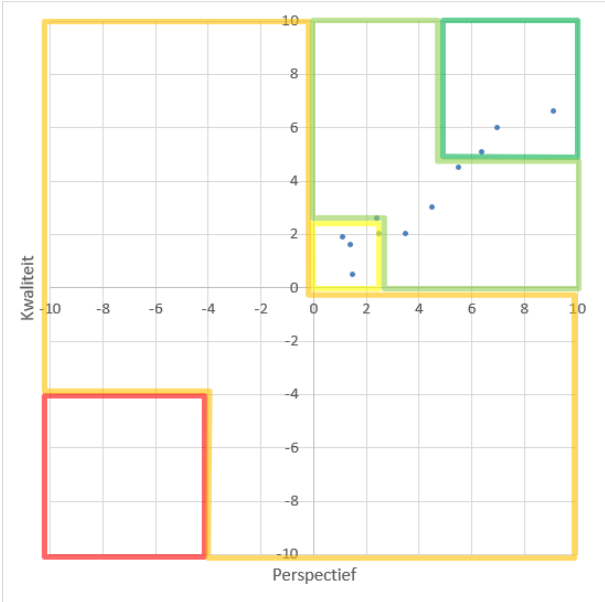
Groep	Dagattracties	% van totaal bedrijven	% van totaal bezoekers
Voorlopers	1	14%	53%
Hoge middenmoters	4	57%	14%
Lage middenmoters	1	14%	13%
Zorgenkindjes	1	14%	20%
Achterblijvers	0	0%	0%
Totaal	7	100%	100%



Dagattracties	Hieronder vallen pret- en themaparken, dieren- en plantentuinen en grootschalige kinderboerderijen met speelvoorzieningen.
Vitaal	Deze sector is bijna geheel vitaal. Deze deelsector scoort gemiddeld een 2,1 op kwaliteit en een 3,3 op perspectief. De meeste bedrijven vallen binnen de categorie hoge middenmoters.
Typering	De meeste bedrijven in deze deelsector liggen in de regio Oost Achterhoek. Eén van de 7 bedrijven valt in de categorie zorgenkindjes.
Wat gaat er goed?	Relatief veel bedrijven hebben aangegeven een specifieke doelgroepkeuze te hebben gemaakt. De bezoekersaantallen stijgen bij deze bedrijven en een ruime meerderheid verwacht ook stijgende bezoekersaantallen in de komende drie jaar. Daarnaast zien deze bedrijven vaak geen belemmeringen voor de toekomst en zijn ze op één uitzondering na onafhankelijk van subsidies en donaties. Verder zijn deze bedrijven actief bezig met het thema duurzaamheid en vervullen ze vaker een maatschappelijke functie.
Wat kan er beter?	Het onderhoud van de bedrijven op locatie is niet altijd even hoog. We zien ook dat er relatief minder geïnvesteerd wordt door de bedrijven in deze deelsector. Ook qua eigentijdsheid lopen deze bedrijven vaak wat achter. Relatief vaker zijn er weinig online reviews vindbaar.
Opvallendheden	De bedrijven in deze sector hebben relatief weinig last gehad van corona.

Wellness en zwembaden

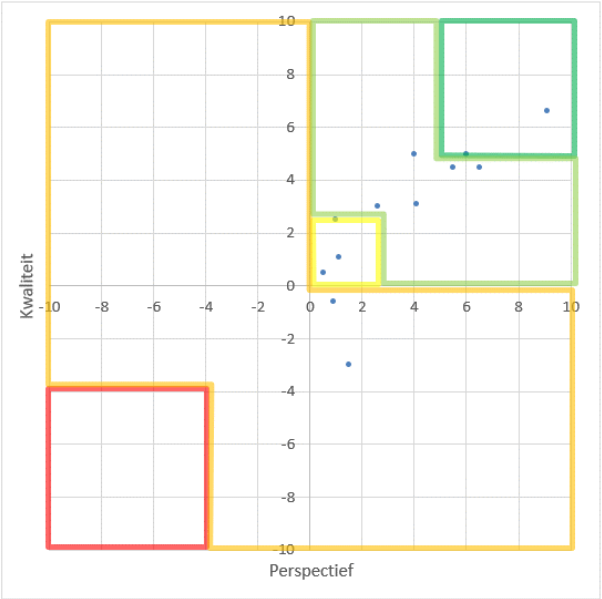
Groep	Wellness en zwembaden	% van totaal bedrijven	% van totaal bezoekers
Voorlopers	3	27%	21%
Hoge middenmoters	5	45%	52%
Lage middenmoters	3	27%	27%
Zorgenkindjes	0	0%	0%
Achterblijvers	0	0%	0%
Totaal	11	100%	100%



Wellness en zwembaden	Hieronder vallen binnen- en buitenzwembaden, sauna- en wellnessbedrijven.
Zeer vitaal	Deze sector is zeer vitaal. Deze deelsector scoort gemiddeld een 4,1 op kwaliteit en een 3,3 op perspectief. De meeste bedrijven vallen binnen de categorie hoge middenmoters.
Typering	De bedrijven zijn vrij gelijk verdeeld over de hele regio. In totaal behoren elf bedrijven tot deze deelsector.
Wat gaat er goed?	Deze bedrijven zijn vaak goed onderhouden en hebben een eigentijdse uitstraling. Ook online zijn deze bedrijven goed vindbaar en hebben een eigentijdse website met ruim voldoende informatie voor de bezoeker om zich te oriënteren. Alle bedrijven hebben een ruime hoeveelheid positieve reviews. Daarnaast hebben deze bedrijven relatief vaker een specifieke doelgroep voor ogen en zijn ze actief bezig met het thema duurzaamheid.
Wat kan er beter?	De bedrijven weten zich niet altijd goed te onderscheiden op de markt. De afhankelijkheid van subsidies is relatief groot en dat maakt de organisaties soms kwetsbaar van vaak een beperkt aantal subsidieverstrekkers. De stijgende energiekosten vormen voor sommige bedrijven een grote opgave.
Opvallendheden	De bedrijven in deze sector hebben relatief weinig last gehad van corona.

Indoor leisure

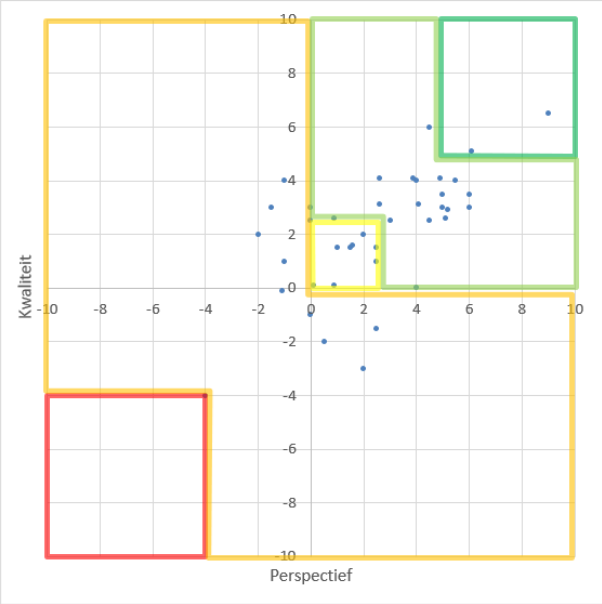
Groep	Indoor leisure	% van totaal bedrijven	% van totaal bezoekers
Voorlopers	2	17%	43%
Hoge middenmoters	6	50%	32%
Lage middenmoters	2	17%	14%
Zorgenkindjes	2	17%	10%
Achterblijvers	0	0%	0%
Totaal	12	100%	100%



Indoor leisure	Hieronder vallen alle bedrijven die overdekte leisure activiteiten aanbieden (indoor speeltuinen, lasergamen, paintball, Family Entertainment Centers, trampolineparken, klim- en boulderparken en bowling).
Grotendeels vitaal	Op een paar uitzonderingen na is deze deelsector vitaal. Gemiddeld scoren bedrijven een 3,6 op kwaliteit en een 2,7 op perspectief. De helft van de bedrijven valt binnen de categorie hoge middenmoters. Daarvan zijn twee (kleinschalige) bedrijven niet vitaal.
Typering	Deze deelsector heeft twaalf bedrijven verspreid over de hele regio.
Wat gaat er goed?	Deze bedrijven krijgen online veelal goede reviews. Ook hebben ze vaker een aantrekkelijke eigentijdse website met voldoende informatie voor de bezoeker om zich online te oriënteren. Het komt ook minder vaak voor dat deze bedrijven geen duidelijke doelgroepkeuze hebben gemaakt. De bedrijven doen gemiddeld grotere investeringen (gerelateerd aan de bedrijfsomvang).
Wat kan er beter?	Bedrijven in deze deelsector scoren relatief minder hoog op onderhoud en eigentijdsheid. Ook hebben ze meer moeite zich te onderscheiden in de markt. Bedrijven zien vaker dan gemiddeld belemmeringen voor de toekomst. Daarnaast zijn deze bedrijven minder bezig met het thema duurzaamheid en vervullen ze minder vaak een maatschappelijke functie.
Opvallendheden	De bedrijven in deze sector hebben relatief veel last gehad van corona.

Cultuur en erfgoed

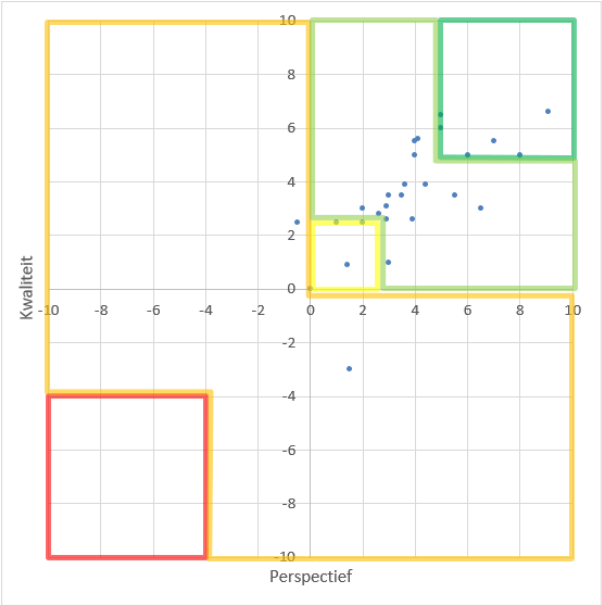
Groep	Cultuur en erfgoed	% van totaal bedrijven	% van totaal bezoekers
Voorlopers	2	5%	7%
Hoge middenmoters	22	55%	78%
Lage middenmoters	6	15%	5%
Zorgenkindjes	9	23%	10%
Achterblijvers	1	3%	0%
Totaal	40	100%	100%



Cultuur en erfgoed	Hieronder vallen monumenten en musea , (openlucht)theaters, bioscopen en filmhuizen.
Minder vitaal	Deze deelsector is minder vitaal. Gemiddeld scoren de bedrijven een 2,5 op kwaliteit en een 2,1 op perspectief. Hoewel de meeste bedrijven binnen de categorie hoge middenmoters vallen zijn negen bedrijven zorgenkindjes en één achterblijver. Deze tien niet-vitale bedrijven zorgen echter slechts voor 10% van de bezoekers.
Typering	Met 40 deelnemende bedrijven is deze deelsector het grootst en vanzelfsprekend het meest divers.
Wat gaat er goed?	Het onderhoud op locatie is bij de bedrijven in deze deelsector vaak goed. Ook vervullen bedrijven vaker dan gemiddeld een belangrijke rol voor de maatschappij op het gebied van werkgelegenheid, het vervullen van een maatschappelijke functie voor bepaalde groepen of in het behoud van natuur, cultuur of historie.
Wat kan er beter?	De bedrijven in deze deelsector hebben vaker een wat gedateerde uitstraling. Ook zien we gemiddeld genomen minder ondernemerschap, wat zich uit in minder marktbewustzijn, een minder scherpe doelgroepkeuze en iets vaker een lagere score op online uitstraling en vindbaarheid. Ook hebben bedrijven minder vaak voldoende online reviews voor de bezoeker om zich online te kunnen oriënteren. Vaker dan gemiddeld verwacht men een daling van het bedrijfsresultaat en de bezoekersaantallen. Duurzaamheid speelt vaker dan gemiddeld nog niet zo'n grote rol.
Opvallendheden	De bedrijven in deze sector hebben relatief veel last gehad van corona en merken vaak nog dat bezoekers weg blijven.

Sportief en outdoor

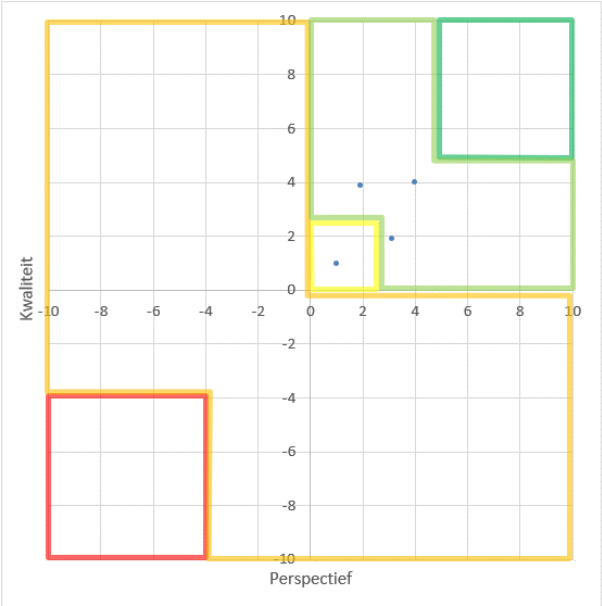
Groep	Sportief en outdoor	% van totaal bedrijven	% van totaal bezoekers
Voorlopers	6	22%	49%
Hoge middenmoters	17	63%	40%
Lage middenmoters	2	7%	7%
Zorgenkindjes	2	7%	5%
Achterblijvers	0	0%	0%
Totaal	27	100%	100%



Sportief en outdoor	Hieronder vallen alle bedrijven die sportieve activiteiten in de buitenlucht aanbieden, waaronder klimbossen, outdoorbedrijven, outdoor lasergamen, golfbanen en verhuurbedrijven van bijzondere vervoermiddelen (zoals tracktoren of oldtimers) en actieve watersport (SUP of kanoverhuur).
Grotendeels vitaal	De deelsector sportief en outdoor is grotendeels vitaal. De gemiddelde score voor kwaliteit is een 3,8 en voor perspectief een 3,4.
Typering	De sector sportief en outdoor is met 27 bedrijven de op één na grootste sector in de deelsector dagrecreatie.
Wat gaat er goed?	We zien gemiddeld genomen meer ondernemerschap, wat zich uit in een hoger marktbewustzijn, een scherpere doelgroepkeuze en vaker een goede online uitstraling en vindbaarheid. De bedrijven weten zich goed te onderscheiden in de markt, zijn eigentijds en krijgen goede online reviews. Ook zijn ze positief gezind wat betreft het verloop van het bedrijfsresultaat en de bezoekersaantallen.
Wat kan er beter?	Bedrijven in deze deelsector zien relatief vaker belemmeringen in de huidige bedrijfsvoering. Met name de duur en loop van het traject voor het verkrijgen of vernieuwen van vergunningen wordt als belemmering ervaren. Verder zijn bedrijven minder bezig met het thema duurzaamheid en vervullen ze vaker geen belangrijke rol voor de maatschappij op het gebied van werkgelegenheid, het vervullen van een maatschappelijke functie voor bepaalde groepen of in het behoud van natuur, cultuur of historie.
Opvallendheden	De bedrijven in deze sector hebben relatief weinig last gehad van corona.

Watersport

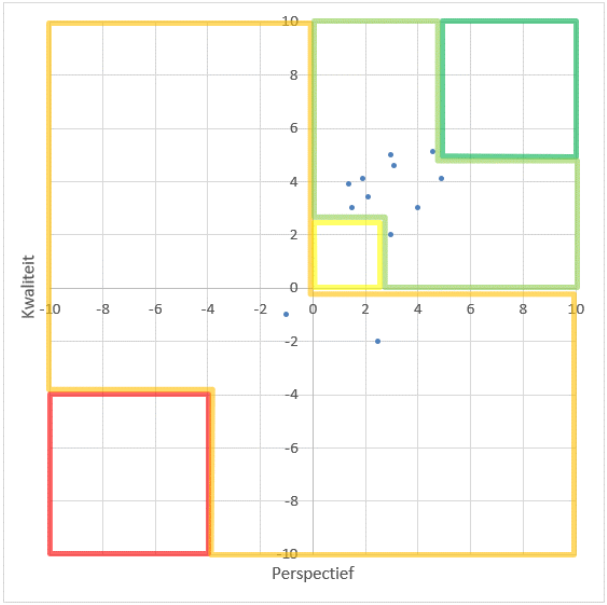
Groep	Watersport	% van totaal bedrijven	% van totaal bezoekers
Voorlopers	0	0%	0%
Hoge middenmoters	3	75%	61%
Lage middenmoters	1	25%	39%
Zorgenkindjes	0	0%	0%
Achterblijvers	0	0%	0%
Totaal	4	100%	100%



Watersport	Rondvaartbedrijven en bootverhuur.
Zeer vitaal	Gemiddeld scoort deze deelsector een 2,5 op kwaliteit en een 2,7 op perspectief. Drie bedrijven vallen binnen de categorie hoge middenmoters en één bedrijf valt binnen de categorie lage middenmoters.
Typering	Deze deelsector bestaat uit slechts vier bedrijven, gelijk verdeeld over Zuidwest Achterhoek en Noordwest Achterhoek.
Wat gaat er goed?	Deze bedrijven liggen vaak op een gunstige locatie en worden vaker goed onderhouden. Er worden relatief vaker veel investeringen gedaan. Ook verwachten deze bedrijven een stijgende lijn in de bezoekersaantallen.
Wat kan er beter?	De online uitstraling en vindbaarheid van deze bedrijven is vaak van lagere kwaliteit. Ook hebben bedrijven vaker geen specifieke doelgroep voor ogen. De meeste bedrijven zijn in meer of mindere mate afhankelijk van subsidies en donaties.
Opvallendheden	De bedrijven in deze deelsector hebben minder last gehad van de coronapandemie dan gemiddeld.

Wijngaarden, bierbrouwerijen en rondleidingen

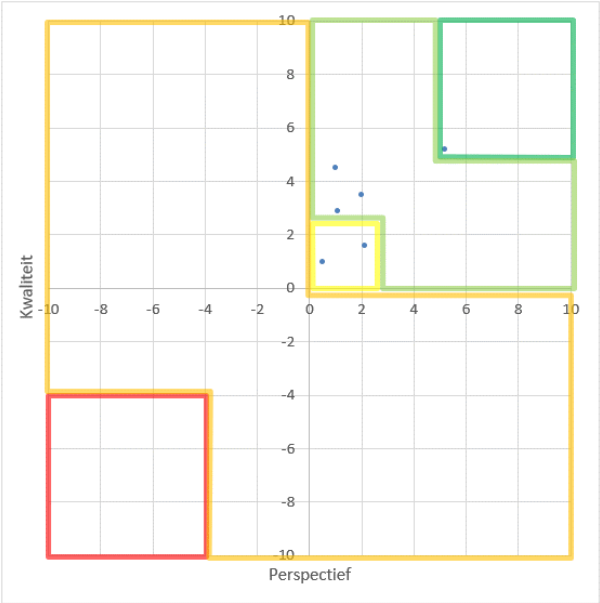
Groep	Wijngaarden bierbrouwerijen en rondleidingen	% van totaal bedrijven	% van totaal bezoekers
Voorlopers	0	0%	0%
Hoge middenmoters	10	83%	98%
Lage middenmoters	0	0%	0,0%
Zorgenkindjes	2	17%	2%
Achterblijvers	0	0%	0,0%
Totaal	12	100%	100%



Wijngaarden, bierbrouwerijen rondleidingen	Hieronder vallen proeverijen en rondleidingen op wijngaarden en bij bierbrouwerijen, en bedrijven en organisaties die uitsluitend rondleidingen verzorgen.
Grotendeels vitaal	Deze deelsector bestaat uit tien hoge middenmoters en twee zorgenkindjes. Deze zorgenkindjes hebben slechts een capaciteit van 2,4%.
Typering	Deze deelsector bestaat uit twaalf bedrijven verspreid over Oost en Noordwest Achterhoek.
Wat gaat er goed?	Dit zijn goed onderhouden bedrijven op een gunstige locatie. Ook zien we vaker goed ondernemerschap bij deze bedrijven; er wordt actief ingespeeld op veranderingen in markt, en organisaties weten zich goed te onderscheiden. Er wordt vaker veel geïnvesteerd door deze bedrijven en ze zijn vaker niet afhankelijk van subsidies en donaties. Ook zijn ze positief gestemd over het bedrijfsresultaat en de bezoekersaantallen in de komende jaren. Tot slot is een meerderheid van de bedrijven actief bezig met het verduurzamen van de bedrijfsvoering.
Wat kan er beter?	De bedrijven zijn niet allemaal even eigentijds. Ook de website is vaker wat gedateerd en bevat over het algemeen weinig informatie. Ook komt het vaker voor dat bedrijven geen specifieke doelgroep keuze hebben gemaakt.
Opvallendheden	Corona heeft wat minder effect gehad op deze sector dan gemiddeld.

Overig

Groep	Overig	% van totaal bedrijven	% van totaal bezoekers
Voorlopers	1	17%	1%
Hoge middenmoters	3	50%	91%
Lage middenmoters	2	33%	8%
Zorgenkindjes	0	0%	0%
Achterblijvers	0	0%	0%
Totaal	6	100%	100%

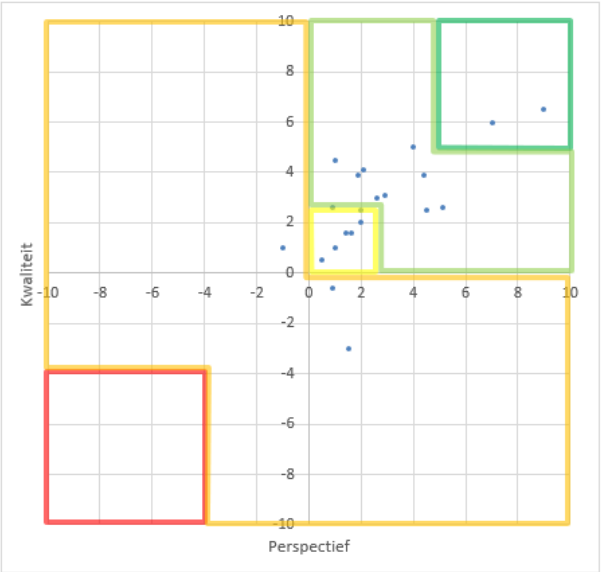


Overig	In de categorie overig vallen alle bedrijven die niet tot één van de bovenstaande deelsectoren behoren.
Zeer vitaal	De helft van de bedrijven valt binnen de categorie hoge middenmoters (met een capaciteit van 91,1%). Alle bedrijven zijn vitaal met een gemiddelde van 2,0 voor kwaliteit en 3,1 voor perspectief.
Typering	In deze deelsector zijn zes bedrijven opgenomen die niet tot één van de bovenstaande deelsectoren behoren. Deze bedrijven verschillen ook sterk van elkaar en hebben een capaciteit van tussen de ca. 300 en 27.000 bezoekers per jaar. De bedrijven zijn verdeeld over alle drie de regio's.
Wat gaat er goed?	Deze bedrijven liggen vaak op een gunstige locatie en weten zich goed te onderscheiden in de markt. Ook zijn deze bedrijven positief over de bedrijfsresultaten en bezoekersaantallen in de toekomst, en zien zij geen tot nauwelijks belemmeringen voor de bedrijfsvoering.
Wat kan er beter?	Het onderhoud op locatie is niet altijd van hoge kwaliteit. Ook is de uitstraling van deze bedrijven vaak wat gedateerd, dit geldt ook voor de website. Ze zijn veelal afhankelijk van subsidies en donaties en er wordt minder dan gemiddeld geïnvesteerd door deze bedrijven. Daarnaast is de doelgroep omschrijving vaak erg algemeen. Tot slot hebben bijna alle bedrijven geen, of een zeer beperkt aantal, online reviews.
Opvallendheden	Deze bedrijven verschillen sterk in hoeverre de coronapandemie hen negatief heeft beïnvloed.

2 Vitaliteit per deelregio

Dagrecreatie zuidwest Achterhoek

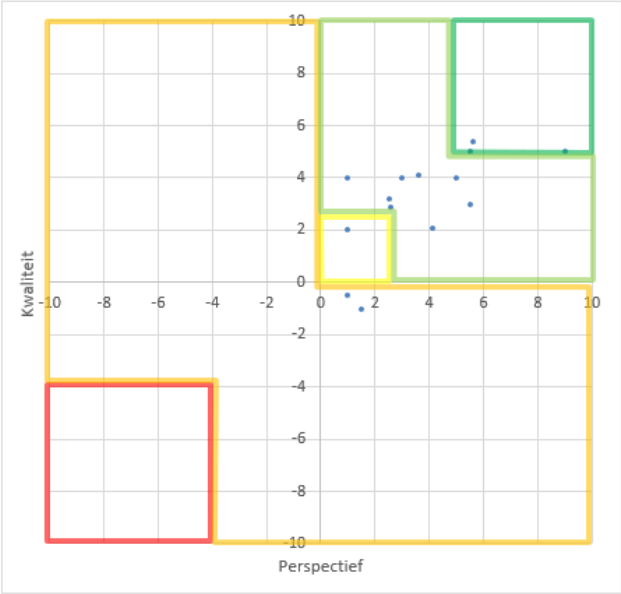
Groep	Zuidwest Achterhoek	% van totaal	% van totaal bezoekers
Voorlopers	2	10%	7%
Hoge middenmoters	11	52%	37%
Lage middenmoters	5	24%	45%
Zorgenkindjes	3	14%	11%
Achterblijvers	0	0%	0%
Totaal	21	100%	100%



Dagrecreatie	Alle dagrecreatieve voorzieningen binnen de steekproef in de gemeenten Doetinchem, Montferland en Oude IJsselstreek.
Grotendeels vitaal	Deze sector is grotendeels vitaal. Op kwaliteit scoort deze deelsector gemiddeld een 2,6 en op perspectief een 2,6. De meeste bedrijven vallen binnen de categorie hoge middenmoters. De hoogste capaciteit zit in de groep lage middenmoters.
Typering	De regio kent één relatief grootschalig bedrijf als het gaat om bezoekersaantallen (>100.000). De overige bedrijven zijn gemiddeld of kleinschalig van aard.
Wat gaat er goed?	We zien in deze regio dat organisaties iets vaker (hele) grote investeringen doen. Organisaties zien minder vaak grote belemmeringen, en we zien iets vaker een stijgend bedrijfsresultaat in het verleden. Bedrijven in deze regio hebben vaker een maatschappelijke betekenis naast hun economisch belang.
Wat kan er beter?	De online uitstraling is niet overal even goed en we zien iets vaker dat organisaties niet specifiek een doelgroep kiezen.
Opvallendheden	Bedrijven hebben iets vaker dan het gemiddelde in de Achterhoek aangegeven heel veel last van de coronapandemie te hebben gehad.

Horeca Zuidwest Achterhoek

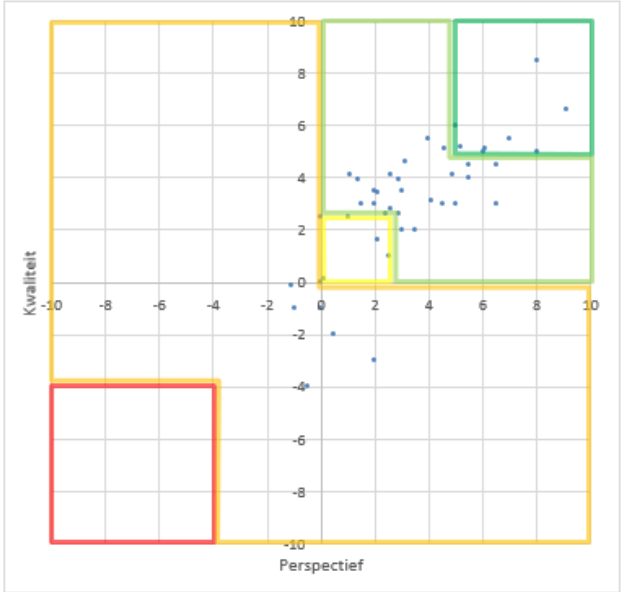
Groep	Horeca	% van totaal bedrijven	% van totaal couverts
Voorlopers	3	21%	26%
Hoge middenmoters	8	57%	52%
Lage middenmoters	1	7%	15%
Zorgenkindjes	2	14%	7%
Achterblijvers	0	0%	0%
Totaal	14	100%	100%



Horeca	Alle horeca voorzieningen binnen de steekproef in de gemeenten Doetinchem, Montferland en Oude IJsselstreek.
Grotendeels vitaal	Deze sector is grotendeels vitaal. Op kwaliteit scoort deze deelsector gemiddeld een 3,6 op kwaliteit en op perspectief een 3,1. De meeste bedrijven vallen binnen de categorie hoge middenmoters. We zien over het algemeen relatief hoge scores op met name kwaliteit. Twee bedrijven vallen in de categorie zorgenkindjes, maar deze zijn relatief kleinschalig.
Typering	Eén bedrijf in deze regio kunnen we typeren als zeer kleinschalig. We zien over het algemeen relatief grote horeca voorzieningen in deze regio met gemiddeld ca. 264 couverts per week.
Wat gaat er goed?	De bedrijven zijn eigentijds en kunnen zich goed onderscheiden. Ook zien we relatief vaak dat de organisaties een (specifieke) doelgroep hebben gekozen.
Wat kan er beter?	Er wordt iets minder goed ingespeeld op veranderingen in de markt.
Opvallendheden	38% van de bedrijven geeft aan nagenoeg geen last te hebben gehad van de coronacrisis. Dat is iets meer dan gemiddeld. Toch geven ook relatief iets meer bedrijven aan een daling in de bedrijfsresultaten te verwachten.

Dagrecreatie Oost Achterhoek

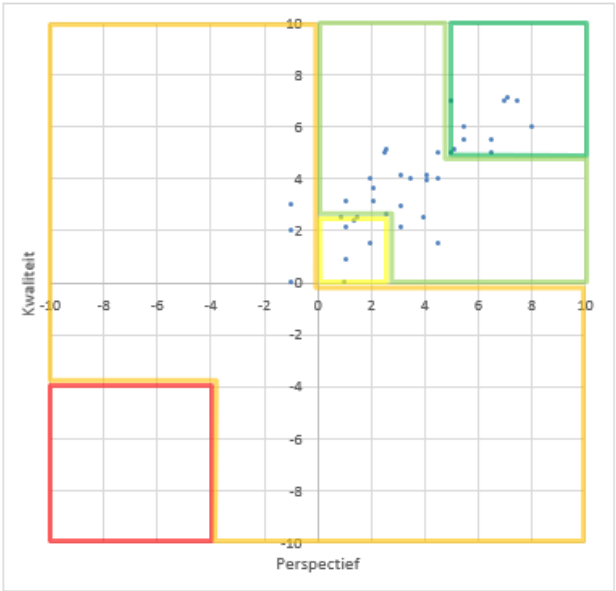
Groep	Oost Achterhoek	% van totaal	% van totaal bezoekers
Voorlopers	8	18%	32%
Hoge middenmoters	28	62%	63%
Lage middenmoters	3	7%	2%
Zorgenkindjes	6	13%	4%
Achterblijvers	0	0%	0%
Totaal	45	100%	100%



Dagrecreatie	Alle dagrecreatieve voorzieningen binnen de steekproef in de gemeenten Aalten, Berkelland, Oost Gelre en Winterswijk.
Grotendeels vitaal	Deze sector is grotendeels vitaal. Op kwaliteit scoort deze regio gemiddeld een 3,3 op kwaliteit en op perspectief een 2,9. De meeste bedrijven vallen binnen de categorie hoge middenmoters. In de deze regio zijn veel omvangrijke voorlopers.
Typering	We zien in deze regio relatief veel bedrijven die hoge bezoekersaantallen hebben opgegeven. Alle deelsectoren zijn vertegenwoordigd.
Wat gaat er goed?	Bedrijven zijn over het algemeen goed onderhouden en eigentijds. Ze onderscheiden zich in de markt en we zien goede online reviews. Er wordt actief ingespeeld op veranderingen in de markt. Ook verwachten organisatie vaak een stijging van de bedrijfsresultaten en bezoekersaantallen.
Wat kan er beter?	Over het algemeen wordt er minder fors geïnvesteerd door de organisaties in deze regio. Ook zien we iets meer grotere belemmeringen in deze regio dan gemiddeld in de Achterhoek.
Opvallendheden	Relatief veel bedrijven hebben aangegeven geen, of nagenoeg geen, last te hebben gehad van de coronapandemie.

Horeca Oost Achterhoek

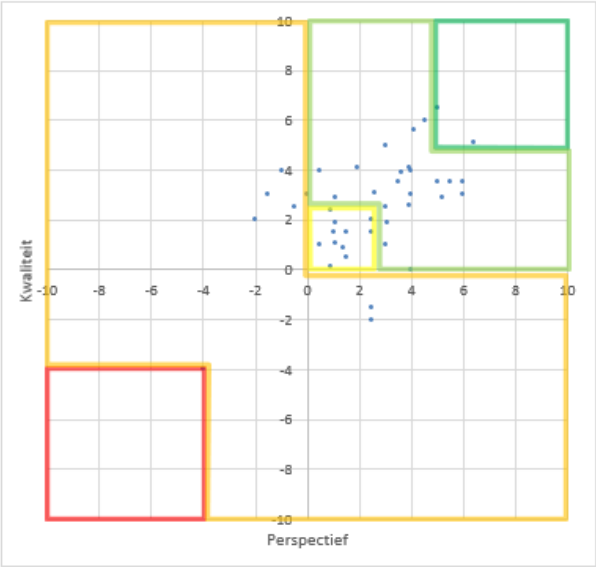
Groep	Oost Achterhoek	% van totaal	% van totaal couverts
Voorlopers	11	29%	32,0%
Hoge middenmoters	19	50%	51,8%
Lage middenmoters	5	13%	9,4%
Zorgenkindjes	3	8%	6,7%
Achterblijvers	0	0%	0,0%
Totaal	38	100%	100%



Dagrecreatie	Alle horeca voorzieningen binnen de steekproef in de gemeenten Aalten, Berkelland, Oost Gelre en Winterswijk.
Grotendeels vitaal	Deze sector is grotendeels vitaal. Op kwaliteit scoort deze regio gemiddeld een 3,4 op kwaliteit en op perspectief een 3,8. De meeste bedrijven vallen binnen de categorie hoge middenmoters maar de regio kent ook een hoog aantal voorlopers.
Typering	De omvang van het horeca aanbod is erg divers: we zien een paar grote voorzieningen (400-700 couverts per week), maar ook een aantal zeer kleinschalige aanbieders (ca 20-100 couverts per week).
Wat gaat er goed?	We zien relatief veel onderscheidend vermogen. Een meer dan gemiddeld aantal organisaties scoren uitstekend op ondernemerschap en er wordt over het algemeen veel geïnvesteerd. Relatief weinig bedrijven ervaren geen belemmeringen in de bedrijfsvoering. De meeste bedrijven zijn actief bezig met duurzaamheid; we zien minder lage scores dan gemiddeld in de Achterhoek.
Wat kan er beter?	We zien wat lagere scores dan gemiddeld op onderhoud. Er wordt relatief weinig voor een (specifieke) doelgroep gekozen. We zien lagere scores dan gemiddeld op online aanwezigheid (de eigentijdsheid en vindbaarheid van websites of sociale media).
Opvallendheden	Over het algemeen hebben de bedrijven iets minder dan gemiddeld last gehad van de coronapandemie.

Dagrecreatie Noordwest Achterhoek

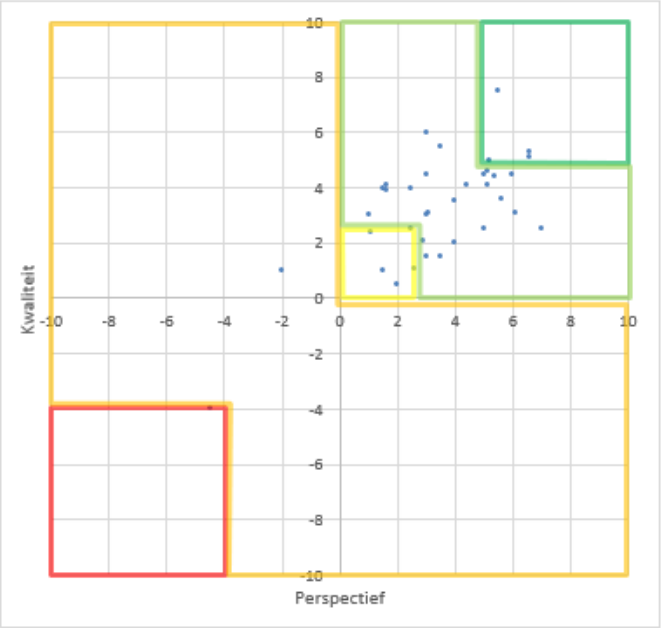
Groep	Noordwest Achterhoek	% van totaal	% van totaal bezoekers
Voorlopers	2	5%	2%
Hoge middenmoters	25	58%	61%
Lage middenmoters	9	21%	31%
Zorgenkindjes	6	14%	6%
Achterblijvers	1	2%	0%
Totaal	43	100%	100%



Dagrecreatie	Alle dagrecreatieve voorzieningen binnen de steekproef in de gemeenten Bronckhorst, Doesburg, Lochem en Zutphen.
Grotendeels vitaal	Deze sector is grotendeels vitaal. Op kwaliteit scoort deze regio gemiddeld een 2,4 op kwaliteit en op perspectief een 2,5. De meeste bedrijven vallen binnen de categorie hoge middenmoters. We zien zes zorgenkindjes en één achterblijver, samen goed voor 6% van de capaciteit in de regio.
Typering	We zien in de regio veel bedrijven uit de cultuur en erfgoed sector. Alle sectoren zijn aanwezig in Noordwest Achterhoek. De bezoekersaantallen in de regio variëren van 700 tot ongeveer 118.000 bezoekers per jaar.
Wat gaat er goed?	In vergelijking met het gemiddelde van de Achterhoek gaat weinig uitgesproken goed. Wie zien iets vaker dan gemiddeld uitstekend onderhouden voorzieningen en bedrijven ervaren iets vaker dan gemiddeld geen tot weinig belemmeringen in de bedrijfsvoering.
Wat kan er beter?	Op eigentijdsheid scoort deze regio minder hoog dan gemiddeld. Het onderscheidend vermogen scoort relatief lager in deze regio en het ondernemerschap is ook lager ingeschat dan gemiddeld. Ook zien we dat bedrijven minder vaak inspelen op veranderingen in de markt. Veel organisaties zijn (voor een groot deel) afhankelijk van subsidies en/of donaties. Ook de ligging scoort gemiddeld iets lager dan in de Achterhoek. Bedrijven scoren over het algemeen iets lager op duurzaamheid.
Opvallendheden	Meer bedrijven dan gemiddeld hebben aangegeven geen, of nagenoeg geen, last te hebben gehad van de coronapandemie.

Horeca Noordwest Achterhoek

Groep	Noordwest Achterhoek	% van totaal	% van totaal couverts
Voorlopers	4	11%	13%
Hoge middenmoters	27	75%	76%
Lage middenmoters	3	8%	9%
Zorgenkindjes	1	3%	2%
Achterblijvers	1	3%	1%
Totaal	36	100%	100%



Horeca	Alle horeca voorzieningen binnen de steekproef in de gemeenten Bronckhorst, Doesburg, Lochem en Zutphen.
Grotendeels vitaal	Deze sector is grotendeels vitaal. Op kwaliteit scoort deze regio gemiddeld een 3,4 op kwaliteit en op perspectief een 3,3. De meeste bedrijven vallen binnen de categorie hoge middenmoters. De vier voorlopers zijn goed voor 13% van de capaciteit. We zien één zorgenkindje en één achterblijver, samen goed voor 3% van de capaciteit.
Typering	Op een paar bedrijven na zien we hier voornamelijk middelgrote en grote aanbieders in de horeca met een gemiddelde van ca. 276 couverts per week.
Wat gaat er goed?	Ten opzichte van het gemiddelde in de Achterhoek zien we weinig verschillen. We zien iets vaker dan gemiddeld in de Achterhoek dat de verwachting is dat de bedrijfsresultaten en bezoekersaantallen gaan stijgen.
Wat kan er beter?	We zien relatief veel organisaties die slecht scoren op maatschappelijke betekenis naast het economisch belang. Ook hebben veel bedrijven hun doelgroep niet gespecificeerd, maar richten ze zich vooral op ‘ouderen’ en ‘gezinnen met kinderen’. We zien daarnaast dat deze regio over het algemeen lager scoort op onderscheidend vermogen.
Opvallendheden	Bedrijven hebben vaker dan gemiddeld aangegeven last te hebben gehad van de coronapandemie.