CONTRAST® FACILITY + HOSPITALITY

Horeca-inzichten

marktanalyse 2025 &

richtinggevend ontwikkelperspectief

ten behoeve van de Horecavisie 2025-2035



Gemeente Loon op Zand
juli 2025

rapport
ref: 2023.1409

INLEIDING

LOON OP ZAND *& HORECA*

Een uitnodigend, gevarieerd en gezond functionerend horeca aanbod draagt bij aan de aantrekkelijkheid van Loon op Zand als gemeente, waar zowel inwoners zich thuis voelen en bezoekers en ondernemers toe aangetrokken worden.

VRAAG EN AANBOD IN 2025

In lijn met de nieuwe Omgevingswet en al opgestelde visie- en beleidsstukken (o.a. Toeristisch-Recreatieve visie) werkt Gemeente Loon op Zand aan een **nieuwe Horecavisie**, welke inspeelt op de hedendaagse en toekomstige uitdagingen. Het horecabeleid en de laatste marktanalyse dateert uit 2016. Er is behoefte aan een **actuele marktanalyse** die de trends en ontwikkelingen en marktsituatie anno 2025 inzichtelijk maakt.

Dit document geeft de horeca-inzichten overzichtelijk weer. De Horecavisie is een separaat document ‘Horecavisie 2025-2035 Versterken, Verbinden, Verrijken’.



MET CONTRAST, VOOR DE STAD

Gemeente Loon op Zand heeft CONTRAST gevraagd de marktanalyse uit te voeren en te ondersteunen in het opstellen van de horecavisie. Een nieuwe horecavisie, waarin we voor de gemeente én per gebied de stip op de horizon zetten met oog voor de gewenste ontwikkeling van het gebied. Dit doen we samen met partners, waaronder KHN, VVA, Duinboeren, SOL, Efteling en ZLTO.

De analyse levert waardevolle inzichten op in trends en ontwikkelingen binnen de horeca, en biedt een verdiepend beeld van het huidige aanbod en de verwachte vraag. Door vraag en aanbod zowel kwantitatief als kwalitatief met elkaar te confronteren, ontstaat een scherp inzicht in kansen en knelpunten binnen het horecalandschap van gemeente Loon op Zand. Op basis van deze analyse is voor de Horecavisie 2025–2035 ‘Versterken, Verbinden, Verrijken’ een **richtinggevend ontwikkelperspectief** opgesteld, met daarin de gewenste profilering, het type horeca en de benodigde ruimte (in m²) per focusgebied.

INLEIDING

SCOPE HORECA-INZICHTEN & VISIE

Onder horeca verstaan we alle publiek toegankelijke ruimten en terrassen waar je tegen vergoeding kunt **eten en drinken**. Hier wordt spijzen en dranken op bestelling bereid voor directe consumptie of voor gebruik elders dan ter plaatse.

De horeca-inzichten en de horecavisie gaan over:

- Commerciële horeca met als primaire functie hetgeen hierboven staat benoemd, zoals o.a. cafés, restaurants, lunchrooms, cafetaria's, snackbars, hotel-restaurants, bezorg- en afhaalrestaurants, grillrooms, shoarmazaken, feestzalen, recreatieoorden, ijssalons en nachtclubs. Hieronder vallen ook voor publiek toegankelijke horeca in een hotel, zoals een restaurant of bar.
- Ondergeschikte horeca, waarbij horeca niet de hoofdactiviteit is maar waarbij de locatie wel publiekstoegankelijk is. Dit gaat o.a. maar niet uitsluitend om paracommercie en additionele horeca, sport, cultuur, zorg, leisure met horeca en andere ondersteunende horeca waar wel een vergunning voor vereist is.

De horeca-inzichten en de horecavisie gaan niet over:

- Overnachtingaccommodaties, van campings tot hotels.
- Horeca in een zorginstelling en bedrijfsrestaurants.
- Evenementen.
- Bijzondere openbare inrichtingen, zoals seksbedrijven en speelhallen, en coffeeshops.

In relatie tot de omgeving en verwante beleidsstukken

De horecavisie en het ontwikkelperspectief richten zich op de functies en het programma van de horeca. Een gemeente is natuurlijk veel meer dan een programma met (horeca)functies. Bereikbaarheid, aankleding openbare ruimte, veiligheid, parkeren en duurzaamheid zijn fundamentele thema's voor de gemeente, welke we hier vooral als belangrijke randvoorwaarden zien, die in andere visies en beleid zijn of worden uitgewerkt.

INHOUDSOPGAVE

00 Kerninzichten horeca-analyse

01 Werkwijze

02 Vertrekpunten

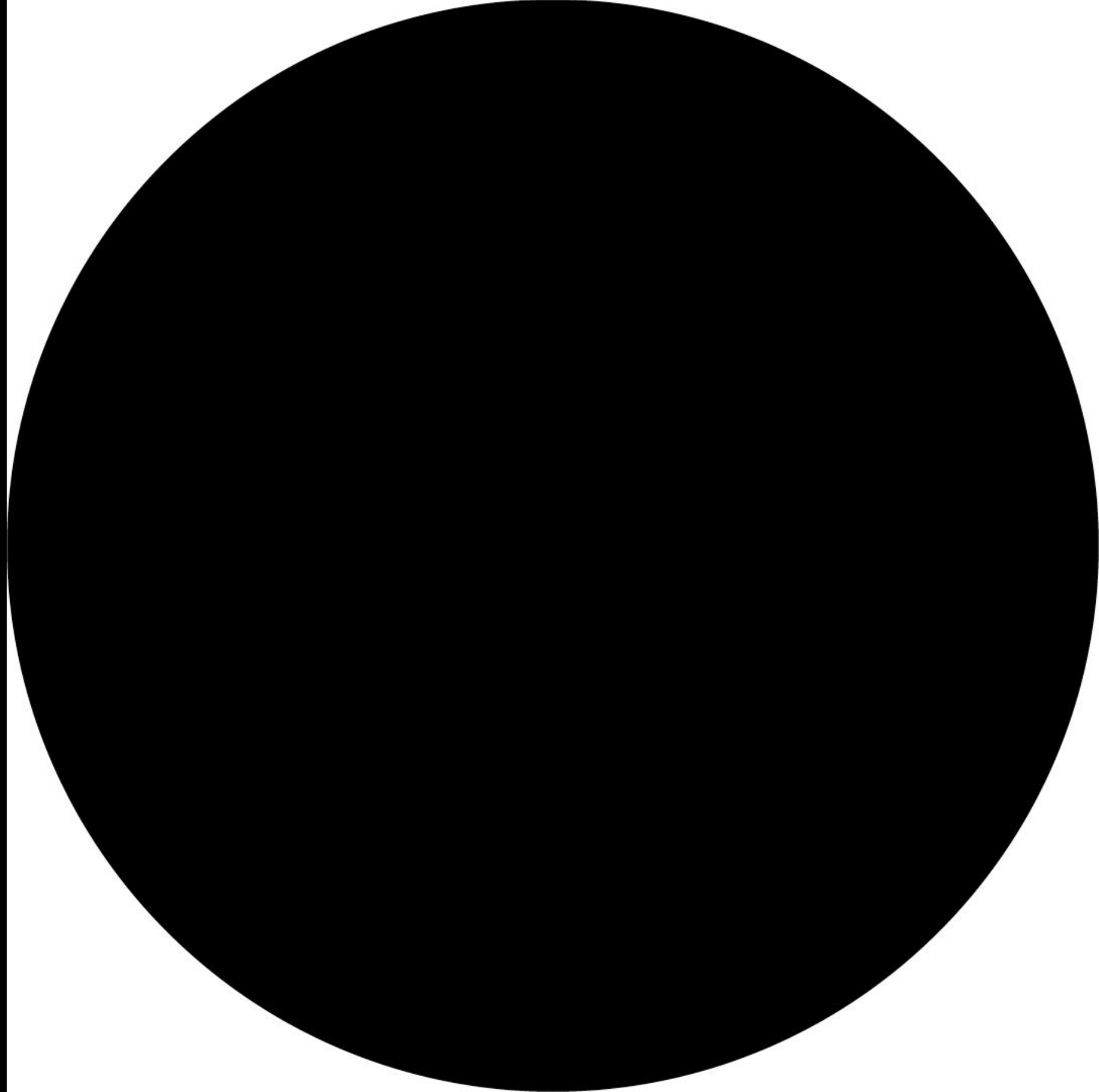
03 Trends & ontwikkelingen

04 Vraag – aanbod

05 Gebiedsprofielen

06 Richtinggevend ontwikkelperspectief

Bijlagen





KERNINZICHTEN HORECA-ANALYSE

De essentie van het onderzoek en samenvatting van de bevindingen.

TOTSTANDKOMING INZICHTEN SAMENGEVAT

GEBIEDSPROFIELEN

Confrontatie vraag-aanbod op basis van de actuele horecasituatie, in relatie tot de gemeentelijke opgave en aandachtspunten per gebied.

GEMEENTELIJKE OPGAVE

KWANTITATIEF ONDERZOEK

Inwoners- en bezoekersaantallen, demografische gegevens, ontwikkelingen en trends

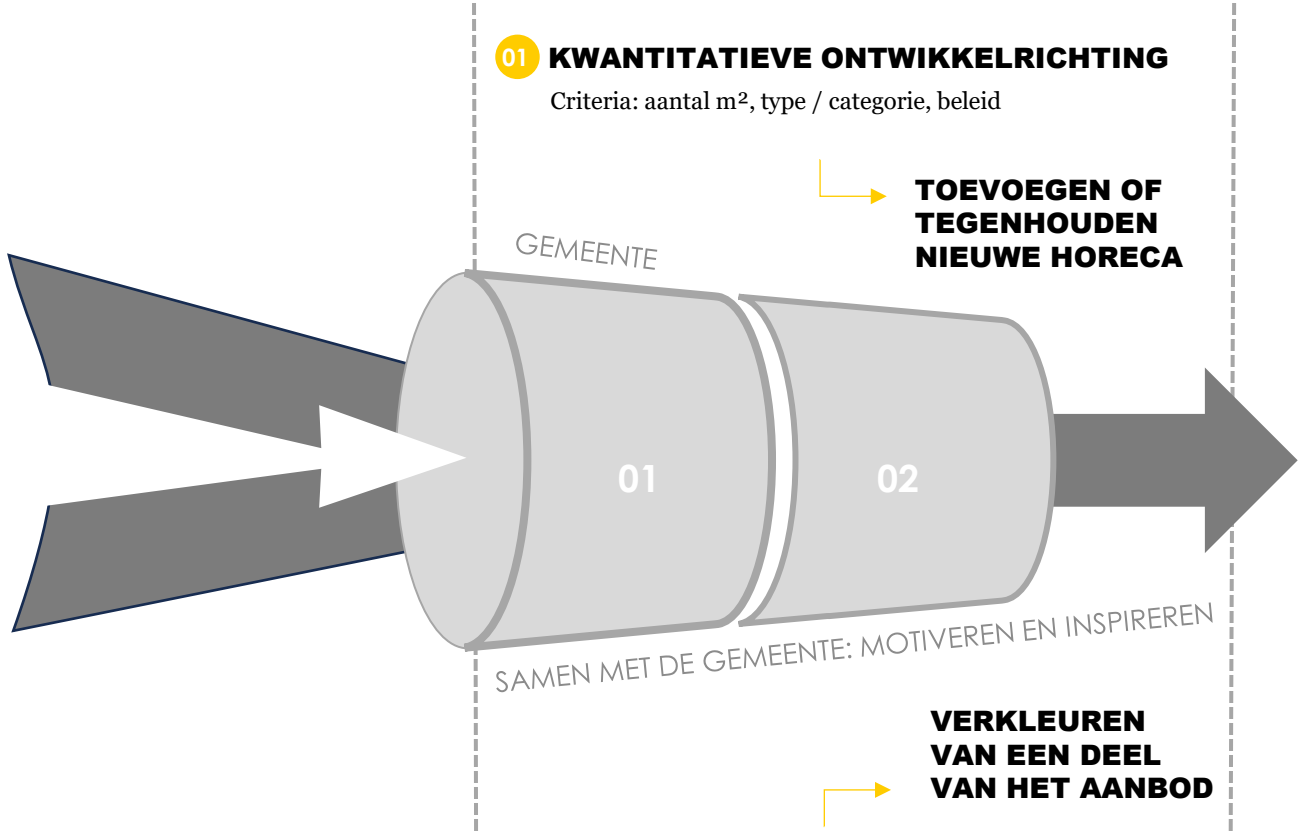
KWALITATIEF ONDERZOEK

Horecaprofielen vraag & aanbod

GAP VRAAG-AANBOD

ONTWIKKELKADER

Een richtinggevend perspectief voor toestaan, tegenhouden of stimuleren van horeca ontwikkeling.



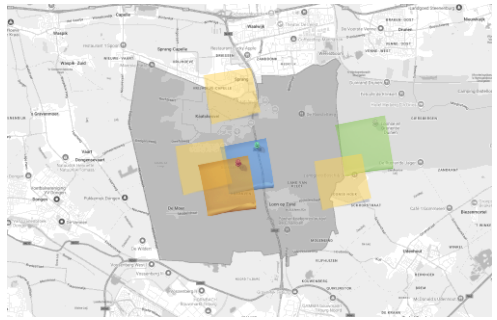
KANSENKAART HORECA

Inzicht in de gewenste horeca(ontwikkeling) en profilering & verbinding van gebieden.

JUISTE HORECA OP JUISTE PLAATS

GEBIEDSGERICHT PROFILEREN: DOELGROEP & IDENTITEIT

ACTIE: STABILISATIE | ONTWIKKELING VERKLEURING | TOEVOEGEN



PRIORITERING: WAT EERST?

VANUIT BESTAANDE INITIATIEVEN

HORECABELEID IN ONTWIKKELING

PARTICIPATIE BEPAALT SUCCES

KERNINZICHTEN HORECA-ANALYSE

DE MARKTANALYSE

CONTRAST heeft voor de gemeente Loon op Zand een kwantitatieve en kwalitatieve marktanalyse uitgevoerd, waarin de actuele horecavraag en het aanbod voor de gemeente en per afzonderlijk gebied met eigen identiteit en dynamiek in kaart zijn gebracht. Per gebied is onderzocht:

– welke inwoners er wonen en wat hun leefstijlprofielen zijn,
– welke aantrekkingskracht het gebied heeft op bezoekers,
– en in hoeverre er sprake is van een zakelijke horecavraag.

Door middel van het BSR-model zijn de voorkeuren, drijfveren en het horecagedrag van inwoners per postcodegebied in beeld gebracht. Denk hierbij aan uiteenlopende leefstijlen: van avontuurlijk tot groepsgericht of juist gericht op zekerheid. Ook zakelijke en toeristische doelgroepen zijn kwalitatief geanalyseerd. Alle 47 horecazaken in gemeente Loon op Zand zijn bezocht (zowel online als fysiek) en geprofileerd. Deze inzichten zijn samengebracht in gebiedsprofielen voor gemeente Loon op Zand, centrum Kaatsheuvel, centrum Loon op Zand en het Buitengebied en De Moer.

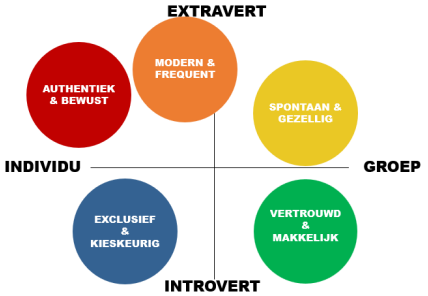
De gebiedsprofielen bieden concrete handvatten voor gewenste horecaontwikkeling. Ze zijn bedoeld om gemeente en partners te informeren én inspireren bij het werken aan een toekomst-bestendig horecalandschap in lijn met de horecavisie. Voor een toelichting en een leeswijzer, zie *hoofdstuk 5. Gebiedsprofielen.*

WERKWIJZE & VERTREKPUNTEN

Voor deze analyse heeft CONTRAST kennis genomen van beleidsdocumenten over wonen, verblijven en recreëren. Belangrijke bronnen zijn o.a. de *Omgevingsvisie Loon op Zand 2040, Economisch en Toeristisch Recreatieve Visie 2030* en *toekomstperspectieven van de centra* (deels in ontwikkeling). De gemeente wil zich profileren als aantrekkelijke groene recreatieve woongemeente en streeft naar een doelgroep die groeit door o.a. **meer meerdaagse toeristen en dagrecreanten** aan te trekken.

De landelijke horecasector beweegt mee met de **trends van deze tijd**. Ondernemers spelen in op veranderend consumentengedrag en stijgende kosten door te investeren in onderscheidend vermogen en het verbreden van hun aanbod. Toelichting op trends is te lezen in *hoofdstuk 3: Trends & Ontwikkelingen*.

KERNINZICHTEN HORECA-ANALYSE



Horecaprofielen gaan uit van 5 groepen met diverse horecavoorkeuren en gedragingen.

Vertrouwd & Makkelijk Groen – met de waarden rust, vertrouwd en ‘doe maar gewoon’ gaat het groene horecaprofiel graag naar vaste adressen. Het menu is herkenbaar en eenvoudig, en de inrichting al jaren hetzelfde. Bezoekfrequentie en besteding is laag.

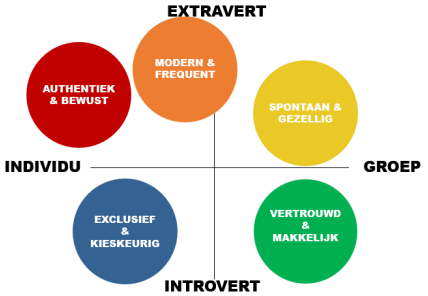
Spontaan & Gezellig Geel - met de waarden gezelligheid, samen en plezier gaat het gele horecaprofiel regelmatig met anderen naar knusse, vrolijke horecazaken voor Jan en Alleman met op de kaart veel keuze en aandacht voor kids. Gevoelig voor aanbiedingen.

Authentiek & Bewust Rood - met de waarden eigenzinnig en innovatief is het hyperbewuste rode horecaprofiel op zoek naar een goed verhaal en unieke ervaring. Regelmatig in de horeca en bereid om meer te betalen voor lokale duurzame parels.

Modern & Frequent Oranje - met de waarden trendy, fun en een tikkeltje rebels is het oranje horecaprofiel op zoek naar vernieuwende, hippe en spannende ervaringen. Van verrassend menu tot uitgesproken speelse inrichting. Ze komen vaak met vrienden in de horeca en de besteding is bovengemiddeld.

Exclusief & Kieskeurig Blauw - met de waarden controle, statusgericht en kritisch is het blauwe horecaprofiel op zoek naar hoge kwaliteit en luxe. Dit vinden ze in stijlvolle en exclusieve zaken waar het tot in de puntjes is verzorgd. Op het menu bekende premium merken en klassiekers. De bezoekfrequentie ligt lager, maar de besteding hoog.

KERNINZICHTEN HORECA-ANALYSE



DE MARKT SAMENGEVAT

Gemeente Loon op Zand heeft een sterke toeristische basis dankzij De Efteling, Nationaal Park De Loonse en Drunense Duinen en aantrekkelijk gelegen verblijfshoreca in het buitengebied. De gemeente combineert ruimte voor ontwikkeling met een unieke balans tussen natuur en recreatie.

Tegelijkertijd is de vraag seizoensgevoelig, OV-bereikbaarheid van de centra beperkt en ligt het lokale bestedingsniveau relatief laag. Het horeca aanbod is overwegend traditioneel, met weinig vernieuwende concepten of beperkte zakelijke voorzieningen.

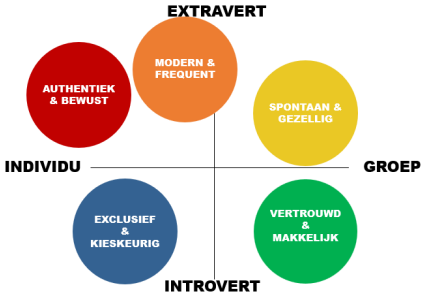
Er liggen kansen in de groeiende vraag naar rust en natuur, regionale samenwerking en het verbreden van het horecaprofiel naar meer smaken om uit te kiezen. De uitbreiding van de Efteling biedt perspectief voor nieuwe concepten. Tegelijk vraagt druk van nabijgelegen steden, leegstand en een strenger stikstofbeleid om een gerichte aanpak. Meer informatie en een onderbouwde uiteenzetting in *hoofdstuk 4. Vraag-aanbod*.

De horecavraag in gemeente Loon op Zand komt van drie doelgroepen: een bescheiden lokale bevolking, een groeiende regio met omliggende gemeenten én een sterke toeristische markt met miljoenen bezoekers per jaar. Met name toeristen vormen een krachtige drager van horecagroei. Qua profiel domineren vertrouwde en gezellige horecavoorkeuren (groen en geel), aangevuld met een groeiende vraag naar modern, onderscheidend en kwalitatief aanbod (oranje en blauw), vooral bij toeristen.

Het huidige aanbod sluit vooral aan op het vertrouwde groene profiel, met een beperkt aandeel vernieuwende concepten. De hotelsector is relatief sterk ontwikkeld ten opzichte van referentiegemeenten, terwijl de restaurant- en drankensector een lagere tot gemiddelde dichtheid kennen. Dit biedt ruimte voor gerichte uitbreiding, met name in onderscheidende horeca die aansluit bij de bredere regionale en toeristische vraag.

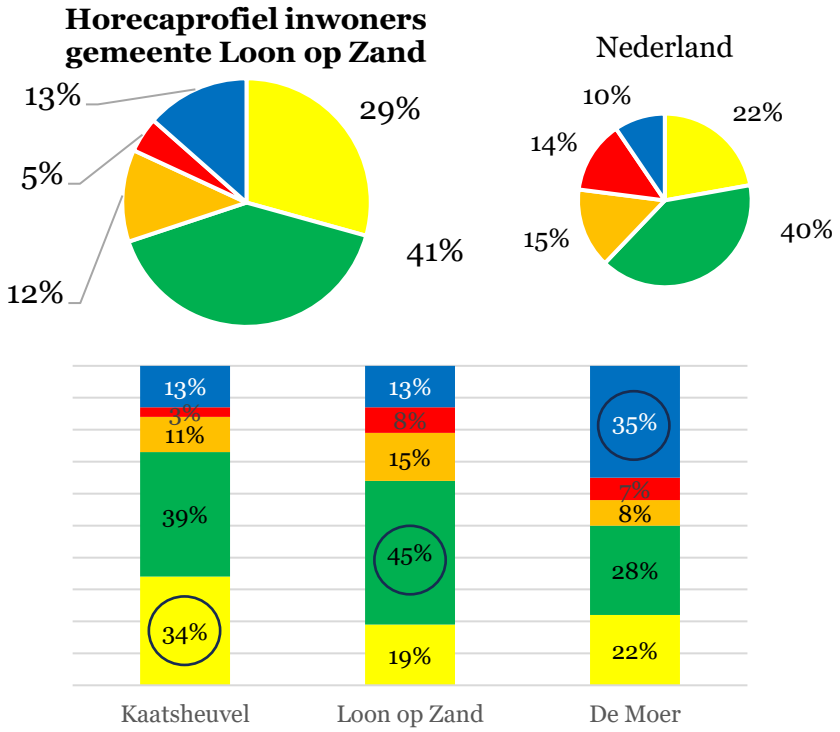
NB. Horecavestigingen zijn in het totaalaanbod opgenomen, mits zij publiek toegankelijk zijn voor los horecabezoek (recreatieoorden, sportcafé e.d.)

KERNINZICHTEN HORECA-ANALYSE



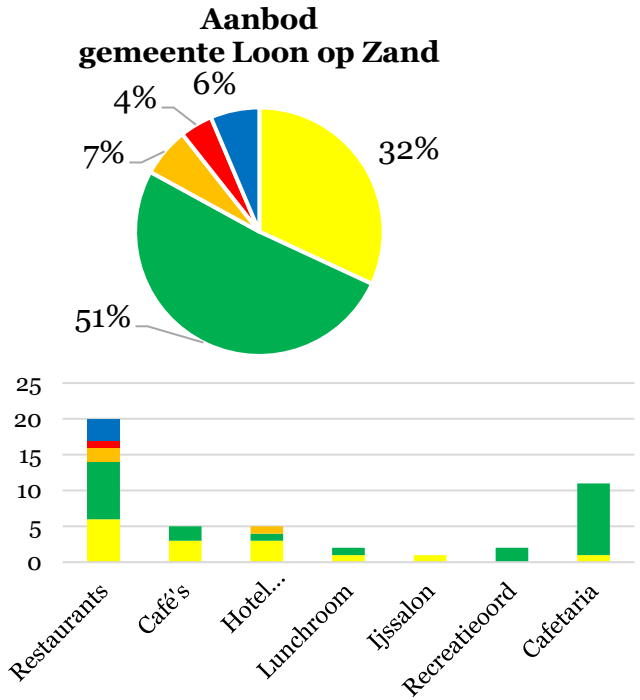
VRAAG

Opvallend is dat de vertegenwoordiging horecaprofielen onder inwoners in de omliggende gemeenten nagenoeg vergelijkbaar is met gemeente Loon op Zand.



AANBOD

Het huidige aanbod wordt voor 51% gedomineerd door het vertrouwd & makkelijk (groene) profiel. Het aanbod van moderne, eigentijdse (oranje) en exclusievere (blauwe) horecaconcepten blijft achter bij de vraag. Het aanbod bestaat vooral uit restaurants.



KERNINZICHTEN HORECA-ANALYSE

BELANGRIJKSTE UITKOMSTEN CONFRONTATIE VRAAG-AANBOD

De gemeente Loon op Zand staat voor een strategische opgave: het ontwikkelen van een toekomstbestendig, onderscheidend en economisch levensvatbaar horeca-aanbod dat aansluit bij de wensen van huidige inwoners, de bredere regio en toeristische doelgroepen. Op basis van de analyse van vraag en aanbod zijn vijf speerpunten vanuit het ontwikkelperspectief geformuleerd die richting geven aan uitvoering van de 'Horecavisie 2025-2035 Versterken, Verbinden, Verrijken'.

1. Benutting van bovengemeentelijke horecavraag

Een gezond en divers horeca-aanbod vraagt om een bredere afzetmarkt dan enkel de lokale bevolking. Voor structurele versterking is het noodzakelijk dat het aanbod tevens aantrekkelijk is voor bezoekers uit omliggende gemeenten en toeristische doelgroepen. Een goede mobiliteitsinfrastructuur en bereikbaarheid zijn hiervoor essentiële randvoorwaarden.

2. Stimuleren van diversiteit in het aanbod

Het huidige aanbod wordt gedomineerd door het vertrouwde, herkenbare (groene) profiel, terwijl de vraag vanuit de markt breder is. Er is behoefte aan meer variatie, met ruimte voor onderscheidende, moderne en hoogwaardige horecaconcepten die passen binnen het rode, oranje en blauwe profiel. Differentiatie is met name wenselijk in de dorpscentra en toeristische knooppunten.

3. Ruimte voor gerichte groei

De bestaande horecadichtheid is laag tot gemiddeld en biedt ruimte voor uitbreiding, mits zorgvuldig afgestemd op de gebiedsspecifieke vraag en binnen ruimtelijke randvoorwaarden. Het ontwikkelperspectief voor het Buitengebied en De Moer richt zich op grootschalige onderscheidende horecaconcepten op recreatieve knooppunten (aangewezen concentratiegebieden voor recreatie).

KERNINZICHTEN HORECA-ANALYSE

4. Gerichte ontwikkelrichting

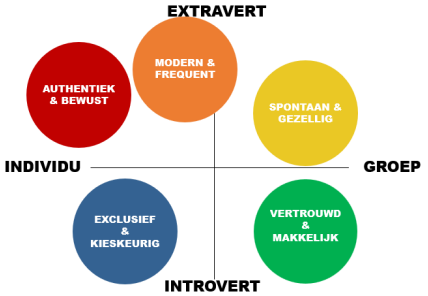
De gemeente faciliteert een geleidelijke ontwikkeling van passende horecaprofielen per gebied. Nieuwe vestigingen worden uitsluitend toegestaan wanneer zij aantoonbare meerwaarde bieden voor de leefbaarheid, ruimtelijke kwaliteit of een evenwichtige vraag-aanbodsituatie. Initiatieven moeten aansluiten bij de marktvraag, zoals vastgesteld in het gebiedsprofiel. De sturing verloopt via het Omgevingsplan, waarin onder meer m²-kaders, functietoekenningen en gebruiksvoorwaarden zijn vastgelegd. Hiertoe adviseert CONTRAST in een richtinggevend ontwikkelkader, op basis van gebiedsprofielen.

5. Gebiedsgerichte aanpak

Voor elk gebied wordt een duidelijke inschatting gemaakt van de gewenste horecaruimte, op basis van lokale demografische kenmerken, bezoekerspotentie en ruimtelijke context. De gemeente werkt hierbij actief samen met ondernemers, vastgoedpartijen en andere stakeholders aan een versterking van het horeca-aanbod.

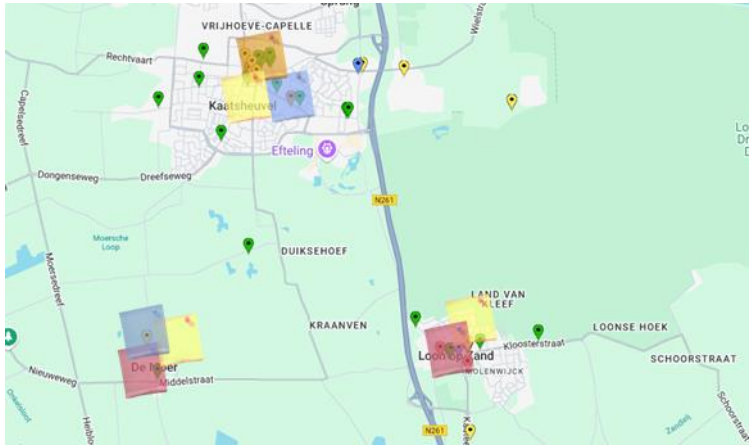
Het ontwikkelkader wordt op de volgende pagina weergegeven. Verdere toelichting is te vinden in *hoofdstuk 6: Richtinggevend ontwikkelperspectief*.

ONTWIKKELPERSPECTIEF



Op basis van het ontwikkelperspectief is een richtinggevend ontwikkelkader opgesteld, dat inzicht geeft in welke horeca bij voorkeur waar.

Behoud van groen aanbod is belangrijk, een groot deel van de huidige inwoners heeft een Vertrouwd & Makkelijk Groen horecaprofiel. Echter, het (blijven) aantrekken van de inwoners uit de omliggende gemeenten en dagrecreanten vraagt meer variatie in aanbod: oranje, rode en blauwe horecaconcepten. En naast het huidige gele aanbod in het buitengebied, ook geel aanbod in de kernen.



KWALITATIEF KADER	Identiteit	Activiteit	Profiel*	Actie	Kansen horeca
Gemeente Loon op Zand	Landschap, recreatie	functiemix		verkleuren	breed aanbod, combi met leisure
Centrum Kaatsheuvel	Toeristisch (Efteling)	recreatie		toevoegen	all day aanbod, terras
Centrum Loon op Zand		lokaal ontmoeten		verkleuren	ontmoeten, borrelen, terras
Buitengebied & De Moer					
De Moer	Agrarisch	lokaal ontmoeten		verkleuren	agrarisch rood-geel horecaconcept
1. Concentratiegebied recreatie	Dynamisch	recreatie		toevoegen	horeca bij leisure knooppunten
2. Extensief landschap	Groen	recreatie		*op termijn*	pluktuin, theetuin
3. Multifunctioneel park	Landschapspark	ruspunt fietser		*op termijn*	pop-up horeca, standplaats / truck
4. Agrarisch platteland	Agrarisch	rustzoekers		*op termijn*	boerderijwinkel, natuurspeeltuin

**Gewenst profiel voor verkleuren en toestaan*

KWANTITATIEF KADER *betreft consumptieve horeca, geen verblijfshoreca*

Gebied	Aantal m² in 2025	Aantal zaken in 2025	Aantal m² toevoegen ontwikkelperspectief 2035
Gemeente Loon op Zand	**15.385**	**47**	**1.200-3.600**
Centrum Loon op Zand	950	4	200-600
Centrum Kaatsheuvel	3.160	12	400-1.000
Buitengebied & De Moer	6.400	13	600-2.000

Prioritering horecaontwikkeling gemeente Loon op Zand 2035

Ontwikkelen met prioriteit, korte termijn 1-5 jaar:

- Centrum Kaatsheuvel | Buitengebied & De Moer, concentratiegebied recreatie

Ontwikkelen, middellang termijn 5-10 jaar:

- Centrum Loon op Zand | Buitengebied & De Moer, anders dan concentratiegebied recreatie

1. WERKWIJZE

Toelichting op het kwantitatief én kwalitatief horeca onderzoek.



WERKWIJZE

PROCES

Voor het in kaart brengen van de horecamarkt in gemeente Loon op Zand is een combinatie van **kwantitatief en kwalitatief onderzoek** ingezet. Daarbij is gekeken naar gemeente Loon op Zand als geheel én naar de onderscheidende kenmerken van afzonderlijke gebieden.

Begin 2025 zijn **vraag en aanbod** op basis van feiten, data en gebiedsprofielen scherp geanalyseerd en tegen elkaar afgezet. Door deze inzichten te verbinden met gemeentelijke ambities, relevante trends, gebiedsontwikkelingen en prognoses voor toekomstige horecabehoefte, ontstaan gerichte kansen voor **horeca(ontwikkeling).** CONTRAST biedt een eerste bouwsteen voor de doorontwikkeling van de horecavisie en het horecabeleid – als basis voor heldere, constructieve samenwerking tussen gemeente, ondernemers en andere betrokkenen. Nu én richting de toekomst.

NB. Horeca ontwikkeling betekent niet direct het toevoegen van horeca of uitbreiding in omvang. Ontwikkeling kan ook een kwalitatieve ontwikkeling zijn in de vorm van wijziging van concept, horecamoment, functie of doelgroep.



Onderzoek

- Kwantitatief is de basis: demografie, economie & ontwikkelingen
- Kwalitatief brengen we de horecaprofielen vraag en aanbod in kaart
- Via online werk, maar ook door alle horeca in de gemeente te bezoeken



Uitkomst onderzoek: marktinzichten

- Vraag: huidige én toekomstige inwoners en bezoekers in kaart
- Aanbod: huidige horeca ondernemingen 2025 in kaart
- Ambitiedoelgroepen en verwachte gebiedsontwikkelingen in kaart



Resultaat: gebiedsprofielen + richtinggevend ontwikkelkader

- Confrontatie vraag-aanbod: in hoeverre sluit het aanbod aan op de vraag?
- Kansenkaart: waar kan de horeca (nog beter) op inspelen?
- Richtinggevend ontwikkelkader Loon op Zand: welke horeca is waar gewenst?

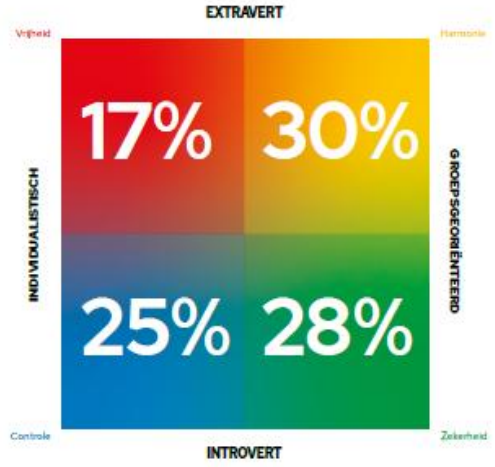
WERKWIJZE

TOELICHTING HORECAPROFIELEN

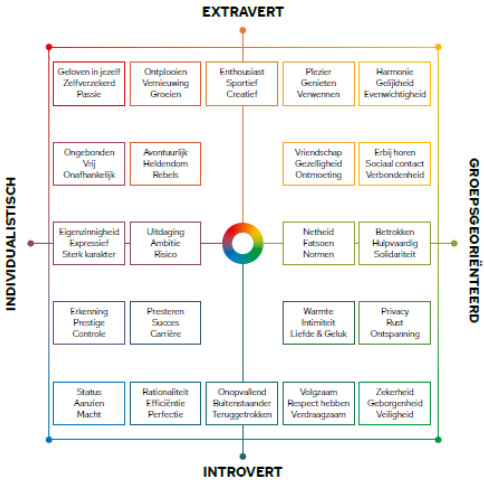
De horecaprofielen zijn ontwikkeld op basis van het **BSR-model** (Brand Strategy Research). Dit model biedt een eenduidige methodiek voor het definiëren van leefstijlprofielen en is richtinggevend voor het begrijpen van consumentengedrag.

Het BSR model ontrafelt de **drijfveren** van mensen: waar voelen zij zich prettig, wat zoeken zij in een horeca-ervaring? Het model is opgebouwd uit twee dimensies: de sociologische dimensie (horizontale as: ego-groep) en de psychologische dimensie (verticale as: introvert-extravert). Op basis hiervan ontstaan **vier kwadranten**, die elk een fundamentele leefstijl vertegenwoordigen: vrijheid, harmonieus, controlerend en veilig.

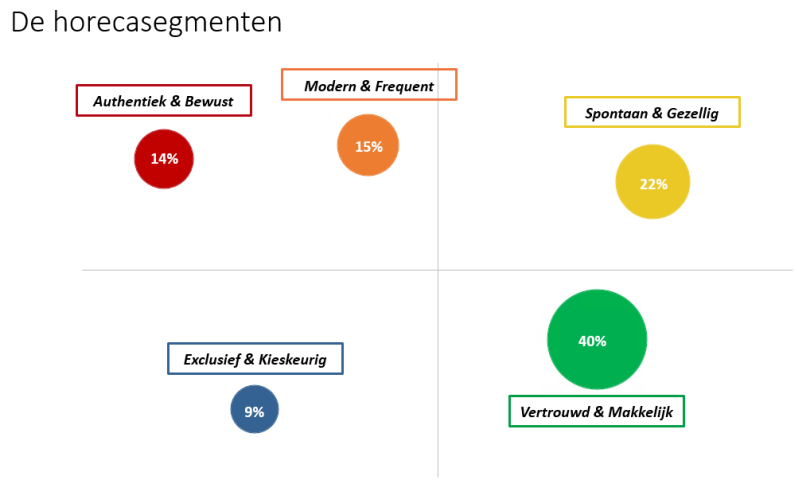
In samenwerking met onderzoeksbureau MarketResponse heeft CONTRAST deze leefstijlen vertaald naar **vijf horecaprofielen**, gebaseerd op statistisch onderzoek onder de Nederlandse bevolking. Elk profiel weerspiegelt specifieke horecabehoeften en -gedrag. Uniek aan deze methode is dat CONTRAST de profielen per postcodegebied kan weergeven. Dit biedt waardevolle inzichten voor horeca-ontwikkeling op maat. De vijf horecaprofielen worden op de volgende pagina toegelicht. In de bijlage vind je een uitgebreide beschrijving van elk profiel.



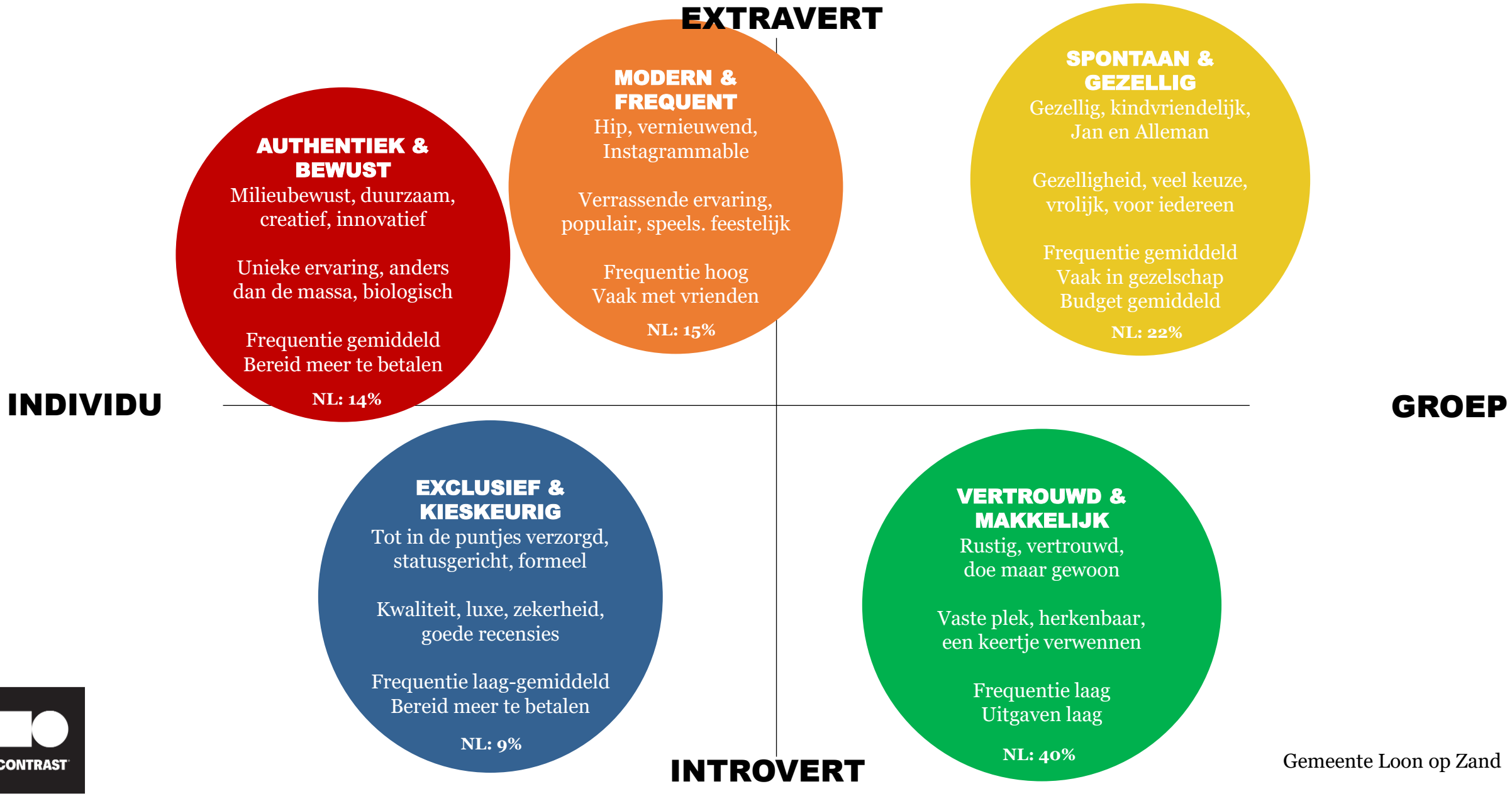
Het percentage Nederlanders per leefstijlsegment



BSR-model met de achterliggende waarden



HORECAPROFIELEN



CONTRAST

WERKWIJZE

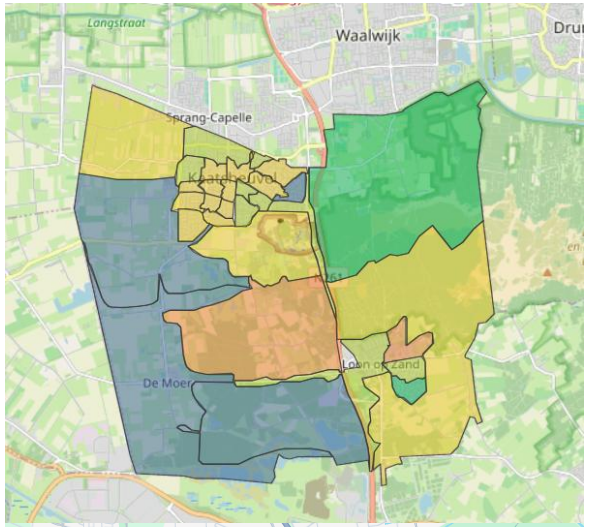
MEERWAARDE GEBIEDSPROFIELEN & HORECAPROFIELEN

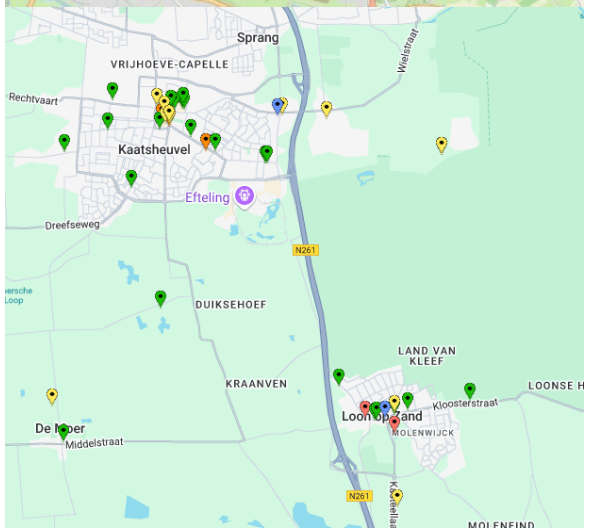
Kwalitatieve inzichten in vraag en aanbod, gebaseerd op drijfveren en voorkeuren, bieden waarde voor álle betrokkenen: gemeente, ondernemers, vastgoedeigenaren, inwoners en bezoekers.

Horecavoorkeuren worden vooral bepaald door **levensstijl, waarden en motivatie** – en minder door leeftijd, gezinssamenstelling of inkomen. Gebiedsprofielen maken zichtbaar in welke mate vijf typerende horecaprofielen aanwezig zijn onder bewoners, bezoekers, zakelijke doelgroepen én het bestaande aanbod in een gebied. Zo wordt duidelijk of vraag en aanbod op elkaar aansluiten, of dat er kansen of mismatches zijn.

Gebiedsprofielen benadrukken de identiteit, kwaliteiten én ontwikkelpotentie van elk gebied, inclusief aandachtspunten. Niet elke horecabehoefte hoeft overal bediend te worden. Door bewust te kiezen en te differentiëren, ontstaat een gevarieerd en hoogwaardig horecalandschap, met meer balans, beleving en onderscheidend vermogen.

De inzichten zijn geen blauwdruk, maar een richtinggevend kompas. **Gebruik ze als basis voor onderbouwde keuzes met impact.**





WERKWIJZE

KWANTITATIEF EN KWALITATIEF ONDERZOEK

CONTRAST heeft de horecavraag in gemeente Loon op Zand in kaart gebracht, inclusief de particuliere, zakelijke en toeristische markt.

Gemeente Loon op Zand is daartoe opgedeeld in gebieden:

- Gemeente Loon op Zand (overkoepelend)
- Kaatsheuvel: centrum en woonwijken
- Loon op Zand: centrum en woonwijken
- Het Buitengebied en De Moer

Voor elk gebied zijn de volgende aspecten geanalyseerd:

- De identiteit, hoofdfuncties, kwaliteiten en uitdagingen;
- De demografische, economische en psycho-sociologische kenmerken van de mensen die er wonen, werken en verblijven.
- Het huidige horeca aanbod dat er gevestigd is.

Deze kwantitatieve en kwalitatieve basis vormt het fundament voor een gebiedsgerichte horecavisie die aansluit op de lokale context en dynamiek.

CONTRAST heeft de horecavraag en het -aanbod voor heel gemeente Loon op Zand en per afzonderlijk gebied met elkaar geconfronteerd. Daarbij is bewust gekeken naar de ruimtelijke samenhang: niet elke vraag hoeft binnen hetzelfde gebied te worden beantwoord. Juist sterke verbindingen tussen gebieden versterken het totale horecasysteem. Dit heeft geresulteerd in een richtinggevend, gefaseerd advies voor de komende tien jaar – gebaseerd op data én afgestemd op zowel bestaande doelgroepen als focusdoelgroepen die gemeente Loon op Zand wil aantrekken.

Het totaalaanbod is opgebouwd op basis van de gemeentelijke lijst met horecavergunningen. Waar nodig heeft CONTRAST deze gecorrigeerd, bijvoorbeeld bij permanente sluitingen of ontbrekende gegevens. Ondergeschikte horeca is meegeteld indien publiek toegankelijk, ongeacht de hoofdfunctie van de locatie. Ook hotel-restaurants zijn hierin opgenomen. CONTRAST adviseert in 2032 een herhaling van het kwalitatieve onderzoek om de actualiteit van inzichten en beleidskeuzes te waarborgen. *Uitgangspunten van het onderzoek zijn opgenomen in hoofdstuk 2. Vertrekpunten.*

WERKWIJZE

GEBRUIK GEMEENTELIJKE BRONNEN

Voor de analyse is gebruikgemaakt van diverse gemeentelijke documenten, waaronder onder meer de volgende:

- Omgevingsvisie Loon op Zand 2040
- Economische en Toeristisch Recreatieve Visie 2030 + actieprogramma
- Programmatische analyse ontwikkeling centrum Kaatsheuvel
- Toekomstperspectief centrum Kaatsheuvel
- Lijst met horecabedrijven vanuit gemeente
- Horecavisie Loon op Zand 2014
- Evenementenbeleid Loon op Zand 2024
- Kunst- en cultuurbeleid
- Verkeersvisie Loon op Zand 2025

BRONNEN

Voor de analyse is gebruikgemaakt van de volgende databronnen en kennisbronnen:

- CBS 2024-2025 | cbs.nl
- CPB 2024-2025| cpb.nl
- KvK Regiodata 2024-2025
- Vastgoeddata 2025
- KHN / Afdeling Loon op Zand
- Sector update banken (o.a. ING, ABN AMRO)
- Vastgoeddata

Daarnaast is het onderzoek gebaseerd op de bij CONTRAST beschikbare gegevens en de expertise inzake soortgelijke onderzoeken.

WERKWIJZE

BEGRIPPEN & DEFINITIES

Horeca: alle publiek toegankelijke ruimten en terrassen waar je tegen vergoeding kunt eten en drinken. Hier wordt spijzen en dranken op bestelling bereid voor directe consumptie of voor gebruik elders dan ter plaatse.

Gebiedsprofiel: geeft inzicht in de identiteit en kwaliteiten, de marktvraag, het actuele horeca aanbod, de ontwikkelingen en de kansen voor de horeca per gebied.

Vraag: totale potentiële horecavraag vanuit inwoners gemeente Loon op Zand, inwoners uit de Regio, zakelijke vraag vanuit gevestigde bedrijven, dagrecreanten en verblijfstoeristen.

Aanbod: alle horecabedrijven in gemeente Loon op Zand op basis van de gemeentelijke lijst met vergunningen.

Kansen: bevindingen vanuit de vergelijking van het aanbod tov de vraag, dit maakt de kloof tussen vraag en aanbod inzichtelijk en geeft inzichten in de kansen voor de horeca, op gemeentelijk niveau en per gebiedsprofiel.

Horecaprofielen: gevalideerde profielen met inzichten in het gastgedrag en horecabehoeften, ontwikkeld door CONTRAST in samenwerking met onderzoeksbureau MarketResponse. Jaarlijks worden de horecaprofielen gevalideerd met landelijk onderzoek.

Mogelijkheid tot ontwikkeling: betekent dat er kansen zijn voor ontwikkeling van de horeca in omvang (m²), kwaliteit, categorie of verbreden doelgroep en/ of moment (dag, avond, nacht).

Mogelijkheid tot verkleuring: betekent dat er kansen zijn voor een andere vertegenwoordiging van horecaprofielen onder het huidige aanbod om beter aan te sluiten bij de vraag (gericht op specifieke doelgroep of juist brede doelgroep).

2. VERTREK PUNTEN

Doelstellingen en uitgangspunten voor de marktanalyse en horeca-opgaven.



DOELSTELLINGEN

DOELSTELLINGEN ONDERZOEK

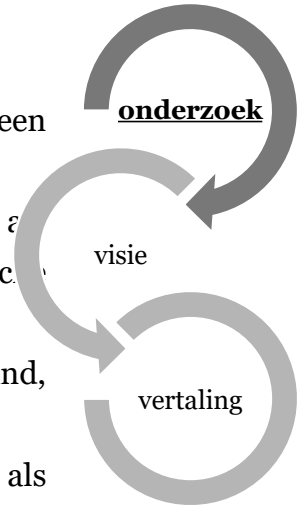
De nieuwe Omgevingswet is in werking getreden. Gemeente Loon op Zand heeft in 2024 de Omgevingsvisie 2040 vastgesteld.

- De horeca-analyse heeft als doel de huidige en toekomstige vraag in kaart te brengen en te beoordelen in hoeverre het bestaande horeca-aanbod hierop aansluit, zowel kwantitatief als kwalitatief.
- De horeca-analyse is een bouwsteen voor de nieuwe horecavisie en is input voor het uitwerken van de visie in het actieprogramma / omgevingsplan / horecabeleid.

DOELSTELLINGEN HORECAVISIE

De nieuwe horecavisie moet bijdragen aan:

- Een sterkere verbinding met horeca ondernemers, een uitnodiging voor nieuwe ondernemers.
- Duurzame ontwikkeling van gemeente Loon op Zand a zelfstandige gemeente: het zijn van een toeristisc gemeente in het Natura 2000 gebied, groei inwoners.
- Vergroten leefbaarheid kernen, voorkomen leegstand, compactere centra en sterkere verbinding met cultuur.
- Een gebiedsgerichte horecastructuur, waar zowel centra als buitengebied en woonwijken onderdeel van zijn.
- Meer kwaliteit, diversiteit en activiteiten in het aanbod.
- Voldoende kwalitatieve verblijfshoreca, waar men een langere tijd gezellig kan verblijven en genieten.
- Aantrekken van de meerdaagse toeristen naar de centra.
- Een duidelijke definitie van horeca, waar ondergeschikte horeca wel of geen onderdeel van uitmaakt. Met aandacht voor de herontwikkeling van agrarische bedrijven, kerken en multifunctionele gebouwen en gebieden. Ook aandacht voor handhaving.



UITGANGSPUNTEN

ALGEMENE UITGANGSPUNTEN

Verzorgingsgebied van de horeca is gemeente Loon op Zand en de regio, bestaande uit de omliggende gemeenten Waalwijk, Heusden, Dongen, Gilze en Rijen en Tilburg.

Gebiedsstructuur

Gemeente Loon op Zand is in 4 gebiedsprofielen ingedeeld op basis van de hoofdfunctie, identiteit, kwaliteit en doelgroepen, in lijn met de Omgevingsvisie:

1. Gemeente Loon op Zand (overkoepelend profiel)
2. Kaatsheuvel (centrum + woonwijken)
3. Loon op Zand (centrum + woonwijken)
4. Buitengebied en De Moer

Voor de bedrijventerreinen is een separaat ontwikkelperspectief opgesteld.

<u>Deelgebieden Buitengebied</u>

Voor het buitengebied zijn de volgende deelgebieden te onderscheiden met unieke kenmerken en doelgroep:

a) Extensief landschap
b) Multifunctioneel platteland
c) Recreatiegebieden
d) Agrarisch platteland

Hilvarenbeek, Oisterwijk en Sevenum dienen als **referentie** vanwege hun vergelijkbare schaal, recreatieve functie en regionale rol. Ter aanvulling zijn ook Waalwijk en Tilburg meegenomen in de vergelijking.

UITGANGSPUNTEN

UITGANGSPUNTEN ONDERZOEK

- Ambitiedoelgroepen Loon op Zand zoals gedefinieerd in de Omgevingsvisie en huidige horecavisie blijven hetzelfde.
- In lijn met de gebiedsstructuur van de Omgevingsvisie.
- Analyse aanbodzijde en actuele marktsituatie in 2025 o.b.v. de lijst horecabedrijven zoals aangeleverd door gemeente Loon op Zand. De volgende zaken zijn niet meegenomen: zaken die niet toegankelijk zijn voor los horecabezoek, maar alleen i.c.m. programmering of boeking, denk aan sportverenigingen, kampeerboerderij, paracommerciële instellingen. Ook detailhandel en blurringconcepten zijn geen onderdeel van de analyse.

<u>Kwantitatief onderzoek</u>

- Periode analyse demografische kenmerken 2020 - 2025.
- Analyse bevolkingsprognoses o.b.v. vooruitblik tot 2050.
- De horecamarkt is sterk aan verandering onderhevig, horecaondernemingen wisselen van concept, ondernemer of locatie. Ook komen er nieuwe concepten bij of stoppen er ondernemingen. Qua horecatrends kijken we tot vijf jaar vooruit.

<u>Kwalitatief onderzoek</u>

- Gebaseerd op de horecaprofielen van CONTRAST. Deze horecaprofielen worden jaarlijks middels landelijk onderzoek door onafhankelijk databureau MarketResponse gevalideerd.
- Bezoek aan alle 47 horecabedrijven in gemeente Loon op Zand tijdens piekmomenten: lunchmoment voor lunchrooms, restaurantsector tijdens lunch of in de avonduren.
- Elk horecabedrijf is gekoppeld aan een dominant profiel op basis van vier hoofdaspecten: website, menukaart, verhaal, inrichting & sfeer. Waar relevant is een secundair profiel toegekend.
- Onderzocht zijn cafés, restaurants, lunchrooms, cafetaria's, hotel-restaurants, bezorg- en afhaalpunten, grillrooms/ shoarma, feestzalen, recreatieoorden en overige horeca zoals ijssalons en crêpes-/wafel-/donutzaken.

UITGANGSPUNTEN

DE MARKTSEGMENTEN

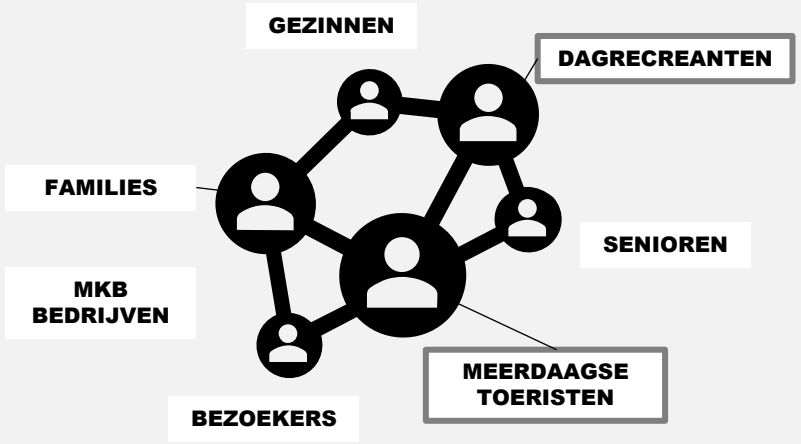
De vraag naar horeca in gemeente Loon op Zand komt voort uit drie hoofdsegmenten: de particuliere markt, bestaande uit inwoners van gemeente Loon op Zand en de regio; de zakelijke markt, gevormd door lokale bedrijven; en de toeristische markt, met dagbezoekers en verblijfstoeristen. In Loon op Zand wonen ca 24.000 inwoners, de toeristische markt is groot, en de zakelijke markt is hoofdzakelijk agrarisch en recreatie, relatief weinig zakelijke diensten.

KENMERKEN HORECADOELGROEP

De horecadoelgroep omvat alle marktsegmenten: inwoners, werknemers, bezoekers en toeristen. Belangrijk is inzicht in zowel de huidige kenmerken van deze groepen in gemeente Loon op Zand als de verwachte toekomstige ontwikkelingen. Dit helpt kansen voor horeca(ontwikkeling) scherp te definiëren.

DE DOELGROEP MOET GROEIEN

Belangrijk is dat **iedereen** zich in gemeente Loon op Zand welkom voelt. De bevolkingsgroei loopt achter, de vergrijzing stijgt. De gemeente heeft de ambitie om **meer meerdaagse toeristen en dagrecreanten** aan te trekken, en dan met name harmonie- en plezierzoekers met een **geel** Spontaan & Gezellig en **oranje** Modern & Frequent horecaprofiel.



3.
TRENDS &
ONTWIKKELINGEN

Dit zien we in de markt, het horeca landschap en consumentengedrag.



TRENDS & ONTWIKKELINGEN

in de toeristisch-recreatieve markt



Toename vakantie in eigen land

Groeiend aantal 65+'ers, kritisch op vliegvakanties, grotere kans op mooi week en positiever imago van NL als vakantiebestemming.

Bron: RECRON-HISWA



Behoefte aan kleinschalig en luxe verblijfsvorm neemt toe

Van luxe uitstapjes tot glamping, van personalisatie tot groter onderscheidend vermogen. Hotelisering van vakantieparken.



Maar óók back to basic

Tegenhanger van de groeiende markt naar meer luxe. Recreëren op natuurkampeer-terreinen en de een horecabezoek middenin de natuur.



Agrarisch bedrijf mét verblijfsrecreatie

Steeds meer agrarische bedrijven krijgen een recreatieve functie, zoals een mini-camping, ook wel VAB-locaties. Anderzijds, druk vanuit de stikstofregeling.

TRENDS & ONTWIKKELINGEN

in het horecalandschap en consumentengedrag



Consumentengedrag verandert
Vaker buitenshuis eten, de horeca gedurende de hele dag bezoeken, waarbij traditionele verdeling in ontbijt, lunch en diner vervaagt. Sterke behoefte aan totaalbeleving. Maar ook, laag consumenten-vertrouwen.



Uitdagend horecalandschap
Veranderend consumentengedrag, torenhoge exploitatiekosten en behoefte aan onderscheidend vermogen en identiteit groeit. Horecaprijzen stijgen dit jaar gemiddeld met +5%. Inzet op slim werken biedt uitkomst.



Ontstaan van mengvormen
Blurring, horeca-activiteiten bij een andere hoofdfunctie, afhaal- en bezorgdiensten, sociaal-maatschappelijk of cultureel horeca aanbod. Services verbreden.



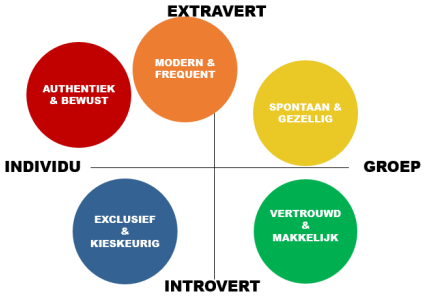
Van binnen naar buiten: terras als succesfactor
78% van de bevolking is graag buiten. Het terras voor bestaansrecht en dan het liefst jaarrond. Dit betekent ook dat de druk op de openbare ruimte verder toeneemt.



4. VRAAG – AANBOD

Dit kenmerkt de horecavraag en -aanbod in omvang, sector, type en horecaprofiel.

VRAAG



KENMERKEN INWONERS LOON OP ZAND

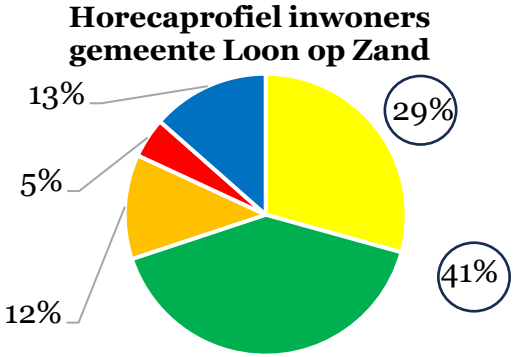
- 23.850 inwoners
- Veel 45-65 jaar (+2% tov NL) en 65+ (+3,6%)
- Weinig eenpersoonshuishoudens (-10% tov NL)
- Autochtone bevolking (+14% tov NL)
- Minder hogeropgeleiden (-7,5% tov NL)
- Gemiddeld inkomen gelijk aan landelijke gemiddeld

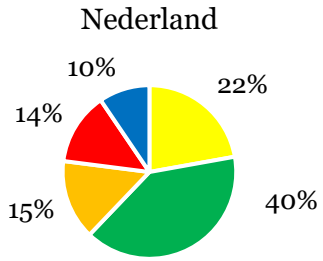
Ontwikkelingen en toekomstige vraag

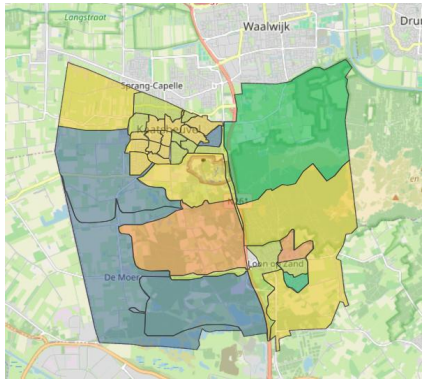
- Groei inwoners 2023-2024 is 2,2% (-1,6% tov NL)
- Vergrijzing neemt fors toe
- Woningbouwopgave tot 2050: ca 1500 nieuwe woningen, dit is relatief lager dan gemiddeld NL

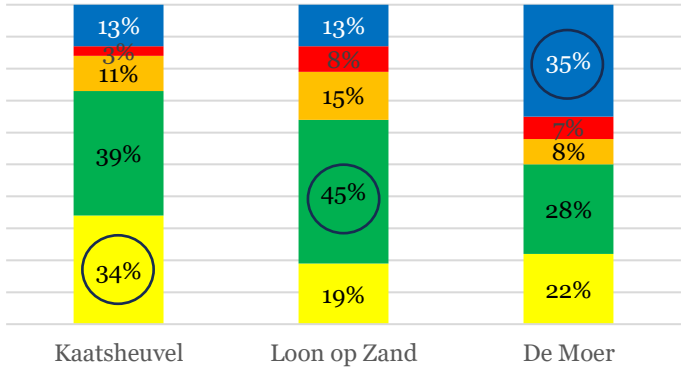
PROFIEL INWONERS LOON OP ZAND

Dominant Vertrouwd & Makkelijk **groen** en **geel** Spontaan & Gezellig horecaprofiel. De vertegenwoordiging profielen verschillen voor Kaatsheuvel, Loon op Zand en De Moer.

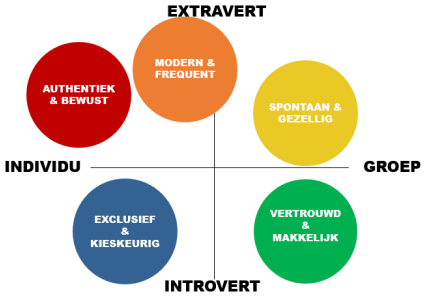








VRAAG



KENMERKEN INWONERS REGIO

Ook inwoners uit Waalwijk, Heusden, Dongen, Gilze en Rijen en Tilburg behoren tot de doelgroep voor de horeca in de gemeente Loon op Zand.

Gemeente	Aantal Inwoners (2025)
Waalwijk	51.238
Heusden	46.345
Dongen	27.565
Gilze en Rijen	28.611
Tilburg	230.359

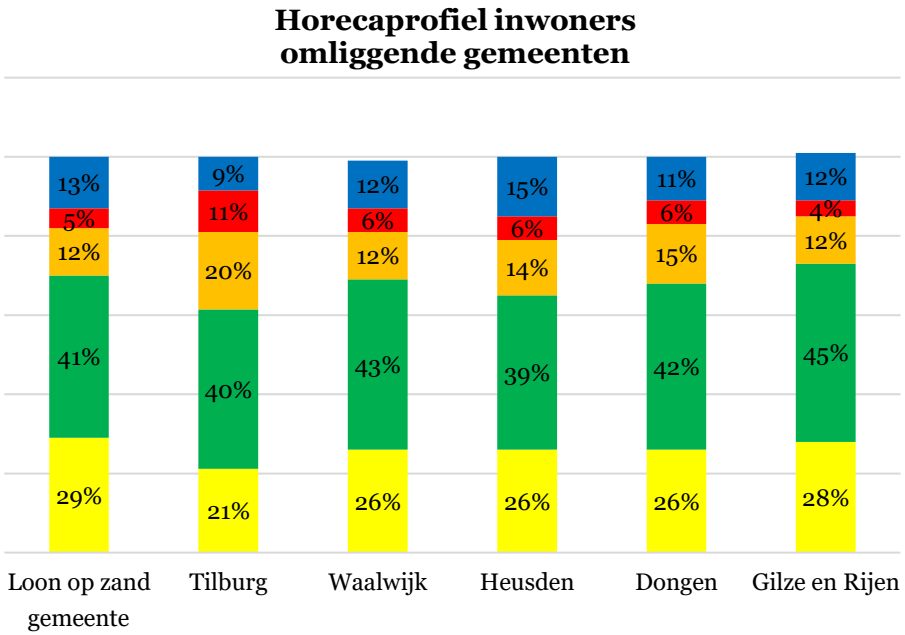


Ontwikkelingen en toekomstige vraag

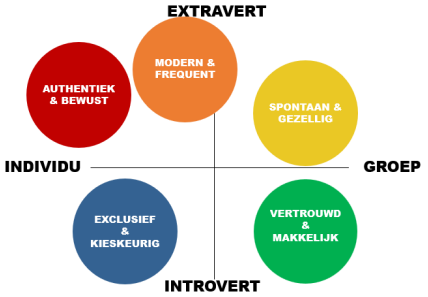
- Vergrijzing en een verwachte lichte bevolkingskrimp of -stagnatie beïnvloeden de toekomstige horecabehoefte.
- Voorzieningen concentreren zich steeds meer in grotere kernen, terwijl ze in kleinere dorpen onder druk staan of verdwijnen. Dit leidt ertoe dat inwoners van kleinere kernen vaker uitwijken naar grotere plaatsen voor horeca, ontspanning en andere voorzieningen.
- De binnenstad van Waalwijk wordt vernieuwd en versterkt daarmee haar rol als regionale trekker, met een aanbod winkels, horeca, onderwijs, zorg en cultuur.

PROFIEL INWONERS REGIO

Opvallend is dat de vertegenwoordiging horecaprofielen in de omliggende gemeenten nagenoeg vergelijkbaar is met gemeente Loon op Zand, met een dominant Vertrouwd & Makkelijk **groen** en **geel** Spontaan & Gezellig horecaprofiel.



VRAAG



KENMERKEN TOERISTISCHE MARKT

Verblijfstoeristen en dagrecreanten

- Trekpleisters zijn o.a. de Efteling + Wandelgebieden
- 1,5 – 2 miljoen recreanten Loonse en Drunense Duinen, voornamelijk uit naastgelegen gemeenten
- Efteling trekt 5,56 miljoen bezoekers, vanuit heel NL
- Ca 1.482.400 overnachtingen per jaar
- 30% van de verblijfstoeristen komt van buiten NL

De gemeente Loon op Zand staat ook bekend om haar plattelandstoerisme, met zowel dag- als verblijfsrecreatie op en rond agrarische bedrijven.

Ambitiedoelgroep

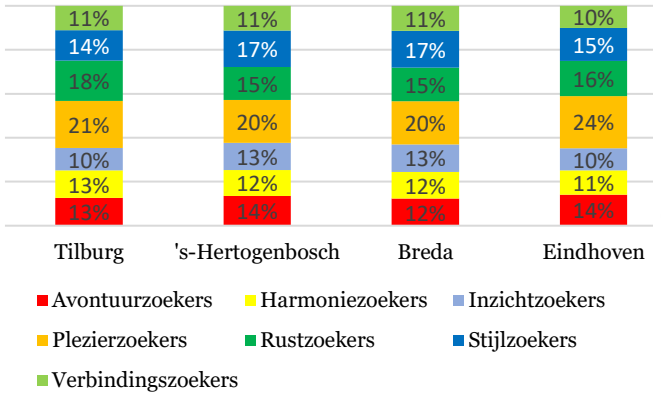
Gemeente Loon op Zand wil meer meerdaagse toeristen en dagrecreanten, en dan met name de harmonie- en plezierzoekers aantrekken met een overwegend **geel** en **oranje** horecaprofiel, door in te zetten op het toeristisch aanbod voor deze specifieke doelgroepen.

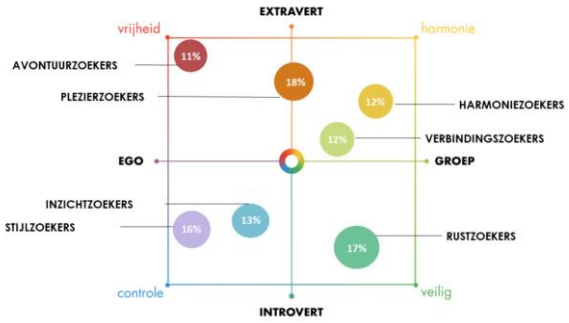
PROFIEL TOERISTISCHE MARKT

Verblijfstoeristen en dagrecreanten

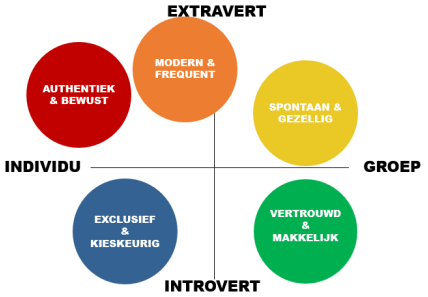
Voor het dominante profiel binnen de toeristische markt is gekeken naar de vertegenwoordiging van leefstijlprofielen (Vakantie & Vrije Tijd) in de omliggende steden rond de gemeente Loon op Zand. Opvallend is de aanwezigheid van een diverse mix aan leefstijlen, met een sterke vertegenwoordiging van Plezierzoekers, een groep die overwegend past binnen het oranje horecaprofiel.

Leefstijlprofielen Vakantie & Vrije Tijd





VRAAG



PROFIEL TOERISTISCHE MARKT

Dagrecreanten

Loonse en Drunense duinen

De Loonse en Drunense duinen trekken veel dagrecreanten zoals wandelaars en natuurliefhebbers. Deze bezoekers hebben een overwegend **blauw** (exclusief & kieskeurig) en **groen** (vertrouwd & makkelijk) horecaprofiel, en waarderen kwaliteit, rust en herkenbaarheid in het aanbod.

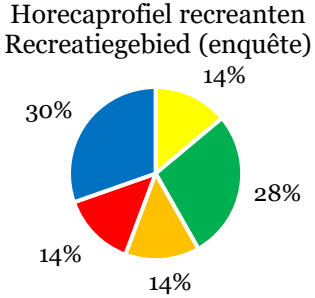
Efteling

De Efteling en omliggende verblijfsaccommodaties maken van Kaatsheuvel een sterke toeristische trekker. De Efteling bezoekers kenmerkt zich door een dominant **geel** (spontaan & gezellig) en **oranje** (bijzonder & uniek) horecaprofiel, en zoekt beleving, vermaak en iets dat anders is dan de massa. *Zie bijlage voor aanvullende inzichten over de Eftelingbezoeker.*

PROFIEL TOERISTISCHE MARKT

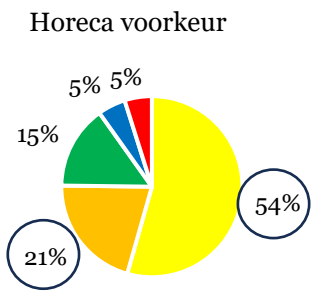
Dagrecreanten

Dagrecreanten Loonse en Drunense Duinen

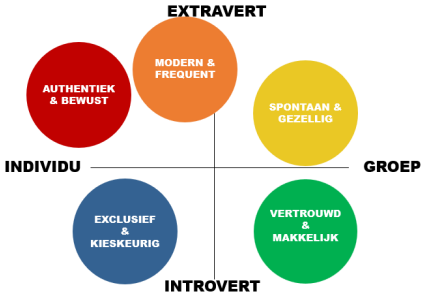




Dagrecreanten Efteling



AANBOD



KENMERKEN HUIDIG HORECA AANBOD

In de gemeente Loon op Zand zijn in totaal 47 horecabedrijven gevestigd. De hotel- en restaurantsector zijn relatief groot, terwijl de fastservicesector beperkt is in omvang. Omvang sectoren, in aantal per 10.000 inwoners:

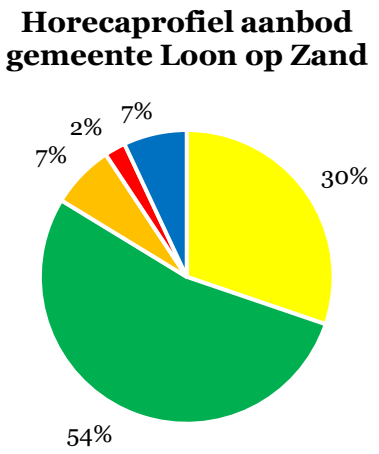
1) hotelsector	14	bedrijven
2) restaurantsector	12	bedrijven
3) fastservicesector	7,5	bedrijven
4) drankensector	2 bedrijven	

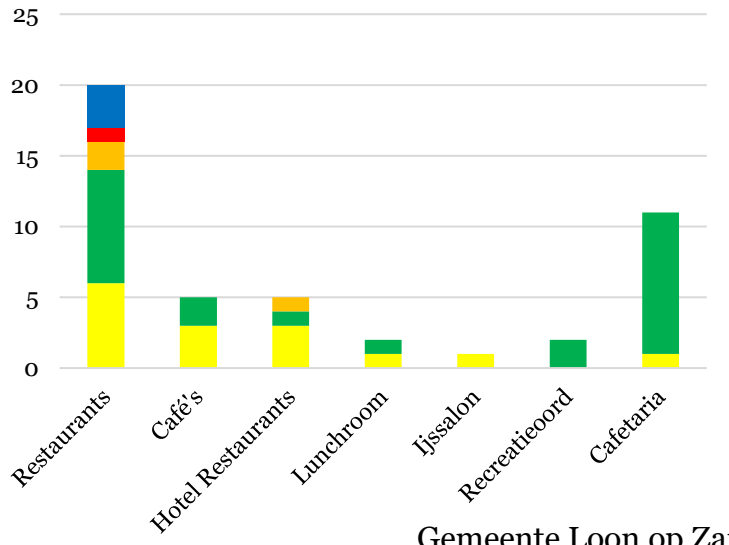
De drankensector blijkt het minst stabiel: het *aantal* bedrijven binnen deze categorie fluctueert het sterkst ten opzichte van het voorgaande jaar.

Daarnaast speelt in het buitengebied een andere dynamiek: wanneer agrarische activiteiten, zoals voedsel- en sierteeltproductie, onder druk komen te staan door toenemende regelgeving/ beperkingen, zoeken ondernemers naar aanvullende of nieuwe bedrijfstakken om hun omzet op peil te houden. Horeca of recreatie op het erf kan in dat kader een aantrekkelijk alternatief vormen.

PROFIEL HUIDIG HORECA AANBOD

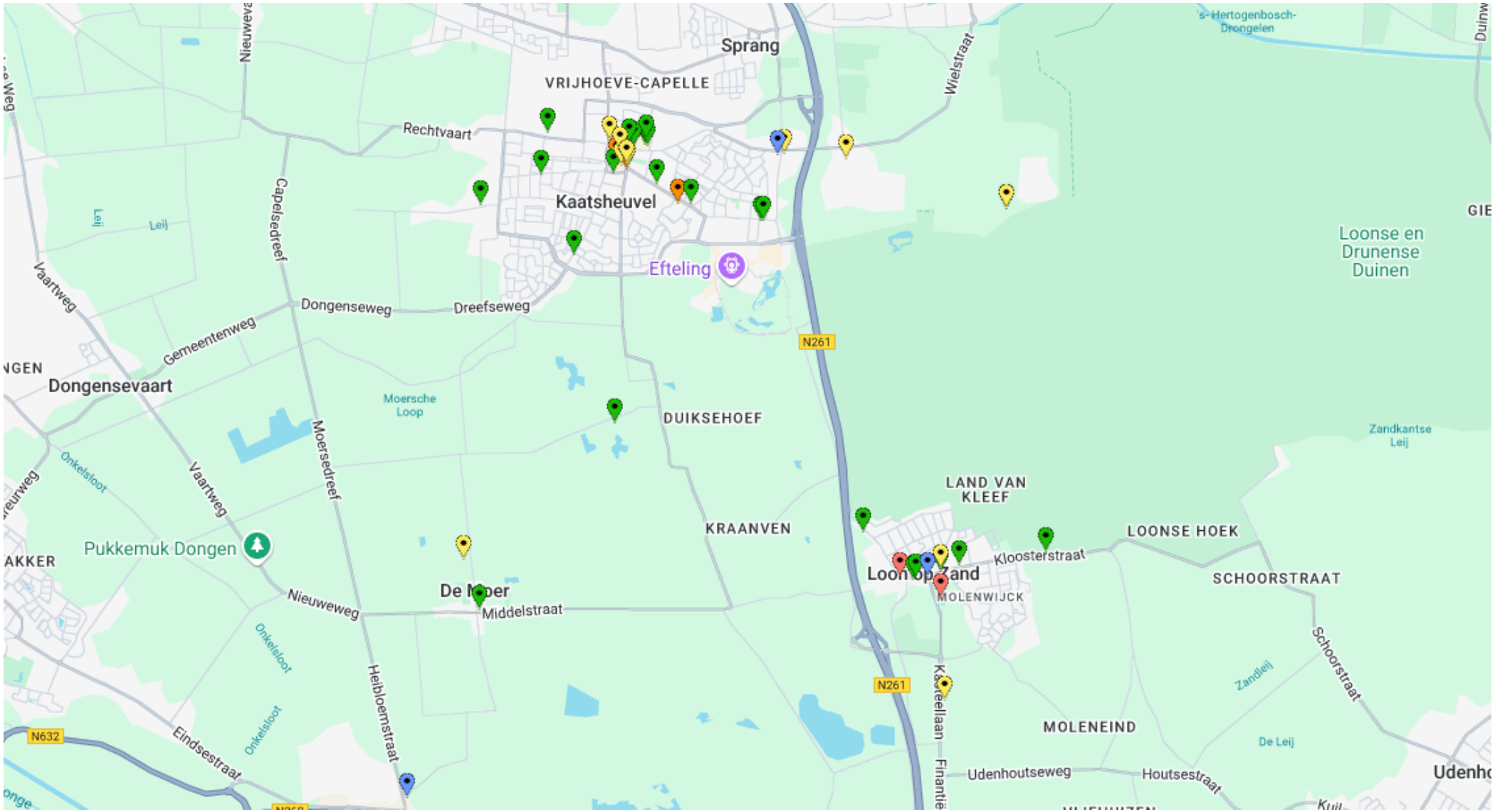
Het huidige horeca-aanbod wordt gedomineerd door het segment Vertrouwd & Makkelijk **Groen**, waarbij restaurants het merendeel vormen. De horeca is voornamelijk geconcentreerd in de dorpskernen. In het buitengebied zijn enkele verblijfshorecaconcepten gevestigd, vooral **geel** Spontaan & Gezellig geprofileerd. Aanbod in de segmenten blauw, oranje en rood is vooralsnog zeer beperkt.



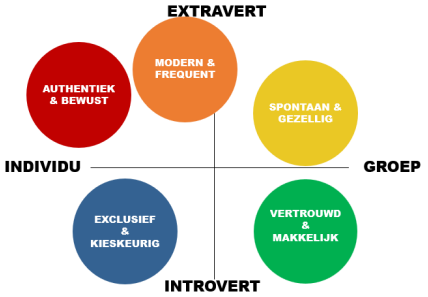


Gemeente Loon op Zand

AANBOD


Sprang
VRIJHOEVE-CAPELLE
Rechtvaart
Kaatsheuvel
Efteling
Dongenseweg
Dreefseweg
Gemeentenweg
Dongensevaart
Capelsedreef
Vaartweg
Moersche Loop
DUIKSEHOEF
Moersedreef
Onkelsloot
Pukkemuk Dongen
Nieuweweg
De Moer
Middelstraat
KRAANVEN
Heibloemstraat
Eindsestraat
N632
N261
Wielstraat
Loonse en Drunense Duinen
LAND VAN KLEEF
LOONSE HOEK
Kloosterstraat
Loon op Zand
MOLENWIJCK
SCHOORSTRAAT
Schoorstraat
Zandkantse Leij
Zandleij
MOLENEIND
De Leij
Udenhoutseweg
Houtsestraat
Karreellaan
Finantië

CONFRONTATIE VRAAG-AANBOD KWALITATIEF



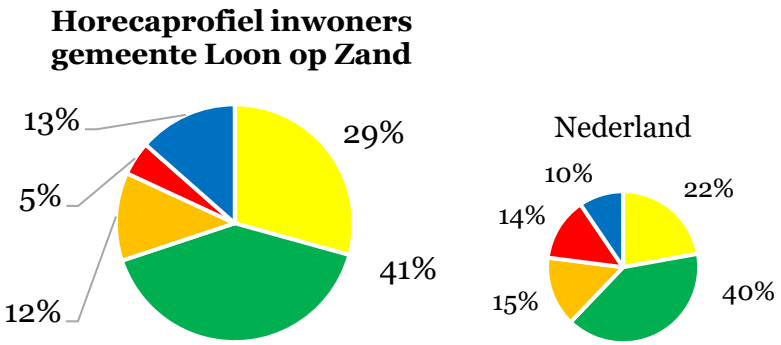
PROFIEL VRAAG

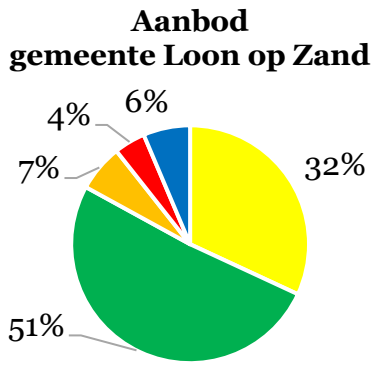
Onder zowel de inwoners van gemeente Loon op Zand als die van de omliggende gemeenten (zoals Waalwijk, Heusden en Dongen) domineren de horecaprofielen Vertrouwd & Makkelijk **groen** en Spontaan & Gezellig **geel**. De toeristische dagrecreanten bij de Loonse en Drunense Duinen kenmerken zich vooral door een exclusiever **blauw** en **groen** profiel. Bezoekers van de Efteling en nabijgelegen verblijfsaccommodaties vertonen vooral een **geel** en Modern & Frequent **oranje** profiel. Er is een duidelijke vraag naar **gezellige, onderscheidende en kwalitatieve horecaconcepten** die inspelen op de behoeften van de gele, oranje en blauwe doelgroepen.

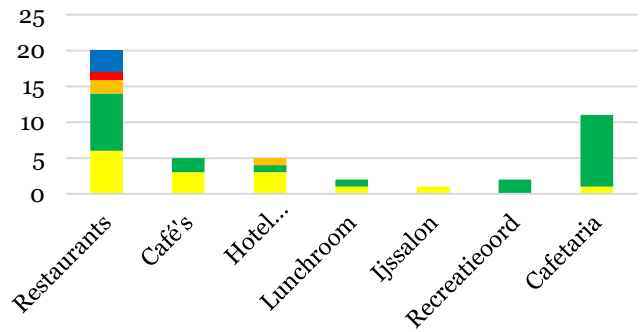
PROFIEL AANBOD

Het huidige horeca-aanbod in gemeente Loon op Zand wordt vooral bepaald door het **groene** profiel: vertrouwd, herkenbaar en eenvoud. **Gele** concepten zijn voornamelijk te vinden binnen het verblijfstoeristische segment in het buitengebied.

Het **blauwe**, **oranje** en **rode** aanbod is sterk ondervertegenwoordigd, terwijl juist hier kansen liggen om toeristen, inwoners en recreanten uit de regio aan te trekken.







Gemeente Loon op Zand

CONFRONTATIE VRAAG-AANBOD KWANTITATIEF

OMVANG VRAAG

Inwoners gemeente Loon op Zand
Met circa 24.000 inwoners, een relatief beperkte bevolkingsgroei en een vergrijzende samenstelling, kent de gemeente een bescheiden horecabehoefte. Dit vraagt een gerichte visie om in te spelen op kansen.

Inwoners regio, omliggende gemeenten
De omliggende gemeenten hebben een grotere en groeiende bevolking, wat extra volume en potentie biedt voor de regionale horeca.

Toeristische markt: dagrecreanten en verblijfstoeristen
Met 1,5 tot 2 miljoen dagrecreanten bij de Loonse en Drunense Duinen, ruim 5,5 miljoen bezoekers aan de Efteling en circa 1,5 miljoen overnachtingen per jaar, is de toeristische markt een belangrijke groeimotor.

OMVANG AANBOD

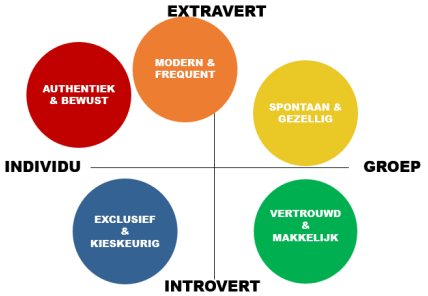
Met 23.850 inwoners en 47 horecazaken kent Loon op Zand een horecadichtheid die **gemiddeld** is ten opzichte van omliggende gemeenten, maar **iets lager** dan de referentie Oisterwijk en Hilvarenbeek. De hotelsector springt eruit met een bovengemiddelde dichtheid (+7 t.o.v. Oisterwijk en +4,9 t.o.v. Hilvarenbeek). Daarentegen blijft het aantal zaken in de drankensector duidelijk achter. Deze cijfers wijzen op een zekere ruimte voor kwantitatieve uitbreiding van het horeca-aanbod, mits afgestemd op gerichte marktbehoeften en rekening houdend met bestaande initiatieven en plannen.

Aantal horecazaken per 10.000 inwoners

	Loon op Zand	Oisterwijk	Waalwijk	Tilburg	Hilvarenbeek
Dranken	2.2	6.7	4.4	6.8	9.9
Fastservice	7.5	10.2	10.3	13.7	9.2
Restaurant	12.4	16.7	9.9	9.8	13.2
Hotel	**14.1**	7	2.5	2	9.2
Partycatering	*17.2*	*18.1*	*16.6*	*21.8*	*20.4*
Totaal	**53.5**	**60.7**	**43.7**	**54**	**61.9**

SWOT

Het krachtenveld vanuit de marktsituatie in één overzicht.



Sterktes

Grote toeristische aantrekkingskracht, de Efteling en Nationaal Park De Loonse en Drunense Duinen trekken miljoenen bezoekers.

Geel geprofileerde aantrekkelijke verblijfshoreca in het buitengebied.

Balans toeristische gemeente en Natura 2000 gebied: natuur én recreatie.

Relatief veel ruimte voor ontwikkeling in vergelijking met dichter bebouwde steden.

Zwaktes

Seizoensgebonden: sterke piekbelasting in voorjaar-zomer, en rustigere periode in herfst-winter, Efteling en huisjesparken wél jaarrond.

OV-bereikbaarheid naar de dorpscentra is beperkt.

Relatief laag lokaal bestedingsniveau van inwoners: oudere bevolking, meer huishoudens met kinderen, minder hogeropgeleiden, groen profiel.

Zakelijke markt is beperkt, weinig zakelijk vergaderen en overnachten.

Overwegend traditioneel en dominant Vertrouwd & Makkelijke groen aanbod, weinig vernieuwende horecaconcepten tov stedelijke horeca.

Kansen

Behoefte aan natuur, rust en verblijfsrecreatie blijft groeien.

Regionale samenwerking met Waalwijk, Tilburg, KHN en recreatieve netwerken kan horeca versterken.

Verkleuren van het dominant groene horeca aanbod naar andere profielen voor meer diversiteit, bij voorkeur exclusiever blauw en modern vernieuwend oranje in de kernen en een enkel authentiek rood concept in het buitengebied.

Doorontwikkeling en uitbreiding Efteling biedt kansen voor overnachting en horeca bestemmingslocaties (met sterk concept).

Blurring: kans of bedreiging voor de horeca.

Bedreigingen

Nabij gelegen grotere steden zoals Tilburg en Waalwijk kan de lokale horeca onder druk kan zetten.

Veranderingen in de economie kunnen de consumentenbesteding beïnvloeden en kosten voor de ondernemer doen stijgen. De krapte op de arbeidsmarkt en vergrijzing inwoners houden aan.

Toenemende leegstand van winkels heeft impact op de aantrekkelijkheid van de kernen en aantrekkingskracht op toeristen en inwoners (uit de regio).

Strenger stikstofbeleid belemmert nieuwbouw en uitbreiding (vergunningsdruk / milieuregels).

5. GEBIEDS PROFIELEN

Datagedreven horeca analyse
vraag-aanbod en kansen.



LEESWIJZER GEBIEDSPROFIEL

Vraag vanuit inwoners gebied
Kerncijfers en demografische kenmerken van inwoners die in dit gebied wonen, waaronder inwonersaantal, leeftijdsopbouw, huishoudens-samenstelling, gemiddeld inkomen per inwoner (t.o.v. het gemiddelde van Loon op Zand), ontwikkelingen vraag.

Vraag vanuit de zakelijke markt
Kenmerken bedrijvigheid in dit gebied in relatie tot de vraag naar horeca.

Merkwaarden gebied
Het gebied samengevat in drie kernwoorden.

Identiteit en kwaliteit
Belangrijkste positieve kenmerken en aandachtspunten voor horeca (ontwikkeling).

Ambitie & gewenste ontwikkelrichting gemeente
Dit zijn de belangrijkste ontwikkeling in vraag, aanbod en gebied waar de gemeente op inzet, met een positief of negatief effect, ofwel kansen en bedreigingen voor horeca (ontwikkeling).

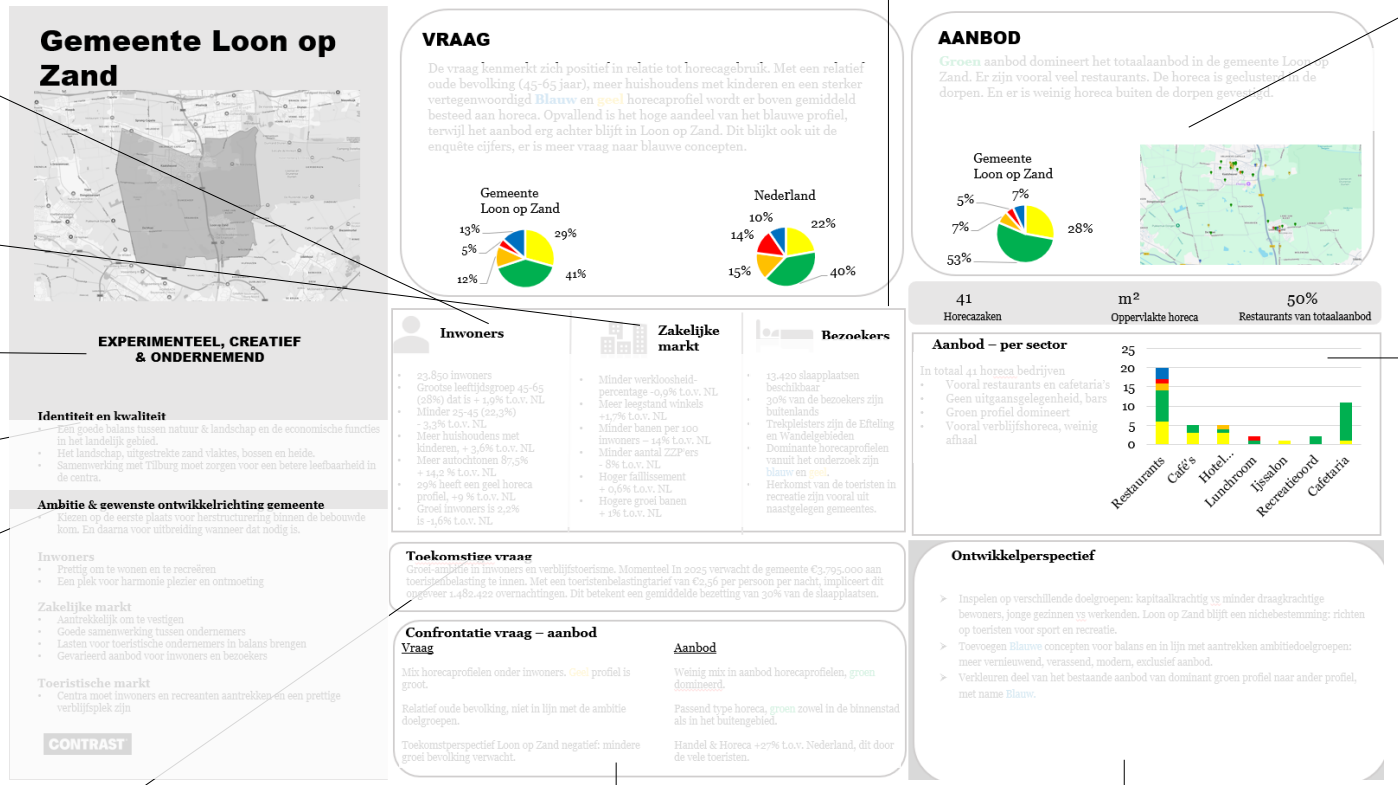
Conclusie vraag
De hoofdkenmerken van de vraag vanuit inwoners, de zakelijke markt en bezoekers naar horeca vanuit dit gebied.

Vraag vanuit bezoekers en toeristen
Aantrekkingskracht op bezoekers uit andere gebieden van gemeente Loon op Zand, de regio en verblijftoeristen.

Conclusie aanbod
Hoofdkenmerken huidig horeca aanbod.

Horecaprofiel aanbod
De vertegenwoordiging van de 5 horecaprofielen onder het aanbod. Het horeca aanbod is per gebied in kaart gebracht, waarbij ieder concept het dominante horecaprofiel is toegekend op basis van aanbod, inrichting en presentatie. De horecavestigingen zijn met gekleurde pinpoints in een overzichtskaart weergegeven, en het totaalaanbod per gebied is weergegeven in een cirkeldiagram.

Aanbod – per sector
Aantal horecavestigingen op basis van verstrekte horecavergunningen, en de vertegenwoordiging horecaprofielen per sector.



Toekomstige vraag
Verwachte groei in inwoners, doelgroep, woningen en andere factoren die invloed hebben op de toekomstige horecabehoeften.

Confrontatie vraag – aanbod
Belangrijkste bevindingen vanuit de vergelijking van het huidige aanbod tov de huidige en verwachte particuliere, zakelijke en toeristische vraag.

Ontwikkelperspectief
Dit zijn mogelijkheden vanuit de markt en (gebieds)ontwikkelingen in relatie tot de gemeentelijke ambitie waar de horeca op in zou kunnen spelen, al dan niet faciliterend vanuit gemeente of stakeholders.

GEMEENTE LOON OP ZAND



GROENE RECREATIEVE WOONGEMEENTE

Identiteit en kwaliteit
- Natuurrijk en recreatief profiel: de Efteling, divers landschap.
- Balans tussen natuur, landschap en economische functies.

Ambitie & gewenste ontwikkelrichting gemeente
- Groei-ambitie in inwoners en verblijfstoerisme.
- Eerst herstructurering binnen de bebouwde kom, daarna uitbreiding wanneer dat nodig is.
- All-inclusive landschap: functies in buitengebied integreren.
- Een betere leefbaarheid in de centra, o.a. door regionale samenwerking met Tilburg als verzorgende centra.

Inwoners
- Ambitie: in eigen gemeente is het prettig wonen en recreëren.
- De wijken sociaal in balans: bredere mix aan doelgroepen, aandacht voor harmonie, plezier en ontmoeting.
- Laagdrempelige, multifunctionele ontmoetingsplekken.

Zakelijke markt
- Ambitie: gevarieerder aanbod voor inwoners en bezoekers.
- Vergroten aantrekkelijkheid om zakelijk te vestigen.
- Samenwerking tussen ondernemers stimuleren en bevorderen.
- Lasten voor toeristische ondernemers in balans brengen.

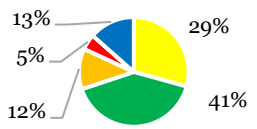
Toeristische markt
- Ambitie: koploper in recreatie voor families.
- Aantrekken van meerdaagse verblijfstoeristen en de regio.
- Centra moeten inwoners en recreanten aantrekken door vergroten functie als prettige verblijfsplek.
- Recreatief profiel verbreden: harmonie- en plezierzoekers.

CONTRAST

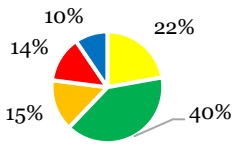
VRAAG

Een relatief kleine en oudere bevolking (45+ jaar), meer huishoudens met kinderen, minder hogeropgeleiden, onder gemiddelde bevolkingsgroei en een dominant **groen** en **geel** horecaprofiel beïnvloeden het horecalandschap met een relatief lager horecagebruik en/of gemiddelde besteding. Echter woont er óók een sterker vertegenwoordigd **blauw** horecaprofiel in de gemeente, met een hoge horecabesteding en vraag naar het luxe segment. De vraag vanuit de zakelijke markt is beperkt. De gemeente trekt veel toeristen vanwege de Efteling en natuurrijke recreatiegebieden, en zet in op **harmonie-** en **plezier**zoekers.

Gemeente Loon op Zand



Nederland



Inwoners
- 23.850 inwoners
- Grootste leeftijdsgroep 45-65 (28%, +2% tov NL) en meer 65+ (24%, +3,6% tov NL)
- Minder 25-45 (22%, -3% tov NL)
- Meer huishoudens met kinderen (+3,6% tov NL), weinig eenpersoons (-10% tov NL)
- Meer autochtonen 87,5% (+14,2% tov NL)
- Minder hogeropgeleiden (-7,5%)
- Groei inwoners is 2,2% (-1,6%)
- Gem inkomen gelijk aan NL

Zakelijke markt
- Meer leegstand winkels (+1,8% tov NL)
- 3165 bedrijfsvestigingen
- Minder banen per 1.000 inwoners (-14% tov NL), echter wel hoger groeipercentage
- Lagere werkloosheid (-1%)
- Minder ZZP'ers (-8% tov NL)
- Hoger faillissement (+0,6%)
- Bovengemiddeld veel banen in de sector Cultuur, Sport en Recreatie (159 tov 18 per 1.000 inwoners), zakelijke diensten is ondervertegenwoordigd

Bezoekers
- 13.420 slaapplaatsen in totaal
- Ca 1.482.400 overnachtingen per jaar
- 30% van de verblijfstoeristen komt van buiten Nederland
- Dagrecreanten vooral uit naastgelegen gemeenten, Efteling trekt heel NL
- Trekpleisters zijn o.a. de Efteling en Wandelgebieden
- Wandelaars uit weide omtrek, dominant horecaprofiel is blauw en geel

Toekomstige vraag

Gemeente Loon op Zand heeft te maken met een relatief lagere bevolkingsgroei en toenemende vergrijzing. Verwacht wordt dat het aantal toeristen blijft toenemen. Het aantrekken van mensen in omliggende dorpen en de regio biedt kansen, wanneer functies als horeca en detailhandel in de regio verdwijnen.

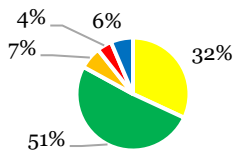
Confrontatie vraag – aanbod

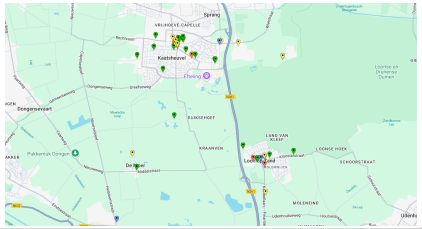
Vraag	Aanbod
Diverse horecaprofielen inwoners: geel en groen profiel is groot, bovengemiddeld blauw profiel.	Lage mix in aanbod: groen domineert, het aanbod oranje en blauw is beperkt.
Gele horecavraag is groot, behoeften: samen, gezelligheid, plezier, knusse vrolijke zaken.	Groen aanbod domineert de dorpskernen, geel vooral in het buitengebied gevestigd.
Toekomstperspectief Loon op Zand uitdagend: onder gemiddelde groei bevolking, vergrijzing.	Reeds 47 horecavestigingen: de variatie is beperkt, met name in de dorpskernen.

AANBOD

Groen aanbod domineert het totaalaanbod in de gemeente Loon op Zand. Er zijn vooral veel restaurants gevestigd. De horeca is geclusterd in de dorpskernen Loon op Zand en Kaatsheuvel. Er zit enkele verblijfshoreca in het buitengebied, sterk geprofileerd met een **geel** aanbod voor ieder wat wils en een grote aantrekkingskracht op zowel toeristen als inwoners. Het aanbod **blauwe** concepten is beperkt.

Gemeente Loon op Zand

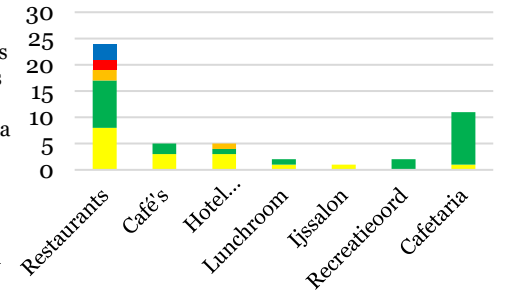




47	15.385m²	46,5%
Horecazaken	Oppervlakte horeca	Restaurants van totaalaanbod

Aanbod – per sector

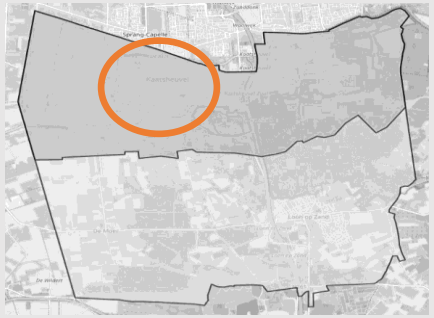
In totaal 47 horecabedrijven
- Vooral restaurants en cafetaria's
- Geen uitgaansgelegenheid, bars
- Groen profiel domineert in sectoren restaurants en cafetaria
- Vooral restaurants en verblijfshoreca, weinig afhaal, koffiebars e.d.
- Vanaf 2013 een daling in het aantal horecazaken, tov van een stijging in Brabant.



Ontwikkelperspectief

- Groei in kwaliteit, niet in kwantiteit, in een tijdsbestek van 10 jaar: verkleuren van groen naar divers, van restaurant naar all day concept (hele dag reuring en activiteit, koffie, lunch, diner, borrelplek), deel cafetaria naar luxere deli, meer aantrekkelijke levendige terrassen.
- Naast het gele aanbod in het buitengebied, het geel horeca aanbod in de dorpskernen in balans brengen door groen aanbod te verkleuren.
- Loon op Zand blijft een nichebestemming: specifieke doelgroepen aanspreken door toevoegen vernieuwend, modern en/of exclusief aanbod met enkele blauwe of oranje concepten met naamsbekendheid.
- Inspelen op de ouder wordende doelgroep door toegankelijke, sociaal-maatschappelijke horeca dichtbij huis en in de kernen te faciliteren, niet alleen overwegend groen maar ook geel en blauw aanbod.

KERN KAATSHEUVEL



GASTVRIJ VERBLIJVEN, EFTELING, GEZINNEN

Identiteit en kwaliteit
- Hoog aandeel dagtoeristen vanwege de Efteling.
- Diverse verblijfsaccommodaties.

Ambitie & gewenste ontwikkelrichting gemeente
- Verstevigen van de recreatieve economie: meer verblijfstoerisme en –accommodaties.
- Versterking van detailhandel, aantrekkelijke horeca en evenementen in het centrum.
- Toevoegen hotspots met bezoekfuncties, spreiding recreanten.

Inwoners
- Woningbouw gericht op jonge gezinnen en starters.
- 35% van de nieuwe woningen wordt sociale woningbouw.
- Nieuwbouw woningen in het buitengebied van Kaatsheuvel.

Zakelijke markt
- Focus op recreatie en toerisme, en een groeiende middenstand.

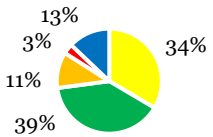
Toeristische markt
- Doel: dorpskern meer verbinden met recreatie in de gemeente, onderdeel van recreatief netwerk.
- Toenemend meerdaags verblijfstoerisme verwacht met uitbreiding vakantieparken en hotels.

CONTRAST

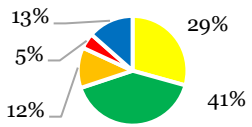
VRAAG

Kaatsheuvel is een belangrijke kern voor de gemeente. Hier woont 70% van de inwoners, is de bevolkingsdichtheid relatief hoog en trekt de Efteling veel bezoekers aan. Kaatsheuvel zet in op versteviging van de recreatieve economie met meer verblijfstoerisme en het aantrekken van jonge gezinnen en starters met passende woningbouw. Onder de inwoners is een sterker vertegenwoordigd **geel** horecaprofiel.

Kaatsheuvel



Gemeente Loon op Zand



Inwoners

- 16.975 inwoners, 70% van inwoners gemeente Loon op Zand
- Grootste leeftijdsgroep 45-65 (29%, +1% tov LoZ)
- Hoogste bevolkingsdichtheid van de gemeente
- Huishoudenssamenstelling en gemiddeld inkomen gelijk aan gemeentelijk gemiddelde
- Lager opleidingsniveau

Zakelijke markt

- 2060 bedrijfsvestigingen (65% van LoZ)
- Hier is de Efteling gevestigd, sterke focus op recreatie.
- Anton Pieckplein met grotere horeca met terras, markt, enkele evenementen, veel steen qua uitstraling.
- Leegstand winkels en horeca in Oostelijk deel van het centrum.
- Enkele horeca in Peperstraat.
- Groeiende middenstand: meer kleinschalige bedrijven.

Bezoekers

- Ca 830.000 toeristische overnachtingen (56% van totaal in LoZ).
- Hoog aandeel dagtoeristen. De Efteling trekt jaarlijks 5,43 miljoen bezoekers uit heel het land. Aantrekkingskracht op gezinnen, ook internationaal.
- Op vrijdag is er markt op het plein.
- Toename in vakantieparken en hotels.

Toekomstige vraag

Door de woningbouwontwikkeling ontstaat een mix tussen lokale bewoners en nieuwkomers. De sociale cohesie onder huidige inwoners is groot, de diversiteit in bevolking groeit.

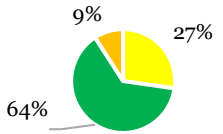
Confrontatie vraag – aanbod

Vraag	Aanbod
Dominant **geel** horecaprofiel onder inwoners en bezoekers van de Efteling.	Aanbod in het centrum wordt gedomineerd door het groene horeca profiel. Geen blauw.
Veel dagtoeristen en verblijfstoeristen, vanwege vestiging Efteling, vakantieparken en hotels.	Qua omvang is aanbod in centrum beperkt (30% van totaalaanbod Kaatsheuvel).
Inzet op gezinnen en starters, op zoek naar belevenisvolle horeca.	Groei in snelle en toegankelijke horeca maar ook beleving, met variatie om uit te kiezen.

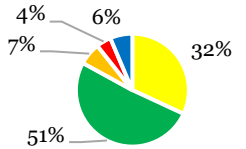
AANBOD

In Kaatsheuvel is het Anton Pieckplein het kernpunt, met twee grote horecazaken met terras. In de nabijheid zijn enkele horecazaken gevestigd (Gasthuisstraat en Peperstraat). De meeste horeca heeft een **groen** of **geel** profiel. Restaurant XO springt er met een oranje profiel uit. De passantenstroom in centrum Kaatsheuvel is beperkt: de horeca moet een onderscheidend concept bieden als bestemmingslocatie en om zich te onderscheiden van ander aanbod.

Centrum Kaatsheuvel



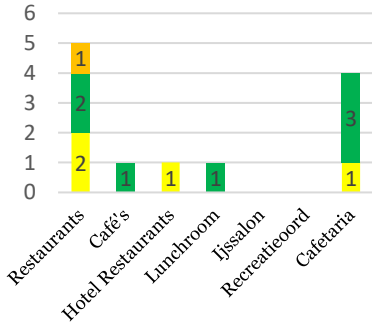
Gemeente Loon op Zand



12	3.160 m²	41,7%
Horecazaken	Oppervlakte horeca	Restaurants van totaalaanbod

Aanbod kern – per sector

In totaal 12 horecabedrijven (29%)
- Mix in type horeca.
- 9% van de panden in de kern heeft een horecafunctie, in vergelijkbare kernen is dit 10-14% horeca *(bron RHO)*.
- Diagram exclusief horeca aanbod op het park van de Efteling; niet publiektoegankelijk.

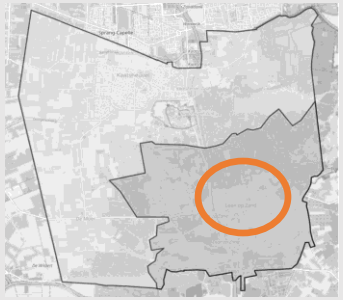


Ontwikkelperspectief

- Diversiteit in horeca aanbod is belangrijk. Met een beperkte passantenstroom is onderscheidende horeca kansrijk, teveel van hetzelfde betekent bedreiging voor bestaande horeca.
- Tot 2030 lichte groei in horeca met +500 m², kansrijk: horeca met activiteit voor kinderen, gele en oranje horecaconcepten, maar ook een blauw horecaconcept.

Buiten horeca opgave:
- Activeren vervoersmogelijkheden tussen Efteling en centrum, en tussen vakantieparken en centrum.

KERN LOON OP ZAND



DUINEN, HISTORIE EN RUST

Identiteit en kwaliteit
- Kleinschalige en authentieke dorpssfeer.
- Een duidelijke (iconische) kern / centrum ontbreekt.

Ambitie & gewenste ontwikkelrichting gemeente
- Ontwikkelen als toegangspoort tot Loonse en Drunense Duinen.

Inwoners
- Beperkte woningbouw passend bij het dorpse karakter.
- Nieuwbouw beperkt.
- Sterke sociale samenhang en dorpsgevoel.

Zakelijke markt
- Aantrekken van recreatieve ondernemers (fietsverhuur, horeca, natuurbeleving).

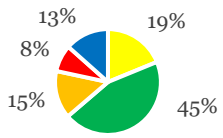
Toeristische markt
- Doel: dorpskern meer verbinden met de recreatie in de gemeente, onderdeel van recreatief netwerk.

CONTRAST

VRAAG

De kern Loon op Zand kenmerkt zich als dorps en kleinschalig. Het opleidingsniveau en gemiddeld inkomen onder inwoners ligt iets hoger. Hier wonen meer 65+'ers, iets minder gezinnen en 26% van de inwoners van de gemeente Loon op Zand. Weinig zakelijke marktvraag. Daarentegen trekt Loon op Zand veel dagrecreanten en natuurliefhebbers aan. Dit gebied moet dé toegangspoort tot de Loonse en Drunense Duinen worden.

Loon op Zand



Gemeente Loon op Zand



Inwoners

- 6.285 inwoners, 26% v totaal
- Meer 65+'ers (27,3%, +3% tov LoZ), minder 25-45 jaar (-2,5% tov LoZ)
- Nog meer autochtonen (90%, +2,5% tov LoZ)
- Iets minder huishoudens met kinderen (33%, -3% tov LoZ)
- Lagere bevolkingsdichtheid (308)
- Meer hogeropgeleiden (32%, +8% tov LoZ)
- Gem inkomen iets hoger dan gemiddeld (+€2.000)

Zakelijke markt

- 815 bedrijven (26% van LoZ)
- Geen grootschalige bedrijvigheid
- Kleinschalige ambacht, horeca en recreatie
- Handel en horeca (21%) +4,2%
- 18% zelfstandigen, +2% tov LoZ

Bezoekers

- Bezoekers vinden hier rust en authenticiteit.
- Kleinschalige verblijfsmarkt, met o.a. B&B's.
- Voornamelijk wandelaars, fietsers en natuurliefhebbers, met een overwegend groen maar óók rood horecaprofiel.

Toekomstige vraag

Met een beperkte woningbouw in Loon op Zand worden er geen grote wijzigingen in de vraag vanuit inwoners verwacht. Kansrijk is met name de dagrecreant binden.

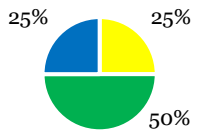
Confrontatie vraag – aanbod

Vraag	Aanbod
Mix aan horecaprofielen onder inwoners.	Geen aanbod met oranje of rood profiel.
Omvang inwoners is beperkt, veel natuurliefhebbers, dagrecreanten wandelgebied.	Omvang aanbod beperkt, zowel in centrum als woonwijk en buitengebied Loon op Zand.

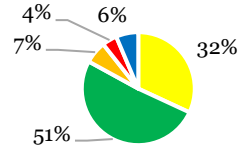
AANBOD

In centrum Loon op Zand zijn slechts 4 horecazaken gevestigd. Wel is er van alles wat, qua type en horecaprofiel. Een vernieuwend, verrassend en bijzonder horecaconcept ontbreekt (oranje-rood profiel).

Centrum Loon op Zand



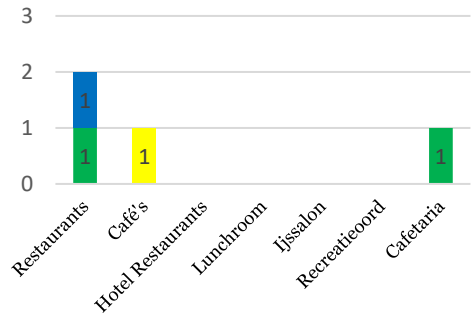
Gemeente Loon op Zand



4	950 m²	35%
Horecazaken	Oppervlakte horeca	Restaurants van totaalaanbod

Aanbod kern – per sector

In totaal 4 horecabedrijven (9%), welke publiekstoegankelijk zijn.
- Kleinschalige horecaconcepten.
- 2 restaurants, 1 café en cafetaria.
- Cultureel centrum en zwemschool niet opgenomen.
- Nauwelijks terrassen.
- Leegstand op het plein.
- Buitengebied Loon op zand kent twee horecagelegenheid waarvan één restaurant en één recreatieoord.



Ontwikkelperspectief

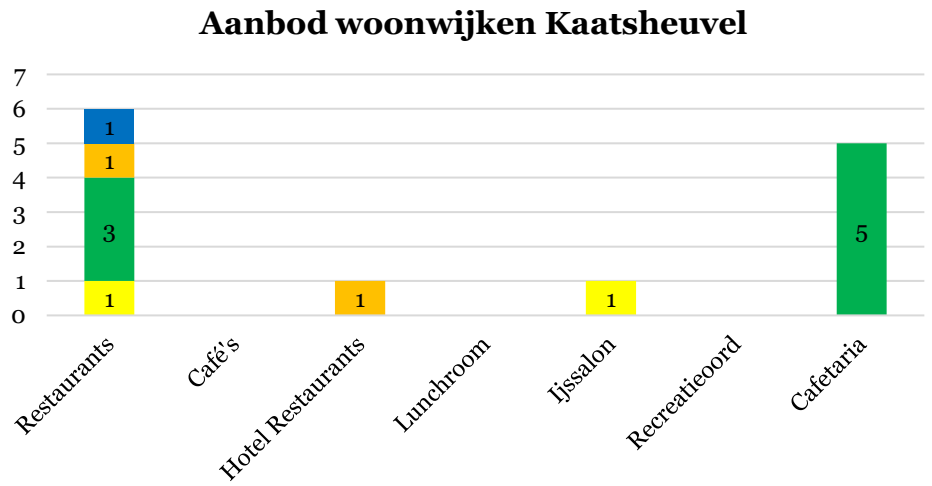
- ➢ Kansen voor authentieke en duurzaam bewuste rood daghorecaconcept (bio, streekproducten, ambachtelijk aanbod), type lunchroom, ijssalon.
- ➢ Toevoegen blauw geprofileerd daghorecaconcept.

Buiten horeca opgave:
- ➢ Verkennen verplaatsen parkeerplaats van het plein naar elders, om pleinfunctie in te zetten voor duidelijke kern / centrum.

WOONWIJKEN

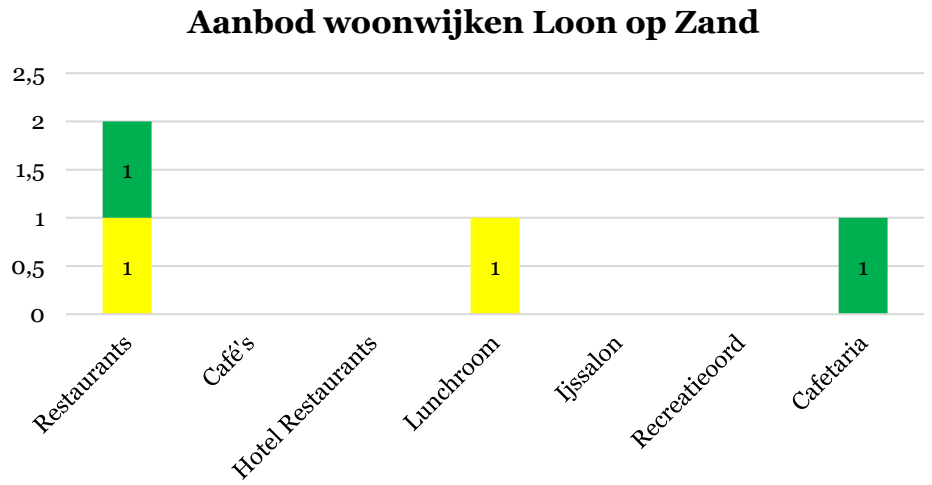
KAATSHEUVEL

Verspreid in de woonwijken, niet geclusterd.

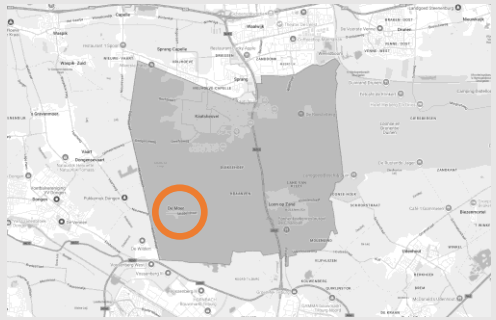


LOON OP ZAND

Eentonig aanbod, weinig vernieuwend aanbod.



BUITENGEBIED & DE MOER



NATUUR, RECREATIE, GEMOEDELIJK VERBLIJVEN

Identiteit en kwaliteit
Het Buitengebied vormt een onderscheidend visitekaartje van de gemeente, gekenmerkt door landelijk en agrarisch karakter. Met de recreatiegebieden heeft het Buitengebied en De Moer een sterke aantrekkingskracht op zowel inwoners als bezoekers uit de regio en daarbuiten. De Moer onderscheidt zich als hechte dorpsgemeenschap.

Ambitie & gewenste ontwikkelrichting gemeente
Een all-inclusive landschap: een uniek, authentiek buitengebied waarin natuur, landschap en economische functies in balans zijn. Door middel van zonering worden recreatieve mogelijkheden zorgvuldig ingepast. In relatie tot horeca worden vier typen buitengebied onderscheiden: concentratiegebied recreatie, extensief landschap, multifunctioneel landschapspark en agrarisch platteland, elk met een eigen ontwikkelpotentie.

Inwoners
- Woningbouw beperkt.

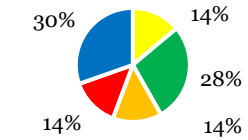
Zakelijke markt
- Inzet op kleinschalige dag- en verblijfsrecreatie: B&B, landwinkel, camping, theetuin.

Toeristische markt
- Groeiend belang van agrarisch en duurzaam toerisme.
- Beschermen en beleefbaar maken van gemeentelijk erfgoed.
- Verbreding recreatief profiel : harmonie en plezierzoekers. Kansen: B&B's, educatiecentrum, kampeerboerderij, theetuin, pluktuin, speeltuin, klimbos, pitch- en putbaan etc.
- Doel: betere spreiding van recreanten via hotspots met wandel-, fiets- en doe-activiteiten plus kleinschalige horeca.
- Initiatieven: landschapspark Pauwels en Plantloon.

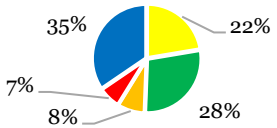
VRAAG

Het Buitengebied trekt voornamelijk bezoekers die komen voor natuurgerichte recreatie. De Moer heeft ca 600 inwoners en een lage bevolkingsdichtheid met 100 inwoners per km² (tov 478 in gemeente Loon op Zand). Opvallend is het dominante **blauwe** horecaprofiel onder de inwoners (+22% tov LoZ), maar ook onder dagrecreanten in het Buitengebied (o.b.v. de enquête op locatie).

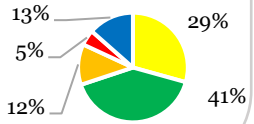
Profiel recreant wandelgebied o.b.v. enquête



Inwoners De Moer



Gemeente Loon op Zand



Inwoners

Inwoners De Moer
- 605 inwoners
- Iets meer 45-65 jaar en 65+'ers (+3% tov LoZ)
- Nog meer autochtonen (94%, +6,5% tov LoZ)
- Minder eenpersoonshuishoudens, meer huishoudens zonder kinderen (+5% tov LoZ)
- Middelbaar of hoogopgeleid
- Hoge gemiddelde woningwaarde
- Gemiddeld inkomen hoger dan gemiddeld (+€4.000)

Zakelijke markt

- Agrarische sector is dominant
- Recreatieve ondernemers, campings & B&B's
- Zakelijke voorzieningen zijn beperkt
- Bedrijvendichtheid (aantal bedrijven tov inwoners) ligt hoger dan gemiddeld LoZ, ivm beperkt inwoneraantal

Bezoekers

- Dagrecreanten en wandelaars
- Kleinschalig toerisme
- Vooral natuur liefhebbers

Toekomstige vraag

Met een beperkte woningbouw in de Moer worden er geen grote wijzigingen in de vraag vanuit inwoners verwacht. Kansrijk is met name natuurliefhebbers en rustzoekers uit de regio aantrekken en binden.

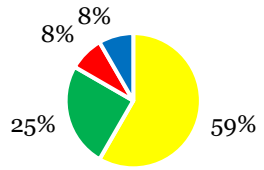
Confrontatie vraag – aanbod

Vraag	Aanbod
Dominant **blauw** horecaprofiel onder inwoners en recreanten wandelgebied.	Eén blauw restaurant in buitengebied, nauwelijks blauw aanbod in gemeente.
Rustzoekers, groot deel van de dag-recreanten, zijn op zoek naar het bekende en vertrouwde, vaste adressen voor pauze.	Voldoende groene concepten in het buitengebied, en in de rest van de kerngebieden in de gemeente.
Het Buitengebied en de Moer trekken alle inwoners Loon op Zand en de regio aan.	Vestiging van drukbezochte bestemmingshoreca met diverse smaken om uit te kiezen, mix in profielen.

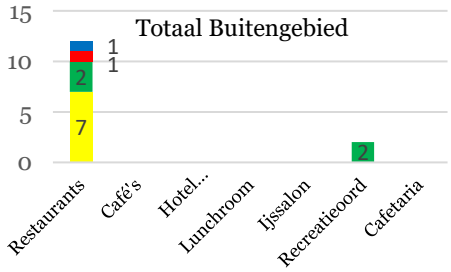
AANBOD

In het Buitengebied en De Moer zijn 13 horecaconcepten gevestigd, welke toegankelijk zijn voor los horecabezoek. De meeste horecaconcepten hebben een sterke naamsbekendheid, aantrekkelijk terras en aantrekkingskracht op inwoners uit eigen gemeente en de regio.

Buitengebied en De Moer



Totaal Buitengebied



13	6.400 m²	Restaurants & Recreatieoorden
Horecazaken	Oppervlakte horeca	

Zonering Buitengebied

1. Concentratiegebied recreatie: hier komen verwante functies samen en staat recreatie centraal. Betreft drie clusters langs de N261: de Efteling en twee agrarische gebieden met potentieel door hun goede bereikbaarheid. Hier liggen kansen voor dagrecreatie en horeca. Door naar deze clusters meer recreanten te trekken worden de natuurclusters ontlast.
2. Multifunctioneel landschapspark: landschapspark Pauwels en het gebied ten noorden van de Loonse- en Drunense Duinen, gebied Plantloon.
3. Extensief landschap: de zones rondom de belangrijkste natuurgebieden, recreatie is gericht op natuurbeleving en rust, geen extra druk op de natuur.
4. Agrarisch platteland: de zone ten wensten van De Moer en Kaatsheuvel, overwegend agrarisch.

Ontwikkelperspectief

- Horecaconcept met aantrekkingskracht op de regio. Bij voorkeur rood-geel profiel: duurzaam bewust, authentiek en kindvriendelijk. Combinatie met natuurspeeltuin vergroot de belevingswaarde.
- Horeca bij agrarische bedrijven met focus op programmering (educatie, proeverijen, workshops) en nicheconcepten (sociaal-maatschappelijk, op aanvraag, kleinschalige evenementen), mits zonder verstoring of concurrentie met bestaande commerciële horeca.
- Concentratiegebied recreatie: kansrijk is daghoreca met groot terras en activiteit, bij voorkeur rode concepten. Bewaken balans tussen beleving en landschap is een stevig kader.
- Multifunctioneel landschapspark: rustpunt voor fietsers en wandelaars, een eenvoudige seizoensexploitatie overdag is kansrijk, bij voorkeur met geel of groen concept, denk aan een mobiele koffiebar.



6.

RICHTINGGEVEND ONTWIKKEL PERSPECTIEF

Inzicht in de kansen voor en gewenste ontwikkeling van de horeca.

ONTWIKKELPERSPECTIEF

ADVIES ONTWIKKELPERSPECTIEF HORECA

De gemeente Loon op Zand zet in op het versterken van het **bestaande horeca-aanbod**, binnen duidelijke ruimtelijke kaders. Bestaande horecazaken krijgen de ruimte om te groeien in kwaliteit, passend bij hun omgeving. De nadruk ligt op het **stimuleren van horecaprofielen** die aansluiten bij de identiteit en functie van elk gebied. Een **verbeterd mobiliteitsnetwerk** en het ontwikkelen van **horecaclusters met herkenbare positionering** dragen bij aan de verspreiding van bezoekersstromen binnen de gemeente. Nieuwe horeca wordt uitsluitend toegestaan waar deze **aantoonbaar aanvullend** is op het bestaande aanbod (zoals blijkt uit de gebiedsprofielen) én bijdraagt aan leefbaarheid, ruimtelijke kwaliteit en/of de aantrekkelijkheid voor bewoners en bezoekers. De gemeente stuurt niet strikt op horecatypen, maar **faciliteert een geleidelijke ontwikkeling** richting gewenste horecaprofielen per gebied of locatie. Dit gebeurt via het ontwikkelkader en ruimtelijke instrumenten binnen het Omgevingsplan, zoals m²-kaders, horecacategorieën, openingstijden en terrasmogelijkheden.

CAPACITEIT

Voor elk deelgebied wordt een heldere **capaciteits-inschatting** gemaakt: hoeveel extra horeca (in m²) mogelijk en gewenst is. Deze inschatting is gebaseerd op de ruimtelijke context, bestaande voorzieningen, horecadichtheid, demografische kenmerken en bezoekerspotentie.

AANPAK

1. Vaststellen van maximale horecaruimte (in m²) per gebied via het Omgevingsplan en/of bestemmings-plannen, inclusief verwerking van plancapaciteit uit lopende initiatieven en actuele planvoorraad.
2. Actieve samenwerking met lokale horecaondernemers, vastgoedeigenaren, partners om initiatieven en aanbod te richten op de gewenste horecaprofielen per gebied.
3. Inzetten van gebiedsgerichte marketing en acquisitie om passende horecaconcepten aan te trekken, bij de gewenste positionering.
4. Evalueren van aanbod en bezetting op basis van data en input van stakeholders, met ruimte voor bijsturing op trends, seizoensinvloeden en gebiedsontwikkeling.

ONTWIKKELPERSPECTIEF

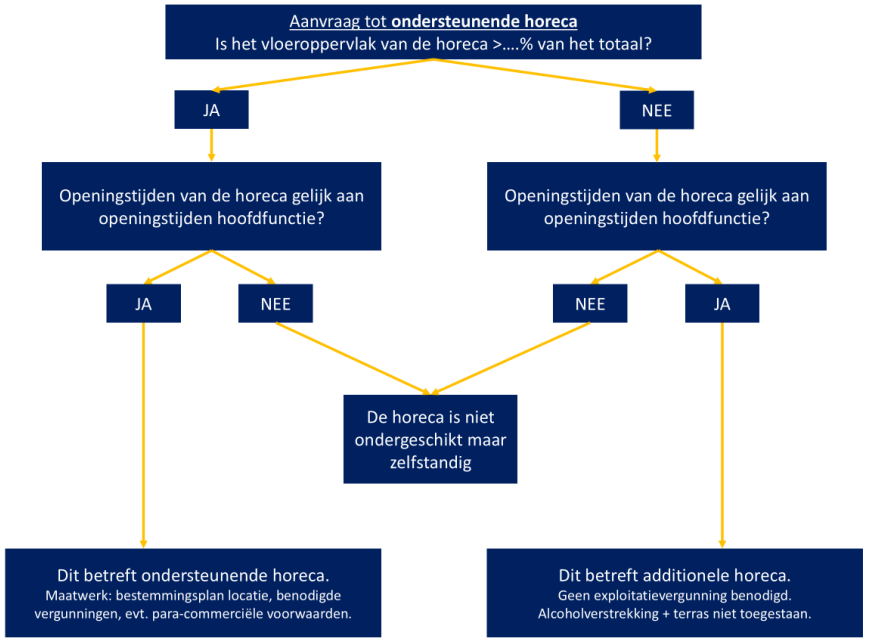
KRITISCHE SUCCESFACTOREN

- **Mobiliteit als basisvoorwaarde.** Goede bereikbaarheid van kernen, recreatieve knooppunten en de Efteling is essentieel. De PAREL Express in Oisterwijk geldt als best practice. Een vergelijkbare aanpak vergroot het onderscheidend vermogen van Loon op Zand binnen Hart van Brabant.
- **Leefbaarheid centraal.** Horeca is de motor van het toerisme en draagt direct bij aan leefbaarheid, levendigheid en werkgelegenheid in de gemeente.
- **De verbinding met de Efteling** moet actief worden voortgezet.
- **Ruimte voor horecaontwikkeling.** Stimuleer initiatieven van bestaande ondernemers, houd rekening met lopende aanvragen en borg voldoende plancapaciteit. Zet in op een open en kwalitatief participatietraject met bewoners, met als uitgangspunt: “Leven en laten leven”. De gebiedsprofielen en het ontwikkelperspectief maakt duidelijk hoe bestaande ondernemers kunnen bijdragen aan de gewenste ontwikkeling en horecavisie.
- **Gerichte horecaontwikkeling binnen gebiedsgerichte aanpak.** Horeca initiatieven moeten werkbaar, uitvoerbaar en rendabel zijn, in lijn met de groenblauwe gebiedsgerichte visie: spreiding van recreatie, balans tussen natuur, wonen en werken, duurzame inrichting en goede bereikbaarheid van aantrekkelijke locaties. Hiertoe dient het ontwikkelperspectief en ontwikkelkader: het is helder onder welke voorwaarden nieuwe horecaontwikkeling bijdraagt aan de horecavisie.
- Wijs duidelijke **ontwikkelgebieden** toe om versnippering te voorkomen. Richt de focus op grotere horecavestigingen bij recreatieve knooppunten, met ruime openingstijden en een breed bereik. *“Knooppunt: kleinschalig weren, groots faciliteren.”* Definieer daarbij helder wat onder ‘kleinschalig’ valt en specificeer de ontwikkelgebieden op straat- of gebiedsniveau.
- Zorg voor toegankelijke en gerichte **informatievoorziening** over de horecavisie en het toekomstige Omgevingsplan, bijvoorbeeld via een ondernemersloket en gemeentelijke website.

ONTWIKKELPERSPECTIEF

AANDACHTSPUNTEN

- **Toeristenbelasting**: De recent verhoogde toeristenbelasting roept zorgen op. Koppel de opbrengsten zichtbaar aan investeringen in toeristische voorzieningen en activiteiten, zodat herinvestering aantoonbaar bijdraagt aan de aantrekkelijkheid van de gemeente.
- **Economische opschaling**: Gemeente Loon op Zand blijft investeren in economische ontwikkeling naast wettelijke taken, onder meer via uitvoering van het actieprogramma samen met ondernemers.
- **Duidelijk ontwikkelkader**: Werk met een vooraf vastgesteld ontwikkelkader. Zorg bij initiatieven zonder horecabestemming voor een transparante en eenvoudige toetsing, bijvoorbeeld via een vaste beoordelingsprocedure of commissie.
- Hanteer duidelijke definities en voorwaarden voor horeca en **ondersteunende horeca,** waarvoor beide een vergunning vereist is. Zo ontstaat helderheid over wat wel en niet is toegestaan en wordt oneerlijke concurrentie met reguliere horeca voorkomen. Zoals de visuele weergave hiernaast.



Voorbeeld om procedure ondersteunende horeca helder te maken, voor alle betrokken stakeholders.

ONTWIKKELPERSPECTIEF

MOBILITEIT = DE BASIS

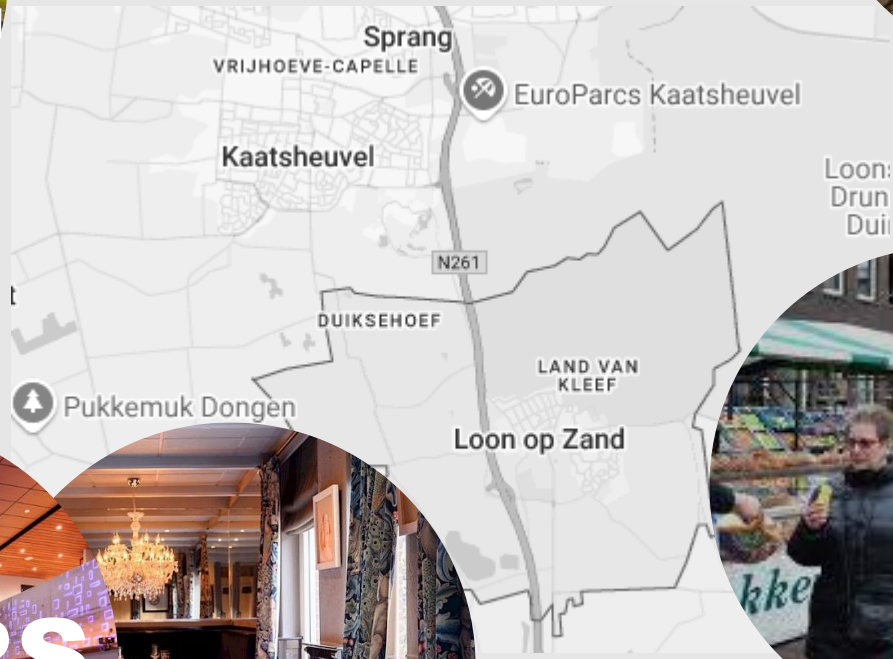
BEREIKBAARHEID, VERBINDING OV, PARKEREN



SAMENWERKING



PROFESSIONEEL & UITGESPROKEN





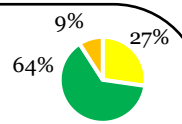
LEVENDIG CENTRUM



DIVERS

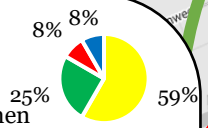
ONTWIKKELPERSPECTIEF

Focusgebied Centrum Kaatsheuvel

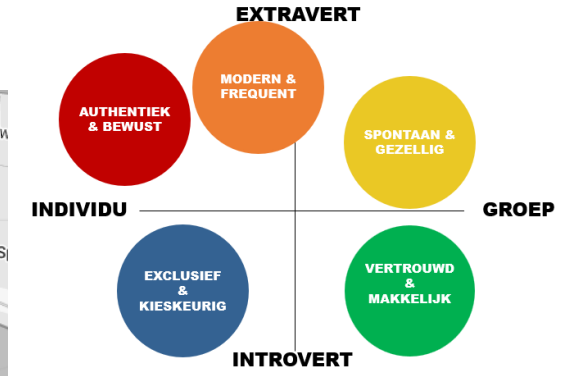


- Identiteit: hoog aandeel dag en verblijfstoeristen (Efteling, verblijfsaccommodaties).
- Focusdoelgroep: inwoners regio (gezinnen) en meerdaagse toeristen.
- Vraag-aanbod: diverse vraag, het aanbod is groen en beperkt.
- Gewenste profilering: oranje, geel, blauw
- Actie: behoud van huidig geel aanbod en stimuleren verkleuren van een deel van het bestaand vertrouwd & makkelijk groen aanbod. Toestaan toevoegen horeca op en rondom het Anton Pieckplein en in de winkelstraat met modern & frequent oranje, exclusiever & keurig blauwe en spontaan & gezellig gele dag- en avond concepten.
- Randvoorwaarden: goede bereikbaarheid (verbinding met OV, parkeren) en diversiteit in horeca aanbod is belangrijk. Met een beperkte passantenstroom is onderscheidende horeca kansrijk, teveel van hetzelfde betekent bedreiging voor bestaande horeca. Een net zo aantrekkelijke mix in aanbod als in het buitengebied.

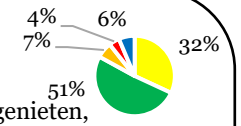
Focusgebied Buitengebied & De Moer



- Identiteit: visitekaartje van gemeente Loon op Zand, landelijk, natuurrijk en agrarisch karakter.
- Focusdoelgroep: de regio, wandelaars, fietsers, gezinnen
- Vraag-aanbod: brede doelgroep met zowel rustzoekers, 50+ als gezinnen, mix in horecaconcepten met voornamelijk spontaan & gezellig geel aanbod. Huidig aanbod heeft regionale aantrekkingskracht.
- Gewenste profilering: geel-rood
- Actie: stabiliseren van wat er is en in zone concentratiegebied recreatie / bij knooppunten toestaan toevoegen grootschalige horeca van 300-500 m² met groot terras (+100 zitplaatsen). Gefaseerd: met behoud van het huidige aanbod. Behoud van minimaal één blauw concept (1 blauw concept gevestigd in 2025, Auberge De Moerse Hoeve). Het huidige aanbod kan verkleuren naar een randje authentieke & bewust rood om in te spelen op kansen.
- Actie: toestaan ontwikkeling kleinschalige horeca bij agrarisch bedrijf, voor fietstoeristen voor een pauze. Profiel bij voorkeur authentiek & bewust rood.

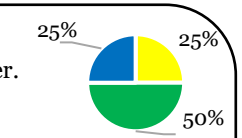


Gemeente Loon op Zand: hele gemeente



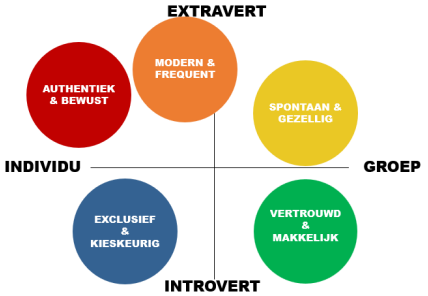
- Identiteit: balans tussen natuur, landschap en economische functies. Efteling en divers landschap.
- Vraag-aanbod: de vraag is divers en gericht op samen genieten, het aanbod is eenzijdig in profiel en sector, vertrouwd & makkelijk groen domineert.
- Gewenste profilering: oranje, rood, geel, blauw
- Actie: verkleuren van het dominant vertrouwd & makkelijk groene aanbod naar meer uitgesproken, modern en vernieuwend aanbod.
- Randvoorwaarden: openstelling in plaats van beperkt open (overdag-'s avonds, meerdere dagen per week), terraszitplaatsen, gasten uit de regio aantrekken (omliggende gemeenten waaronder Tilburg), niet méér vertrouwd & makkelijk groene cafetaria's. Op termijn stimuleren van ontwikkeling van exclusiever & keurig blauw aanbod; eerst richten op de grote massa (oranje-geel)

Focusgebied Centrum Loon op Zand



- Identiteit: kleinschalige, rustige, authentieke dorpssfeer.
- Focusdoelgroep: binden dagrecreanten
- Vraag-aanbod: inwoners en dagrecreanten met diverse horecavoorkeuren, echter ontbreekt het aan vernieuwend horeca aanbod (anders dan de massa) en gezellige terrassen.
- Gewenste profilering: rood
- Actie: met behoud van het spontaan & gezellige gele aanbod, een deel van het bestaande vertrouwd & makkelijk groene aanbod verkleuren.
- Randvoorwaarden: goede bereikbaarheid (parkeren, verbinding met OV) en een integrale aanpak en samenwerking van disciplines (openbare ruimte, retail, leisure) voor stevige basis voor horecavestiging, ontwikkelen van een herkenbaar multifunctioneel centrumgebied.

ONTWIKKELPERSPECTIEF



HET BUITENGEBIED & DE MOER

Zo draagt het buitengebied bij aan de horecavisie:

- Visitekaartje voor de hele gemeente Loon op Zand
- Aantrekkelijk voor inwoners, de regio, dagtoeristen, Efteling bezoekers en meerdaagse toeristen

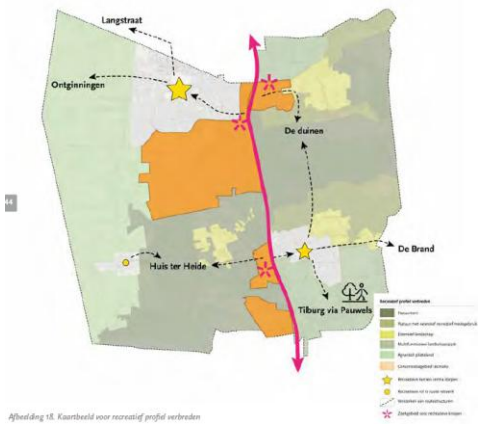
De volgende horeca ontwikkeling is kansrijk:

- Daghoreca, tot uiterlijk 21:00 uur.
- Inzet op grotere horecabestemmingsconcepten met dag- en verblijfsrecreatie, met rood Authentiek & Bewust profiel: educatiecentrum, natuurspeeltuin, klimbos, B&B, landwinkel, theetuin, pluktuin, manege met dagrecreatieritten en horeca.
- Conform gewenste zonering, in het concentratiegebied recreatie, bij knooppunten.
- Horeca in combinatie met zaalverhuur.
- Best practices uit de markt: Philips Pluktuin Eindhoven, Fruittuin van West, Heerlijkheid Linde Deventer, Theetuin Eemnes, Noordoogst Amsterdam Noord, Woesten Westen Amsterdam.

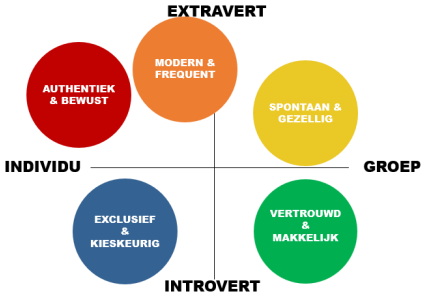
Ontwikkelperspectief: creëren van recreatieve knooppunten, door in het buitengebied horeca te vestigen dat een brede doelgroep aantrekt. Kansrijke locaties:

1. Landschapspark Pauwels
2. Nabij Loonse Hoekje

Dit betekent dat we horecavestiging mogelijk maken in de zone ‘concentratiegebied recreatie’, bij voorkeur rood Authentiek & Bewust geprofileerd, bij voorkeur horecaconcepten van 300-500 m² met een groot terras (100+ zitplaatsen).



ONTWIKKELPERSPECTIEF



CENTRUM KAATSHEUVEL

Zo draagt het centrum Kaatsheuvel bij aan de horecavisie:

- Mix in dag- en avondhoreca.
- Gezellige Hoofdstraat met horeca en terrassen.
- Centraal plein met horeca, evenementen, kindvriendelijke voorzieningen, gezellige terrassen.
- Hier blijft het prettig wonen, we trekken vooral inwoners van de eigen gemeente, de regio en meerdaagse toeristen naar centrum Kaatsheuvel toe.

De volgende horeca ontwikkeling is kansrijk:

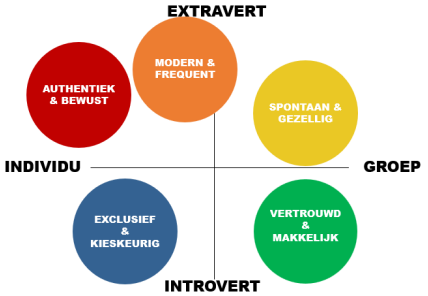
- Sociaal-maatschappelijke en familievriendelijke horeca.
- In combinatie met groei in andere recreatieve activiteiten, van escape room tot glowgolf en middelgrote hotelfunctie.
- Het vergroten van de regiofunctie gemeente Loon op Zand voor omliggende dorpen, inwoners uit de regio maken gebruik van voorzieningen Kaatsheuvel.
- Best practices uit de markt: Brownies & Downies, St Tropez Deventer, Lunchroom LIJN49 Amersfoort.

Ontwikkelperspectief: creëren van een horecacluster op en rondom het plein, met concepten met sterke naamsbekendheid en levendigheid zowel overdag als ‘s avonds, in balans met leefbaarheid. Creëren aantrekkelijke hoofdstraat en te ontwikkelen centrumgebied met vestiging van (dag)horeca. Behoud van huidig geel aanbod en stimuleren verkleuren van een deel van het bestaand vertrouwd & makkelijk groen aanbod.

Dit betekent dat we horecavestiging mogelijk maken op en rondom het Anton Pieckplein, complementair aan de bestaande grotere horeca, bij voorkeur oranje Modern & Frequent geprofileerd aanbod, blauw Exclusiever & Keurig aanbod en geel Spontaan & Gezellig aanbod, met **een terras, openstelling zowel overdag en ‘s avonds**. Ook stimuleren we horecavestiging in de winkelstraat.

Horeca moet aansluiten op de te kiezen positionering (vanuit positioneringsonderzoek voor centrum Kaatsheuvel, nog in ontwikkeling).

ONTWIKKELPERSPECTIEF



CENTRUM LOON OP ZAND

In het centrum van Loon op Zand maken we horecaontwikkeling mogelijk. Voor een sterke en duurzame horecabasis is een integrale aanpak nodig, waarbij verschillende disciplines, sectoren en betrokken partijen samenwerken (o.a. openbare ruimte, retail, leisure).

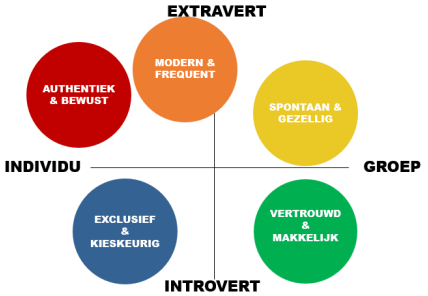
De potentie voor horecaontwikkeling wordt versterkt door:

- Goede bereikbaarheid (verbinding met OV, parkeren).
- Vestiging middelgroot overnachtingsbedrijf (hotel).
- De strategische verbinding met landschapspark Pauwels, waarmee dagrecreanten actief naar het centrum worden geleid.
- De aansluiting bij ruimtelijke en maatschappelijke gebiedsontwikkelingen, waaronder de bouw van gemeenschapshuis De Wetering en de herinrichting van het Centrum/Oranjeplein.
- Aantrekkingskracht op bezoekers van natuurgebieden, aan de Oostkant van gemeente Loon op Zand.
- Best practices: Groot Speijk Oisterwijk, Parquit Parkcafé Rotterdam, Kweektuin Haarlem, Terrasmus Amsterdam.

Ontwikkelperspectief: creëren van een herkenbaar centrumgebied in centrum Loon op Zand, bij voorkeur met horecaconcepten met een rood Authentiek & Bewust profiel (en secundair Spontaan & Gezellige profiel), een unieke plek met grote naam in de regio, wel aantrekkelijk voor een brede doelgroep (van gezinnen tot ouderen). Geen speeltuin zoals in het buitengebied, wel kindvriendelijk. Anders dan de massa.

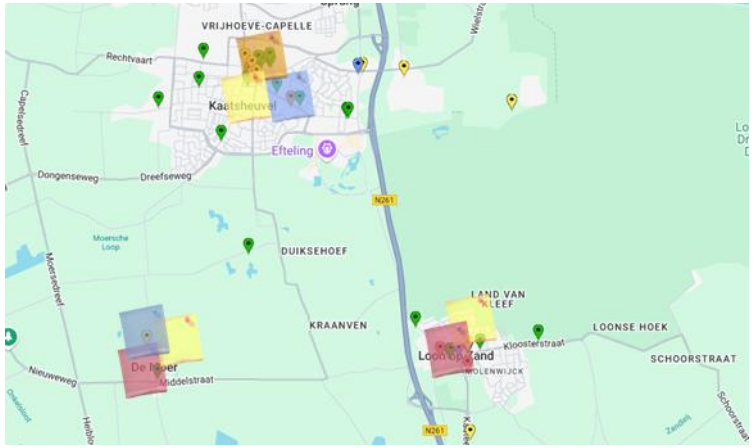
Dit betekent dat we horecavestiging in centrum Loon op Zand mogelijk maken, *en op termijn stimuleren*.

ONTWIKKELPERSPECTIEF



Op basis van het ontwikkelperspectief is een richtinggevend ontwikkelkader opgesteld, dat inzicht geeft in welke horeca bij voorkeur waar.

Behoud van groen aanbod is belangrijk, een groot deel van de huidige inwoners heeft een Vertrouwd & Makkelijk Groen horecaprofiel. Echter, het (blijven) aantrekken van de inwoners uit de omliggende gemeenten en dagrecreanten vraagt meer variatie in aanbod: oranje, rode en blauwe horecaconcepten. En naast het huidige gele aanbod in het buitengebied, ook geel aanbod in de kernen.



KWALITATIEF KADER	Identiteit	Activiteit	Profiel*	Actie	Kansen horeca
Gemeente Loon op Zand	Landschap, recreatie	functiemix		verkleuren	breed aanbod, combi met leisure
Centrum Kaatsheuvel	Toeristisch (Efteling)	recreatie		toevoegen	all day aanbod, terras
Centrum Loon op Zand		lokaal ontmoeten		verkleuren	ontmoeten, borrelen, terras
Buitengebied & De Moer					
De Moer	Agrarisch	lokaal ontmoeten		verkleuren	agrarisch rood-geel horecaconcept
1. Concentratiegebied recreatie	Dynamisch	recreatie		toevoegen	horeca bij leisure knooppunten
2. Extensief landschap	Groen	recreatie		*op termijn*	pluktuin, theetuin
3. Multifunctioneel park	Landschapspark	ruspunt fietser		*op termijn*	pop-up horeca, standplaats / truck
4. Agrarisch platteland	Agrarisch	rustzoekers		*op termijn*	boerderijwinkel, natuurspeeltuin

**Gewenst profiel voor verkleuren en toestaan*

KWANTITATIEF KADER *betreft consumptieve horeca, geen verblijfshoreca*

Gebied	Aantal m² in 2025	Aantal zaken in 2025	Aantal m² toevoegen ontwikkelperspectief 2035
Gemeente Loon op Zand	**15.385**	**47**	**1.200-3.600**
Centrum Loon op Zand	950	4	200-600
Centrum Kaatsheuvel	3.160	12	400-1.000
Buitengebied & De Moer	6.400	13	600-2.000

Prioritering horecaontwikkeling gemeente Loon op Zand 2035

Ontwikkelen met prioriteit, korte termijn 1-5 jaar:

- Centrum Kaatsheuvel | Buitengebied & De Moer, concentratiegebied recreatie

Ontwikkelen, middellang termijn 5-10 jaar:

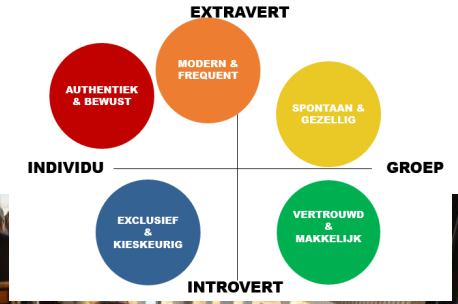
- Centrum Loon op Zand | Buitengebied & De Moer, anders dan concentratiegebied recreatie

ONTWIKKELPERSPECTIEF









Algemene kaders uitbreiding Centrum Kaatsheuvel

- Er is ruimte voor het toevoegen van 400-1.000 m² horeca, met oranje, blauw of geel profiel, openstelling overdag en ‘s avonds.
- Een nieuw initiatief moet inspelen op de vraag van de markt, zoals naar voren is gekomen in het gebiedsprofiel.
- Een nieuw initiatief heeft als doelgroep zowel eigen inwoners, inwoners uit de regio als toeristen.
- Een nieuw initiatief houdt rekening met de leefbaarheid van het gebied: nabij woningen wel een restaurant, geen discotheek.
- Een nieuw initiatief draagt met terras bij aan levendigheid.
- Unieke concepten kunnen in voorkomende gevallen worden uitgezonderd van de uitbreidingscapaciteit wanneer zij:
  - Een significante bijdrage leveren aan de gewenste verkleuring in en uitstraling van een gebied.
  - Een innovatief en/ of verrassend concept hebben.

Algemene kaders uitbreiding Buitengebied en De Moer - Concentratiegebied recreatie

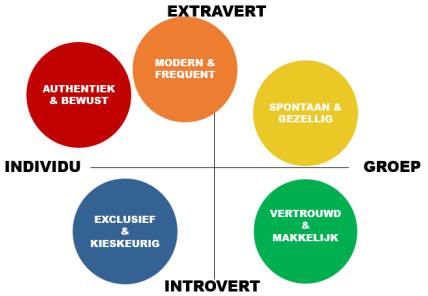
- Er is ruimte voor toevoegen van onderscheidende horecaconcepten van ca. 300–500 m² per concept met een groot terras (100+ zitplaatsen), passend bij het recreatieve karakter van het gebied en anders dan centrumhoreca in centrum Kaatsheuvel en centrum Loon op Zand. Met een rood horecaprofiel. Totale uitbreidingscapaciteit is 600-2.000 m².
- Een nieuw initiatief moet inspelen op de vraag van de markt, zoals naar voren is gekomen in het gebiedsprofiel.
- Een nieuw initiatief moet passen bij de natuurwaarden van het gebied en richt zich op daghoreca.
- Een nieuw initiatief moet minimaal aansluiting hebben op de volgende doelgroepen: dagrecreanten en gezinnen met kinderen.
- Unieke concepten kunnen in voorkomende gevallen worden uitgezonderd van de uitbreidingscapaciteit wanneer zij:
  - Een significante bijdrage leveren aan de gewenste verkleuring in en uitstraling van een gebied.
  - Een innovatief en/ of verrassend concept hebben.

Algemene kaders uitbreiding Centrum Loon op Zand

- Er is ruimte voor toevoegen van nieuwe initiatieven (ca. 200-600 m² totaal), concepten met een geel profiel genieten de voorkeur.
- Een nieuw initiatief moet inspelen op de vraag van de markt, zoals naar voren is gekomen in het gebiedsprofiel.
- Een nieuw initiatief is toegankelijk voor een brede doelgroep: voor jong en oud.
- Een nieuw initiatief draagt met terras bij aan levendigheid.

Aandachtspunt: voor een sterke en duurzame horecabasis is een integrale aanpak nodig, waarbij verschillende disciplines, sectoren en betrokken partijen samenwerken (o.a. openbare ruimte, retail, leisure).

ONTWIKKELPERSPECTIEF



BEDRIJVENTERREINEN

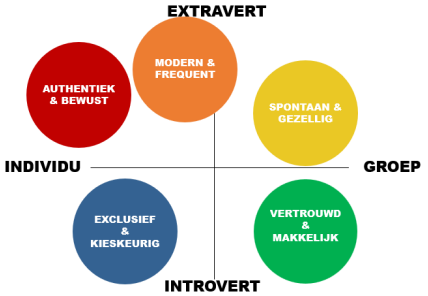
Visie van de gemeente op bedrijventerreinen
De Omgevingsvisie Loon op Zand 2040 richt zich op het creëren van een duurzame en aantrekkelijke leefomgeving, waarbij economische ontwikkeling hand in hand gaat met ruimtelijke kwaliteit.

Toekomst van horeca op bedrijventerreinen
De Omgevingsvisie benadrukt het belang van een integrale benadering voor de ontwikkeling van bedrijventerreinen, waarbij ruimte is voor diverse functies die bijdragen aan een levendige en duurzame omgeving. Dit kan impliceren dat ondersteunende voorzieningen, zoals horeca, worden aangemoedigd om de aantrekkelijkheid van de bedrijventerreinen te vergroten en te voorzien in de behoeften van werknemers en bezoekers.

Waarde van horeca op bedrijventerreinen
Horeca wordt steeds meer gezien als een schakel binnen aantrekkelijke werklocaties. De gemeente wil ruimte bieden voor vormen van ondernemen, horeca draagt hieraan bij middels:

- Werknemerswelzijn: denk aan lunchspots, koffieplekken en ontmoetingsruimtes
- Netwerken en samenwerking: informele ontmoetingsplaatsen.
- Levendigheid: het voorkomen van monofunctionele terreinen door menging van functies.

ONTWIKKELPERSPECTIEF



BEDRIJVENTERREINEN

Advies horecaontwikkeling bedrijventerrein

De gemeente Loon op Zand werkt aan de versterking van bedrijventerreinen via uitbreiding, betere bereikbaarheid en een aantrekkelijker ondernemersklimaat. CONTRAST adviseert om horeca **gericht en gefaseerd** in te zetten als **ondersteunende functie – niet overal**, maar daar waar het bijdraagt aan vitaliteit, werkkwaliteit en sociale cohesie.

Voorbeelden van passende voorzieningen zijn: koffiepunten, lunchplekken, pop-upconcepten of bedrijfsrestaurants met netwerkfunctie.

Doel: creëren aantrekkelijke werkomgevingen, stimuleren van ontmoeting en vergroten van binding met de locatie.

Aanpak: stem het horecabeleid af op de ontwikkelfase, schaal en gebruiksfunctie van elk terrein. Zie de tabel hiernaast voor de omvang van het terrein.

Ontwikkelperspectief per terrein

Bedrijvenpark Kaatsheuvel

- Realiseer een centrale horecavoorziening, zoals een koffiezaak of lunchplek, die levendigheid en ontmoeting op het terrein versterkt, 100 m².

De Hoogt

- Maak gebruik van de verbeterde ontsluiting door een licht horecaconcept mogelijk te maken, zoals een broodjesbar gericht op dagelijks gebruik door werknemers, 60 m².

De Kets West III

- Faciliteer horeca-initiatieven in samenwerking met lokale ondernemers, bijvoorbeeld een terugkerend pop-upconcept enkele dagen per week, standplaats / foodtruck.

Bedrijventerrein	Locatie	Oppervlakte (ha)
Bedrijvenpark Kaatsheuvel	Kaatsheuvel	34,3254
Bedrijvenpark Kaatsheuvel Deel 2	Kaatsheuvel	6,5
De Hoogt	Loon op Zand	6,5213
De Kets West III	Kaatsheuvel	5,2



BIJLAGEN

TRENDS & ONTWIKKELINGEN

LANDELIJKE ONTWIKKELINGEN

Vraag

- Het consumentengedrag van mensen verandert. Mensen eten en drinken vaker buitenshuis, en bezoeken de horeca gedurende de hele dag. De traditionele verdeling in ontbijt, lunch en diner vervaagt.
- Aanhoudend laag consumentenvertrouwen (CPB).
- Groep 80-plussers stijgt; +44% verwachte groei vanaf 2023 tot 2030 (CBS).
- Verwachte groei foodmarkt in 2025: 3,5 – 6,1% (FSIN).
- De behoefte naar een gemakkelijke en snelle hap neemt toe. Fast casual concepten combineren gemak en snelheid met een gezond of gespecialiseerd concept.
- Nederlanders gaan vaker uit eten: één op de drie doet dat eens per maand, 5% minstens eens per week. Vooral twintigers en dertigers (generatie X en Y) gaan vaak uit eten (FSIN).

Aanbod

- Verhoogd BTW-tarief voor logies van 9% naar 21% vanaf 2026, met uitzondering van kampeerterreinen.
- Volumegroei horeca van +2% in 2025 verwacht.
- Horecaprijzen stijgen dit jaar gemiddeld met +5%.
- Omzetten stonden zwaar onder druk in 2020, maar liggen in 2024 op een hoger gemiddelde dan in de afgelopen 5 jaar. Hogere omzet is vooral door prijsstijgingen, niet door toename in consumptie.
- De Nederlandse economie groeit in 2025 en 2026 naar verwachting gestaag. Er wordt een toename van de economische activiteit in Nederland verwacht, met een geraamde bbp-groei van 1,7% in 2025 en 1,3% in 2026.
- Stijgende exploitatiekosten door hoge huurprijzen, stijgende lonen, personeelsgebrek, ruimere openingstijden en dalende gemiddelde besteding van jongere generaties.
- 12,5% van de horecabedrijven kampt met problematische schuldenlast. Stijgende personeelskosten zijn de belangrijkste kostenfactor.

TRENDS & ONTWIKKELINGEN

De horecasector is dynamisch, groeiend én onzeker

Alles wat we thuis en op kantoor doen, kunnen we ook in de horeca doen. We werken in een koffiezaak en gaan vaker weekenden weg. De horeca is een groeimarkt, maar er is ook onzekerheid. Er is teveel van hetzelfde, met een overaanbod 'traditionele' horecazaken. Bestaansrecht in 2024 lijkt gepaard te gaan met onderscheidend vermogen. Kansen bestaan voor horecaondernemingen die zich qua identiteit, aanbod, service & marketing sterk onderscheidend profileren. Banken staan wel open voor het verstrekken van leningen; een onderbouwd plan gericht op duurzaamheid, innovatie en samenwerking met andere partijen helpt hierbij. Alternatieve financieringsvormen zoals non-bancaire financiering en crowdfunding worden vaker ingezet.



Groeiende maatschappelijke functie

Restaurantbezoek vanuit gemak, uitgaan voor sociale ontmoetingen en een enorme opkomst van zowel lunch- en koffieconcepten als afhaal- en bezorgconcepten. Mensen verwachten bovenal service en een bijzondere beleving, en is over het algemeen bereid hiervoor te betalen. Nationaal en internationaal groeit het toerisme. Sterke horeca zet gebieden op de kaart, ook voor toeristisch-recreatieve toeristen. Van belang is de beschikbaarheid van terrasruimte en geschikte vestigingslocaties, evenals de ruimte voor de ondernemer voor het creëren van onderscheidend vermogen.

Van binnen naar buiten: het terras als succesfactor

78% van de bevolking is graag buiten. Er wordt bijna jaarrond gebruik gemaakt van terras, en voor veel bedrijven is het terras een belangrijk onderdeel van de bedrijfsvoering. Horecazaken met een aantrekkelijk ingericht terras krijgen de voorkeur, horecazaken 'zonder' zullen simpelweg minder bezocht worden. Dit heeft tot gevolg dat de druk op de openbare ruimte toeneemt, er ontstaan conflicten: wie heeft er recht op welk stukje openbare ruimte?

TRENDS & ONTWIKKELINGEN

Dubbele vergrijzing: bedreiging of kans?

Een zichtbare horecatrend binnen de 65+ groep is dat ouderen minder besteden aan restaurants en hotels naarmate hun leeftijd toeneemt. Tegelijkertijd groeit de vraag naar voorzieningen dicht bij huis, zoals lokale horecagelegenheden die inspelen op de behoefte aan sociale ontmoeting en activiteit. Met de dubbele vergrijzing, waarbij niet alleen het aantal ouderen toeneemt, maar ook de gemiddelde leeftijd stijgt, verschuiven de bestedingen van luxe horeca naar laagdrempelige vrijetijdsbesteding. Kortom: kansen voor toegankelijke en ruime horeca in de woonbuurt.

Kostenbesparing is niet oneindig

De horecasector kampt met hoge kosten en een uitdagende arbeidsmarkt. Met 35% instroom en 40% uitstroom, vooral onder jongeren, is er een tekort aan personeel. In 2025 draait het om personeelsbehoud en gedreven mensen aantrekken, door o.a. betere arbeidsvoorwaarden en aandacht voor mentaal welzijn, maar ook automatisering waar mogelijk. Digitalisering maakt werken slim en biedt efficiëntie: inkopen, plannen, online reviews en marketing. De grens tussen digitalisering en mens is onderwerp van gesprek.







HORECA AANBOD

Loon op Zand

Ontwikkeling aantal bedrijven naar sector (% t.o.v. voorgaand jaar)

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Drankensector	0	16.7	14.3	0	0	37.5	-36.4	0	-28.6	120	-9.1
Fastservicesector	25	5	-19	-5.9	-25	33.3	12.5	5.6	-10.5	23.5	19
Restaurantsector	0	5.9	-11.1	0	12.5	16.7	9.5	0	21.7	-3.6	14.8
Hotelsector	37.5	18.2	7.7	7.1	20	38.9	20	0	6.7	25	-5
Partycatering	-37.5	80	44.4	-15.4	0	154.5	21.4	0	14.7	25.6	-14.3
Totaal	7.3	15.3	0	-2.9	1.5	50.7	10.9	0.9	7.1	22.3	-1.4

Aantal bedrijven naar horecasector per 10.000 inwoners

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Drankensector	2.7	3.2	3.6	3.6	3.6	4.9	3.1	3.1	2.2
Fastservicesector	9.1	9.6	7.7	7.3	5.4	7.2	8	8.4	7.5
Restaurantsector	7.8	8.2	7.3	7.3	8.1	9.4	10.3	10.2	12.4
Hotelsector	5	5.9	6.4	6.8	8.1	11.2	13.4	13.3	14.1
Partycatering	2.3	4.1	5.9	5	4.9	12.6	15.2	15	17.2
Totaal	26.9	31	30.9	29.9	30.1	45.3	50	49.9	53.5

Oisterwijk

Ontwikkeling aantal bedrijven naar sector (% t.o.v. voorgaand jaar)

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Drankensector	4.5	17.4	3.7	-3.6	14.8	0	-3.2	-6.7	-25	28.6	-3.7
Fastservicesector	0	4.8	0	4.5	-8.7	47.6	3.2	9.4	-8.6	6.3	0
Restaurantsector	-5	34.2	13.7	-8.6	9.4	12.1	3.1	-1.5	-10.6	5.1	-1.6
Hotelsector	0	0	12.5	0	-5.6	29.4	9.1	4.2	-12	13.6	-4
Partycatering	0	25	20	11.1	20	37.5	39.4	-2.2	26.7	24.6	2.8
Totaal	-0.9	19.1	9.9	-2.1	7.1	20.5	9.3	0	-4	14.7	-0.5

Aantal bedrijven naar horecasector per 10.000 inwoners

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Drankensector	9.3	10.9	11.3	10.8	12.4	12.3	9.7	9	6.7
Fastservicesector	8.5	8.9	8.9	9.2	8.4	12.3	10.3	11.3	10.2
Restaurantsector	15.4	20.6	23.3	21.2	23.2	25.8	21.6	21.2	18.7
Hotelsector	6.5	6.5	7.2	7.2	6.8	8.7	7.7	8	7
Partycatering	4.9	6.1	7.2	8	9.6	13.1	14.8	14.5	18.1
Totaal	44.7	53	58	56.3	60.3	72.3	64.1	64	60.7

Waalwijk

Ontwikkeling aantal bedrijven naar sector (% t.o.v. voorgaand jaar)

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Drankensector	4	0	0	-3.8	-8	-4.3	4.5	8.7	-16	47.6	-6.5
Fastservicesector	24.2	7.3	-13.6	0	10.5	11.9	8.5	0	-3.9	16.3	-1.8
Restaurantsector	-8.8	22.6	-5.3	2.8	-8.1	8.8	8.1	7.5	9.3	6.4	-2
Hotelsector	0	-20	25	0	-40	33.3	75	28.6	33.3	0	0
Partycatering	13.3	-17.6	71.4	4.2	16	31	15.8	20.5	49.1	10.1	-11.5
Totaal	7.1	5	2.4	0.8	0.8	13	11.5	9.7	14.9	13.9	-5.9

Aantal bedrijven naar horecasector per 10.000 inwoners

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Drankensector	5.9	5.8	5.8	5.5	5	4.8	5	5.3	4.4
Fastservicesector	9.2	9.8	8.4	8.4	9.2	10.2	11	10.9	10.3
Restaurantsector	7	8.5	8	8.2	7.4	8	8.6	9.2	9.9
Hotelsector	1.1	0.9	1.1	1.1	0.7	0.9	1.5	1.9	2.5
Partycatering	3.8	3.1	5.3	5.5	6.3	8.2	9.5	11.3	16.6
Totaal	27	28.2	28.6	28.7	28.6	32	35.5	38.5	43.7

Tilburg

Ontwikkeling aantal bedrijven naar sector (% t.o.v. voorgaand jaar)

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Drankensector	3.5	12.8	-1.8	-0.6	-3.1	5.1	-10.8	-0.7	0	20.4	-2.3
Fastservicesector	13.9	10	-1	3.6	5.9	23.7	10.2	-1.7	3.1	12.5	3.6
Restaurantsector	4.2	21.6	5.9	1.9	9.1	6.1	3.7	6.1	2.4	19.2	0.4
Hotelsector	6.7	68.8	7.4	-3.4	-10.7	40	2.9	13.9	4.9	4.7	-2.2
Partycatering	2.2	22.8	17.7	5.3	21.4	53.5	12.6	19.4	34.8	10.6	-12.6
Totaal	6.7	17.1	4	2.2	7	22.9	5.4	7	13.3	13.6	-4.3

Aantal bedrijven naar horecasector per 10.000 inwoners

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Drankensector	7.4	8.3	8.1	8	7.6	7.9	7	6.9	6.8
Fastservicesector	9	9.8	9.6	9.9	10.4	12.7	13.8	13.5	13.7
Restaurantsector	6.2	7.5	7.9	8	8.7	9.1	9.3	9.8	9.8
Hotelsector	0.8	1.3	1.4	1.4	1.2	1.7	1.7	1.9	2
Partycatering	4.6	5.6	6.5	6.8	8.2	12.5	13.9	16.4	21.8
Totaal	27.9	32.5	33.6	34	36.1	43.8	45.7	48.4	54

HORECA AANBOD

Hilvarenbeek

Ontwikkeling aantal bedrijven naar sector (% t.o.v. voorgaand jaar)

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Drankensector	0	15.8	-4.5	-4.8	-5	-5.3	0	-5.6	-11.8	33.3	-5
Fastservicesector	-20	75	-35.7	-11.1	0	100	-18.8	15.4	-6.7	14.3	0
Restaurantsector	6.3	11.8	21.1	0	-13	0	15	0	-13	30	-7.7
Hotelsector	-12.5	28.6	0	0	-11.1	25	10	9.1	16.7	14.3	6.3
Partycatering	50	166.7	12.5	0	0	55.6	7.1	20	72.2	-9.7	3.6
Totaal	-1.8	33.3	-1.4	-2.8	-7.2	21.9	2.6	6.3	10.6	12.8	-0.9

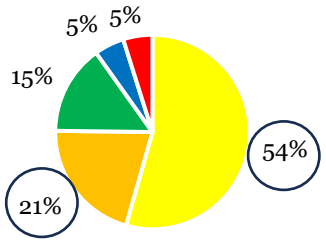
Aantal bedrijven naar horecasector per 10.000 inwoners

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Drankensector	13.2	15.1	14.3	13.6	13	12.1	12	11.3	9.9
Fastservicesector	5.5	9.6	6.1	5.4	5.5	10.8	8.7	9.9	9.2
Restaurantsector	11.8	13.1	15.7	15.6	13.6	13.5	15.3	15.2	13.2
Hotelsector	4.8	6.2	6.1	6.1	5.5	6.7	7.3	7.9	9.2
Partycatering	2.1	5.5	6.1	6.1	6.1	9.4	10	11.9	20.4
Totaal	37.4	49.5	48.5	46.8	43.6	52.5	53.3	56.3	61.9

BIJLAGE – ENQUÊTE TOERISTISCHE MARKT

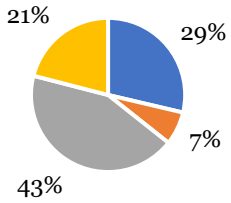
Onderzoek Efteling

Horeca voorkeur



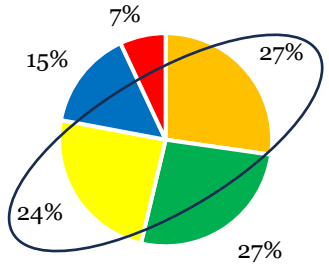
- Een toegankelijke, gezellige plek met voor iedereen wat wils
- Een bijzondere, unieke plek en ervaring, anders dan de massa
- Een vertrouwde, bekende plek, niet te luxe
- Verwend worden op een stijlvolle plek, tot in de puntjes verzorgd
- Een trendy plek met verassende ervaring, lang leve de lol

Anders, namelijk: meest voorkomend

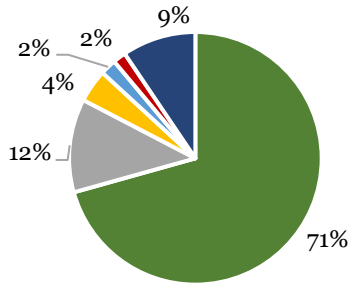


- Fastfood onderweg/ Macdonalds
- Fastfood Thuis
- Onderweg
- Afwisselend/geen voorkeur

Voorkeur horeca omgeving o.b.v. moodboards



Waar eet de Efteling bezoeker 's avonds?

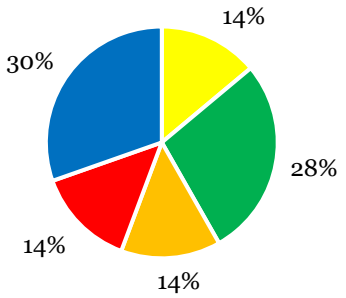


- Bij een restaurant van de Efteling
- Thuis
- In een van de omliggende steden van gemeente Loon op Zand
- In een restaurant in de dorpskernen Kaatsheuvel of Loon op Zand
- In een restaurant in het buitengebied Kaatsheuvel of Loon op Zand
- Anders, namelijk

Onderzoek CONTRAST



Horecaprofiel Enquête Recreatiegebied



Gemeente Loon op Zand

ROOD PROFIEL: AUTHENTIEK & BEWUST

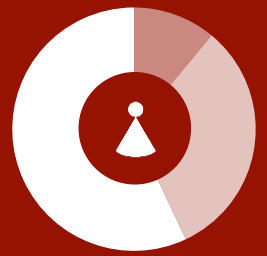
Authentieke Alice











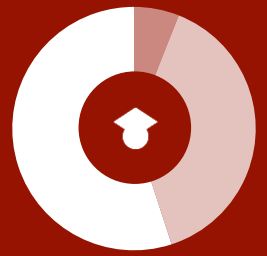
Leeftijdscategorie

18-34 35-54 **55+ jaar**



Gezinssamenstelling

1 2 **3+ PERSONEN**



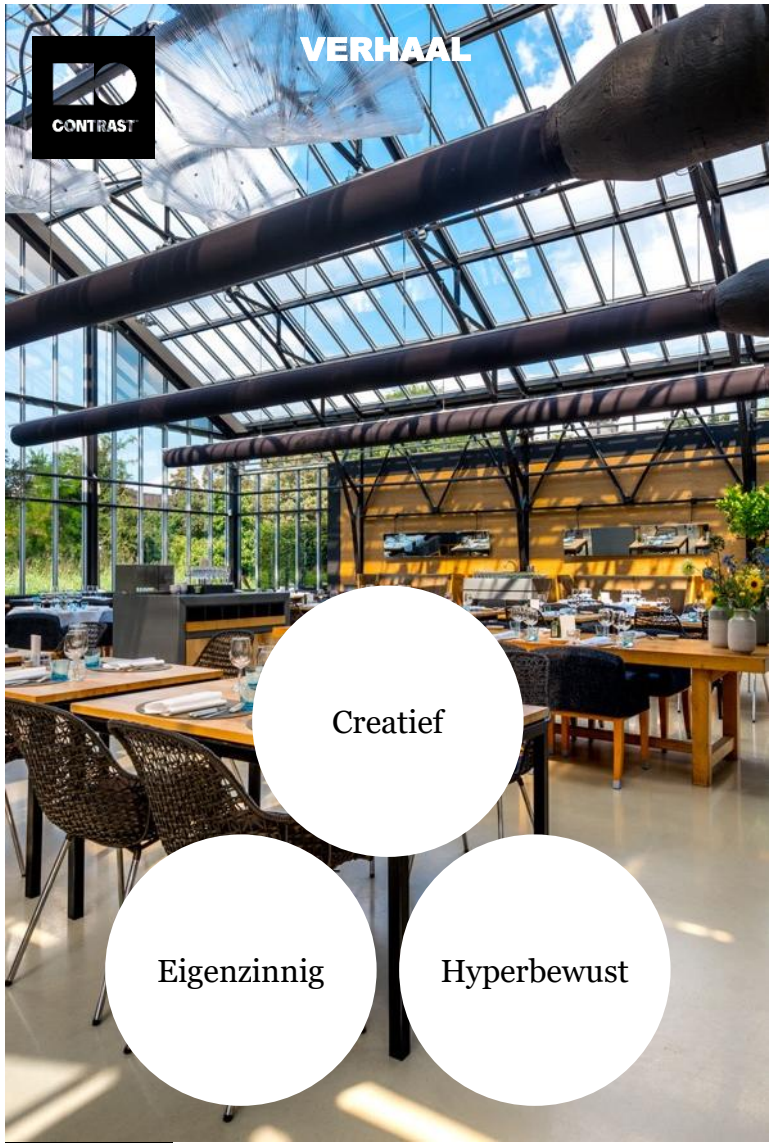
Opleidingsniveau

LAAG MIDDEN **HOOG**

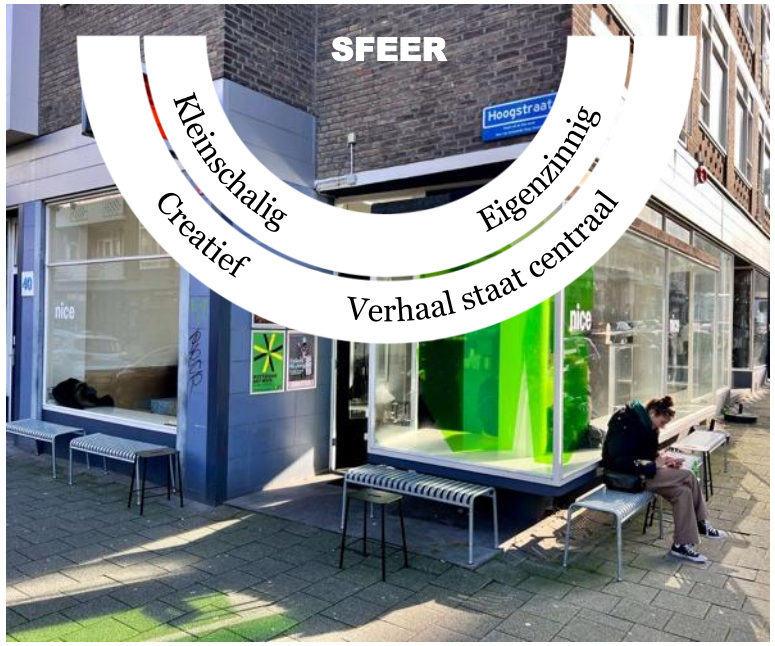
CONTRAST

HORECACONCEPT ROOD: AUTHENTIEK & BEWUST

Arty bodega











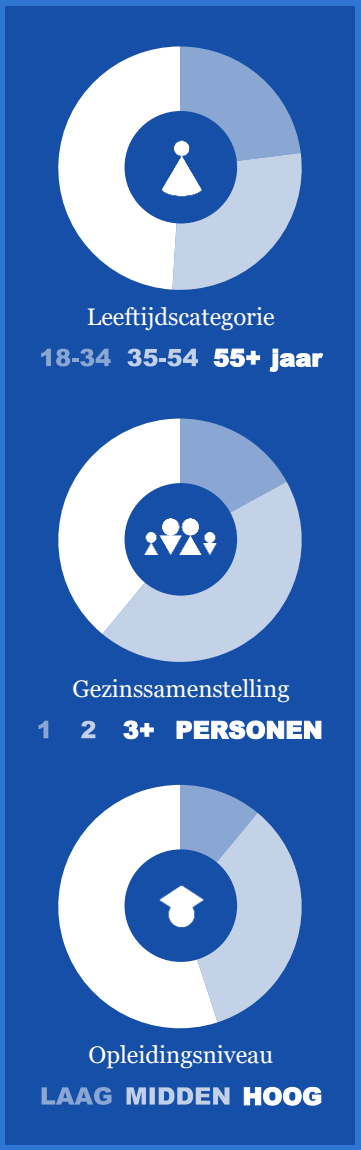
BLAUW PROFIEL: EXCLUSIEF & KEURIG

Klassieke Kasper







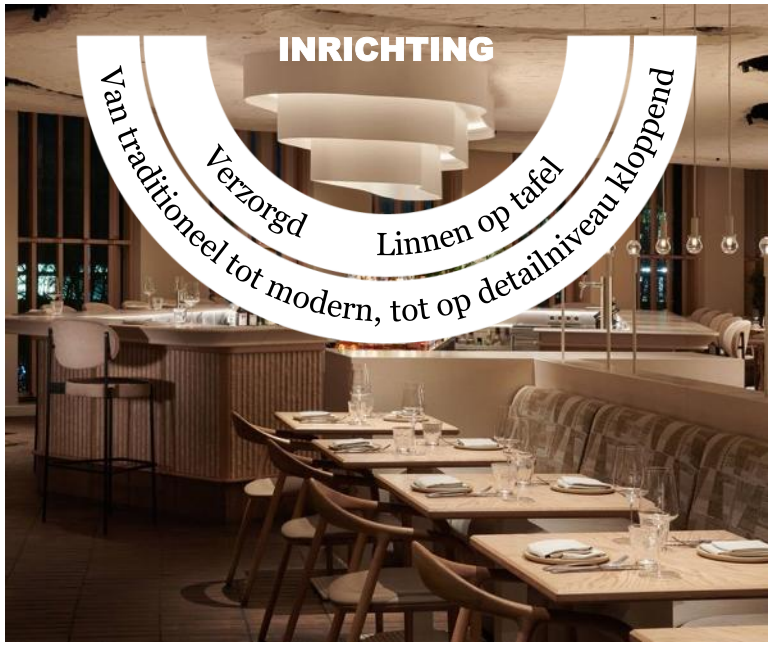




HORECACONCEPT BLAUW: EXCLUSIEF EN KEURIG

Klassieke sterrentent











CONTRAST

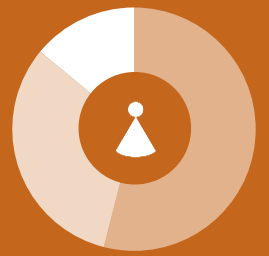
ORANJE PROFIEL: MODERN & FREQUENT

Moderne Maddie



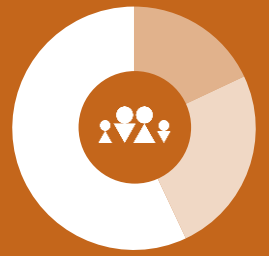






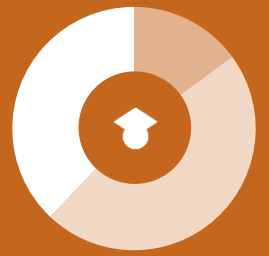
Leeftijdscategorie

18-34 35-54 **55+ jaar**



Gezinssamenstelling

1 2 **3+ PERSONEN**

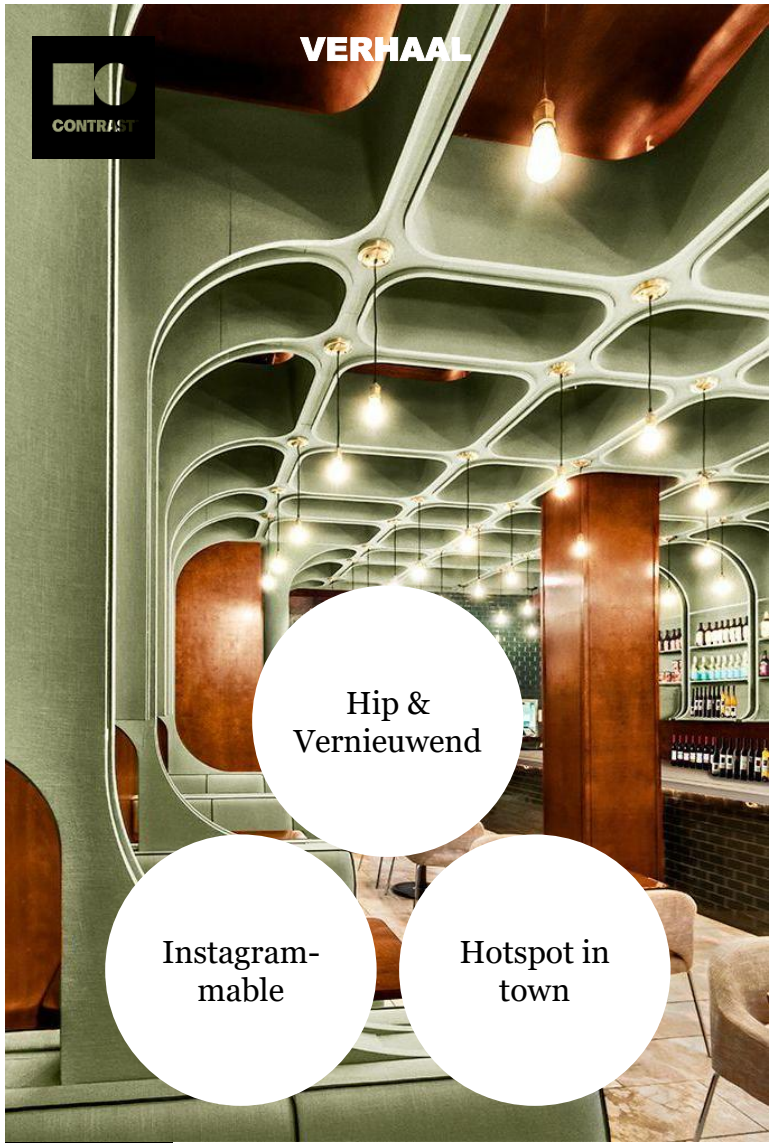


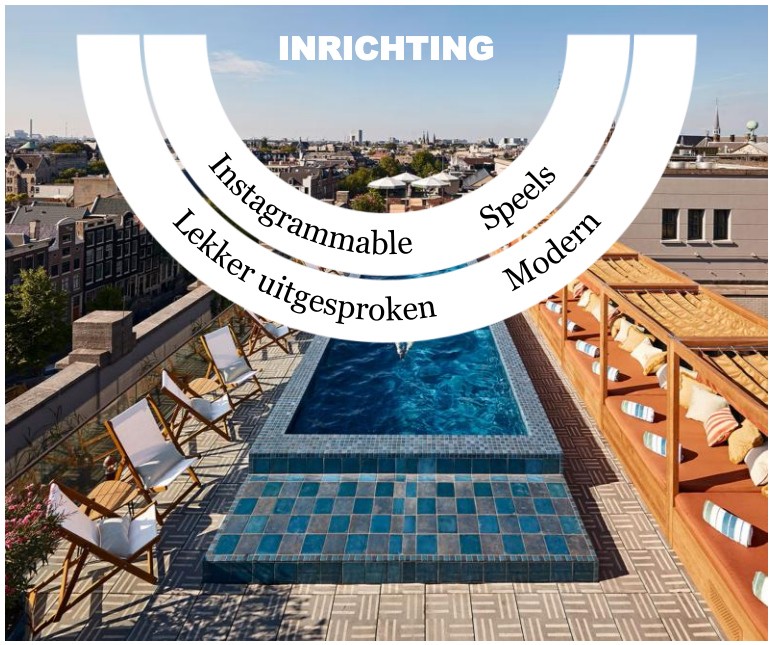
Opleidingsniveau

LAAG MIDDEN **HOOG**

HORECACONCEPT ORANJE: MODERN & FREQUENT

Trendy Rooftopbar











CONTRAST

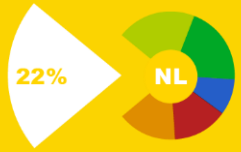
GEEL PROFIEL: SPONTAAN & GEZELLIG

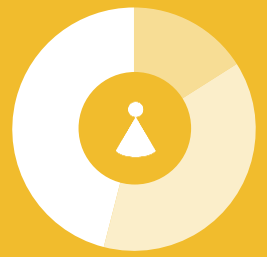
Spontane Suus











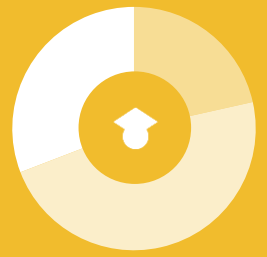
Leeftijdscategorie

18-34 35-54 **55+ jaar**



Gezinssamenstelling

1 2 **3+ PERSONEN**



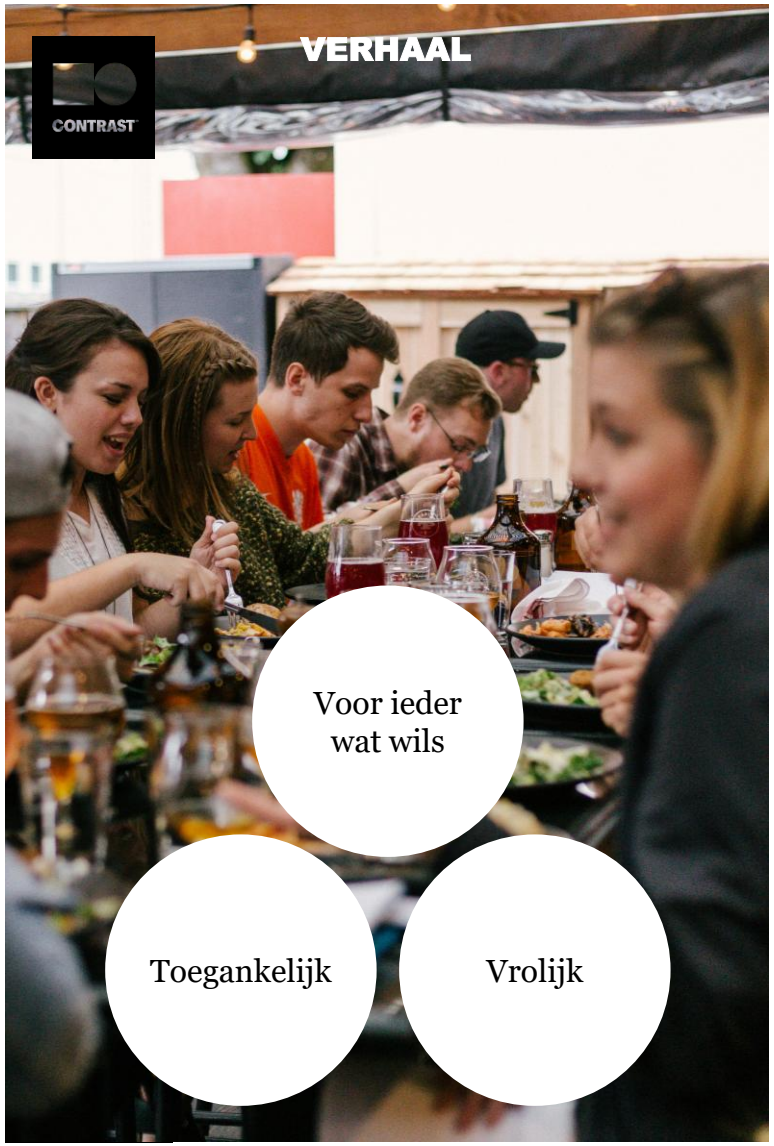
Opleidingsniveau

LAAG MIDDEN **HOOG**

CONTRAST

HORECACONCEPT GEEL: SPONTAAN & GEZELLIG

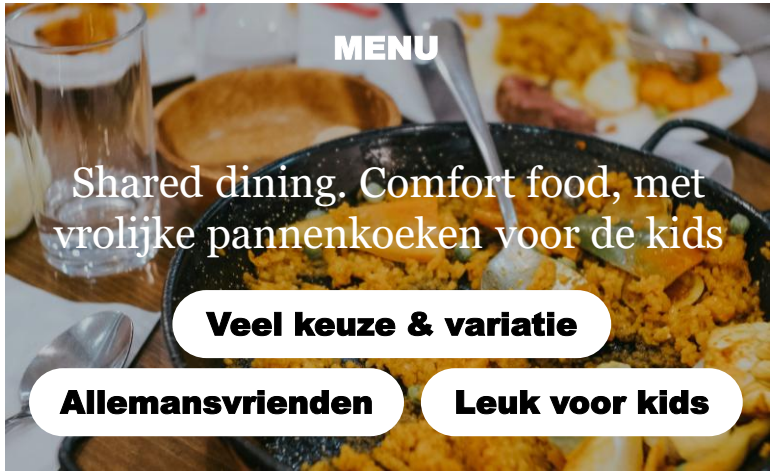
Sfeervol grand café











CONTRAST

GROEN PROFIEL: VERTROUWD & MAKKELIJK

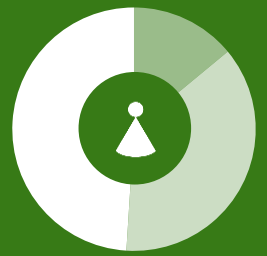
Makkelijke Millie











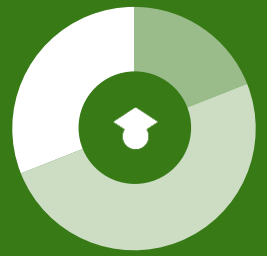
Leeftijdscategorie

18-34 35-54 **55+ jaar**



Gezinssamenstelling

1 2 **3+ PERSONEN**



Opleidingsniveau

LAAG MIDDEN **HOOG**

CONTRAST

HORECACONCEPT GROEN: INCIDENTEEL & MAKKELIJK

Vertrouwde brasserie











CONTRAST