

RAPPORTAGE HAALBAARHEID HORECA 'DE HEIDE' HEERENVEEN

November 2023| Den Bosch

In opdracht van  GEMEENTE HEERENVEEN

 **GINDER**
komt het tot leven

 **oamkb**
HORECA



INHOUD

1.	Inleiding	3
2.	Locatie	6
3.	Concept	13
4.	Exploitatie	33
5.	Juridische randvoorwaarden	38
6.	Conclusies en aanbevelingen	44
7.	Bijlagen	49



1 Inleiding

AANLEIDING EN VRAAGSTELLING

Aanleiding

De Heide is een recreatiegebied in Heerenveen waar o.a. kan worden gezwommen, gefietst, gevestigd en gewandeld. In het seizoen was hier tijdelijke horeca gevestigd in de vorm van een kiosk. Vanwege verschillende redenen (m.n. hygiëne-eisen en beperkte elektriciteit, het geen uitbater kunnen vinden) waren de mogelijkheden beperkt. Daarom is destijds gekozen om deze voorziening in deze vorm op te heffen. Om toch in een vorm van horeca te kunnen voorzien is er plek gecreëerd voor een aantal foodtrucks met een standplaatsenvoorziening. De kiosk werd in de zomerperiode als uitvalsbasis door het jongerenwerk onder de naam "Casa a la Playa" gebruikt (Casa is het jongerencentrum in het centrum van Heerenveen) en later onder begeleiding van de Caleidoscoop. De gemeente wenst het gebied verder te ontwikkelen en wil onderzoeken of en welke meer vaste vorm van horeca er in dit gebied haalbaar en exploitabel is.

Onderzoeksvragen

Deze rapportage gaat in op 6 onderzoeksvragen:

- Is er draagvlak voor horeca op "De Heide"?
- Welke locatie(s) in het gebied zijn het meest geschikt voor horeca?
- Welke typen horeca zijn denkbaar en passend in dit gebied, en in welk seizoen?
- Hoe is de financiële haalbaarheid van horeca op deze locatie?
- Welke juridische randvoorwaarden spelen een rol bij het vestigen van horeca op deze locatie?
- Hoe kan een lange termijn (ontwikkelings-) strategie voor de horeca er uitzien voor zowel de ondernemer als de gemeente?

Plan van aanpak

Na een startbespreking en locatiebezoek kwamen we tot het volgende plan van aanpak:

- Gesprekken met belanghebbenden;
- Enquête onder inwoners Heerenveen om wenselijkheid/draagvlak horeca te toetsen (zie ook volgende pagina);
- SWOT-analyse van de locatie;
- Analyse denkbare en haalbare horeca-concepten op deze locatie (voorkeuren is getoetst in de genoemde enquête);
- Analyse exploitatie;
- Opstellen globale juridische randvoorwaarden;
- Opstellen ontwikkelstrategie;
- Rapportage.

DRAAGVLAK

Wenselijkheid

Om te toetsen of de visie van de gemeente gedeeld wordt is besloten om naast gesprekken met betrokken ambtenaren ook met andere belanghebbenden te praten. Daarnaast is de mening gevraagd van inwoners van Heerenveen over dit onderwerp middels een online enquête.

Gesprekken met belanghebbenden

Er is gesproken met een afvaardiging van VVE 'Heidemeer Waterfase' en Mw. K. Langeslag afvaardiging "Het Heiderijck". Er zijn met name zorgen uitgesproken over mogelijke overlast die horeca zou kunnen geven (met name in de avond). Dit door mogelijke aantrekkingskracht op jongeren en geluidsoverlast van de horeca wat het woongenot in het gedrang zou kunnen brengen. Ze zijn niet tegen horeca mits beheersbaar.

Ook is er input verkregen vanuit de Caleidoscoop Heerenveen (jongerenwerkers). Zij zien horeca als een verrijking van het gebied en zien een mogelijk een rol voor jongeren om te participeren. Goede organisatie, afspraken en voldoende toezicht zullen eventuele overlast kunnen voorkomen.

Enquête

Om het draagvlak onder de bevolking te peilen is ook een online enquête uitgevoerd. Hier werkten circa 1.000 huishoudens aan mee. De enquête (zie bijlage voor de vragenlijst en de resultaten) onderzoekt naast het draagvlak voor horeca op "De Heide" ook de vorm, het aanbod, de mogelijke bezoekersfrequentie maar ook het gebruik en de voorkeuren van de deelnemers. Daarnaast zijn de in hoofdstuk 3 uitgewerkte concepten op voorkeur getoetst en is er ruimte gegeven voor aanvullende suggesties en opmerkingen. Meer hierover in **3.5 KEUZE CONCEPT**.



Foto: Omroep Fryslân

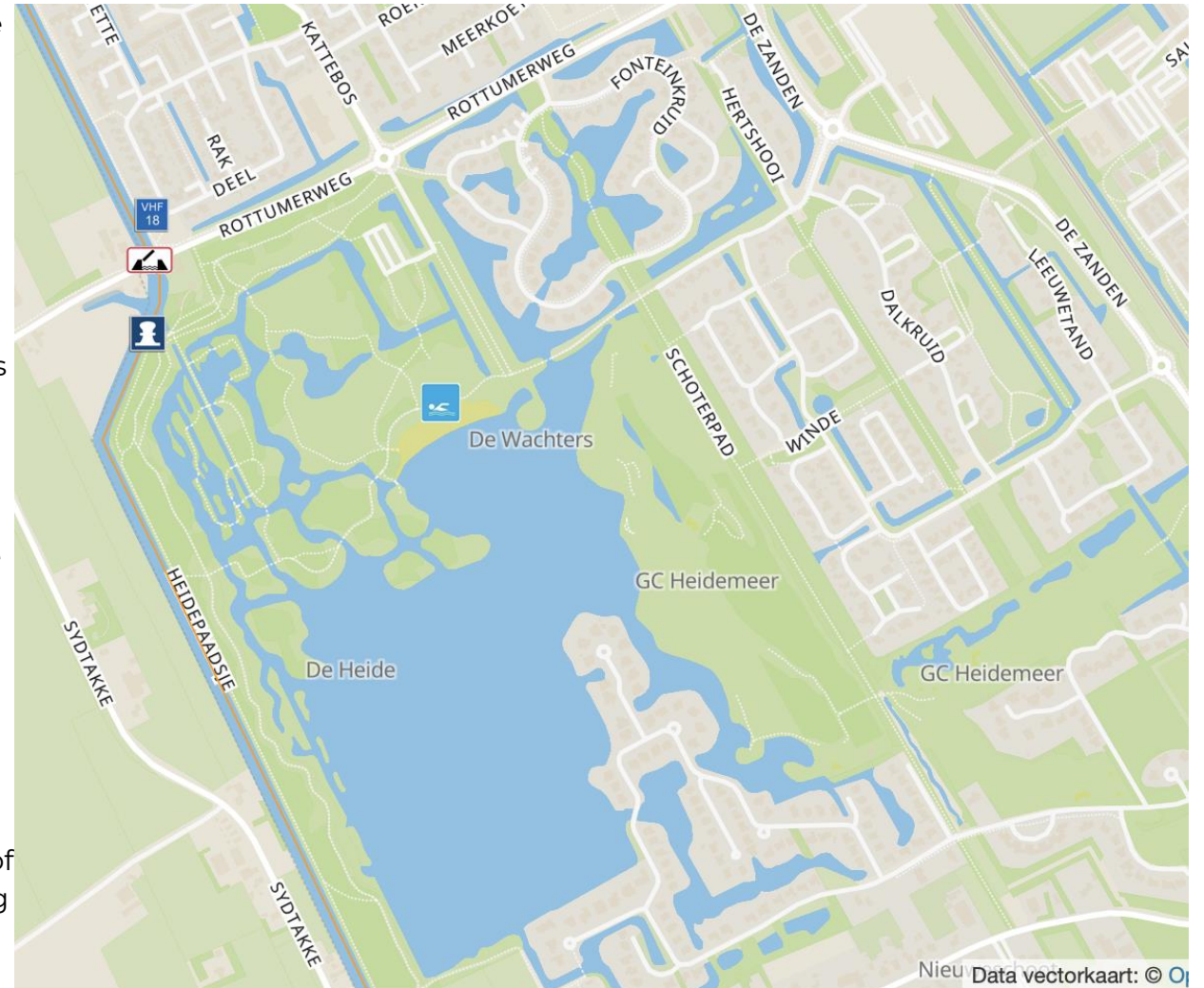
2 Locatie



LOCATIE-ANALYSE

Op basis van het locatiebezoek van 15 mei jl. aan het recreatiegebied 'De Heide' trekken we de volgende conclusies:

- 'De Heide' is een multifunctioneel recreatiegebied aan de zuidwestelijke rand van Heerenveen, nabij Nieuweschoot. Het gebied ligt tussen de Rottumerweg, Engelenvaart, woonwijk 'De Heide', woonwijk De Greiden en de golfbaan 'Heidemeer' in;
- Het gebied is in eigendom van de gemeente Heerenveen en omvat ongeveer 58 hectare;
- Het gebied is toegankelijk via de noordkant aan de Rottumerweg en via het pad aan de Engelenvaart aan de zuidkant. Aan de noordkant is er ruime mogelijkheid voor parkeren, Aan de zuidkant zeer beperkt. Aan de noordkant bevindt zich een toiletgebouw. Het noordelijke parkeerterrein is tevens een Toeristisch Overstappunt (TOP);
- Het Heidemeer ligt middenin het recreatiegebied en beschikt over een strand om te zwemmen en zonnen. Ook is het toegestaan aan de oevers van het meer te vissen. Het recreatiegebied bestaat met name uit paden in het groen, die geschikt zijn voor zowel wandelen als fietsen. Het gebied beschikt daarmee over meerdere gebruikersgroepen;
- Op het terrein is een clubhuis van een duivenvereniging gevestigd. Aan de noordkant bij het recreatieve strand is een kiosk gevestigd waar tijdens vorige zomers snacks en drankjes werden verkocht. Aan de oostkant bij het recreatieve strand staat in de zomer regelmatig 1 of 2 foodtrucks. Er zijn 2 standplaatsen toegewezen met vrije inschrijving via de website van de gemeente. Daarnaast is nabij de Engelenvaart B&B "Uitgerust voor zaken" en een nabijgelegen golfbaan met clubhuis en hotel Heidehof aan het zuiden van De Heide.



Data Vectorkaart, open streetmaps

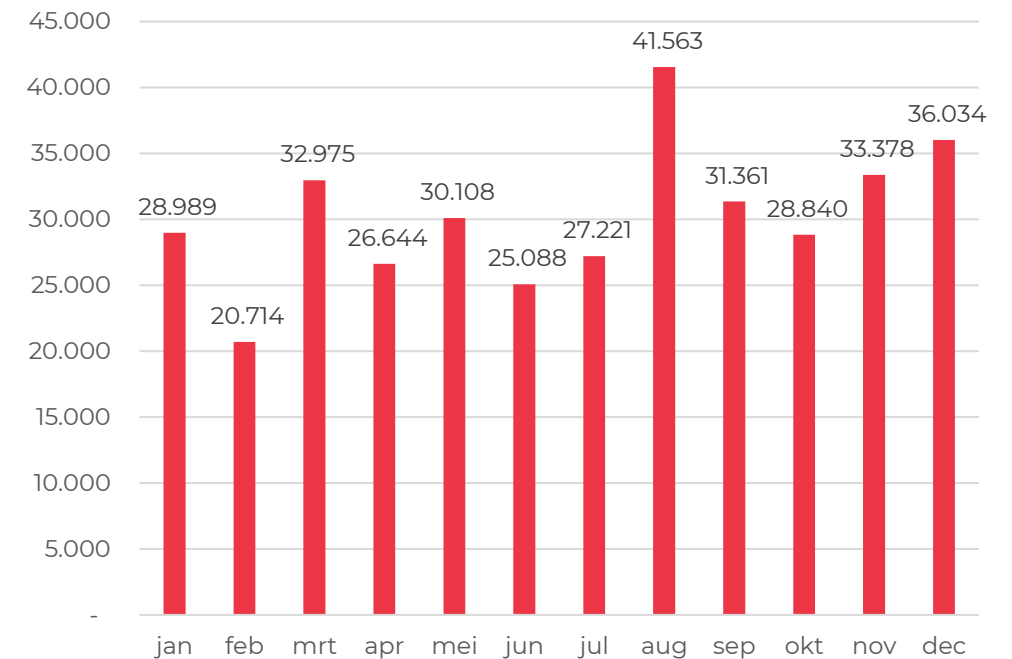
LOCATIE-ANALYSE BEZOEKEN AAN DE HEIDE

Op basis van de data van de bezoeken aan de Heide (Resono Data*) hebben we de volgende conclusies kunnen trekken.

In 2022 zijn er 362.915 bezoeken aan de Heide geweest met een gemiddelde van 992 bezoeken per dag.

Als we naar de spreiding per maand kijken zien we wel degelijk verschillen maar op februari en augustus na geen enorme afwijkingen. We kunnen concluderen dat De Heide het hele jaar door aantrekkelijk is om te bezoeken.

Figuur 2.1 Spreiding bezoekers per maand



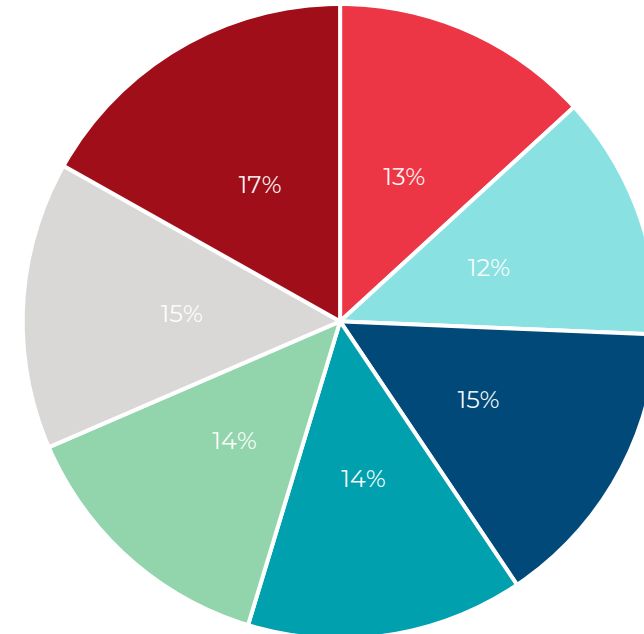
** Resono data is een betrouwbare bron voor het meten van druktebeeld en het doen van passantentellingen op iedere locatie in Nederland. Voor het bepalen van deze druktebeelden past Resono niet alleen state-of-the-art modellen en algoritmes toe.*

LOCATIE-ANALYSE BEZOEKEN PER WEEKDAG

Op basis van analyse van alle dagen in 2022 zien we dat op de meest rustige dag in februari 593 bezoeken aan De Heide plaatsvonden. Op de allerbeste dag waren dit er 1595.

Ook hebben we gekeken hoe de spreiding per weekday is. We zien dat een bezoek aan De Heide in het weekend maar ook op woensdag het meest in trek is. Er zijn geen echte significante verschillen anders dat de dinsdag het minst in trek is.

Figuur 2.2 Spreiding bezoekers per week



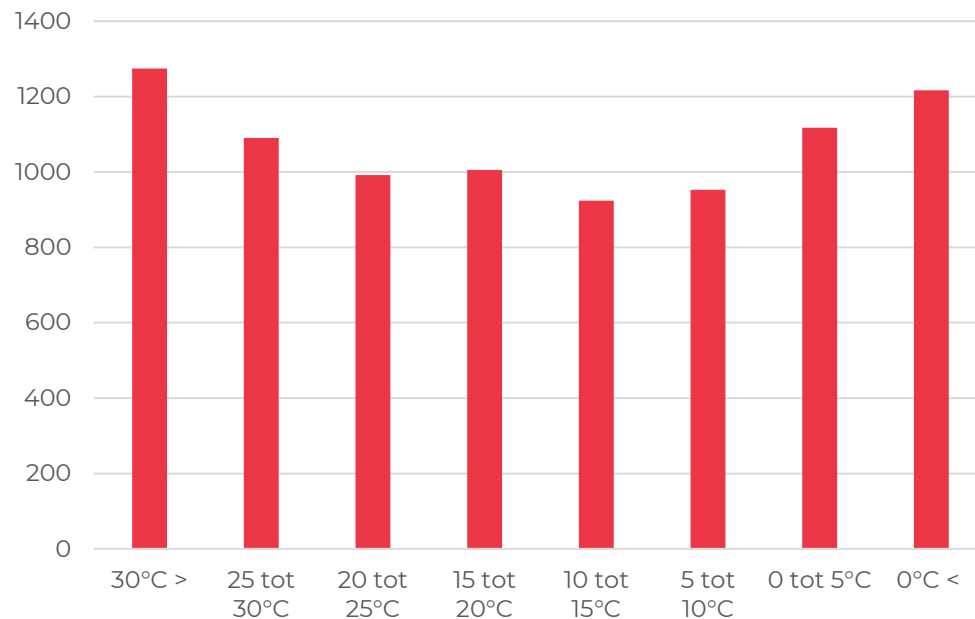
■ maandag ■ dinsdag ■ woensdag ■ donderdag ■ vrijdag ■ zaterdag ■ zondag

Spreiding bezoeken per dag van de week in 2022

LOCATIE-ANALYSE BEZOEK VS TEMPERATUUR

Ook hebben we per de temperatuur per dag gekoppeld aan de bezoeken per dag. Op basis hiervan zien we opvallende cijfers. Juist bij extreem warm of koud weer blijkt De Heide in trek.

Figuur 2.3 Bezoekers in relatie tot temperatuur



LOCATIE-EISEN

De vraag ligt voor welke locatie in het recreatiegebied geschikt is voor een horecavoorziening.

N.a.v. het bezoek en de gesprekken zijn er 3 mogelijke plekken waar horeca overwogen kan worden. Mogelijke locaties zijn:

1. Op de plek van de strandplaatsen voor de foodtrucks aan het water
2. Op de plek van de huidige kiosk
3. Aan de linkerkant van de entree voor de wal.

Meegenomen criteria die bij het kiezen van de locatie zijn:

- Staat van terrein
- Mogelijkheden terrasligging
- Mogelijkheden scheiding verblijfgasten en afhalers
- Aanleg nutsvoorzieningen
- Aansluiting mogelijk op riolering en leeghalen vetvangput
- Bereikbaarheid voor leveranciers
- Bereikbaarheid voor minder/invaliden
- Afstand tot strand en voorzieningen (parkeren, EHBO, O.V. etc.)
- Beperking geluidsoverlast omgeving
- Attractiewaarde (uitzicht, ligging)
- Nabijheid fiets en wandelroutes
- Evt. overige beperkende zaken.



Figuur 2.4 Mogelijke horecalocaties De Heide

LOCATIEKEUZE

Op basis van de eerder genoemde criteria en uit ons bezoek ter plaatse blijkt dat locatie 3 links van het hoofdpad (met het zicht naar het water) het meest geschikt is.

Bepalend hierbij zijn de beste bereikbaarheid voor zowel mindervaliden, leveranciers en gasten, de grootste afstand tot het water en de aan de overkant liggende woningen, de opgehoogde wal die zo geluiden beperkt met name ook voor woningen in de oostelijke richting, de te overbruggen afstand voor aanleg nutsvoorzieningen en riolering en natuurlijk het vrije uitzicht over het veld, strand en het water.

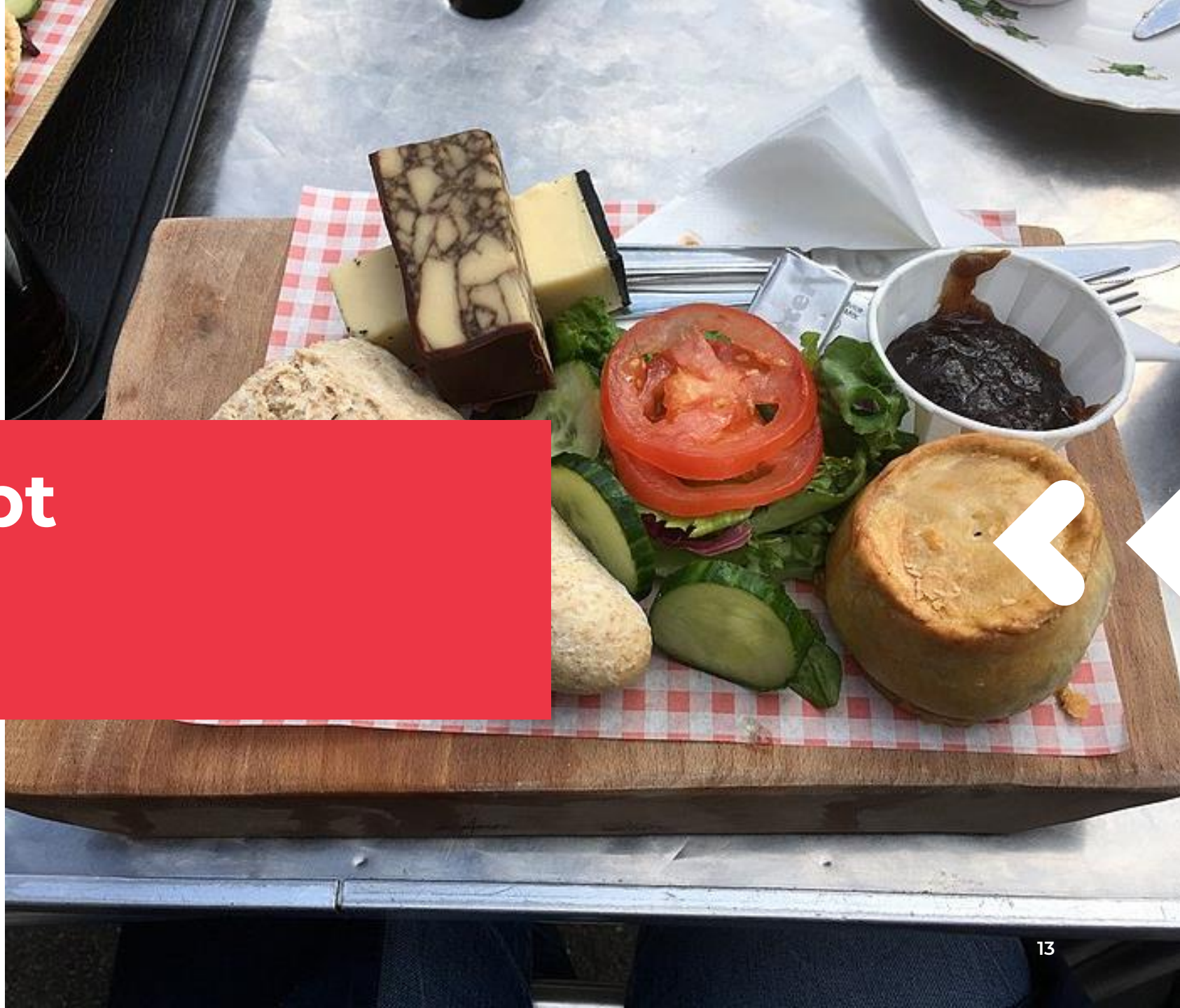
De volgende aspecten zijn van belang voor de haalbaarheid en inpasbaarheid op deze locatie:

- Aanpassing bestemmingsplan voor opheffing alcoholverbod en toestaan permanente horeca
- Goede nutsvoorzieningen en riolering (o.a. voor plaatsing vetvangput);
- Flexibele bouwconstructie met evt. mogelijkheid voor verplaatsing/afbouw;
- Afmeting pand 200 m² tot max 300 m²;
- Afmeting terras aanvullend 200 m² tot max 300 m². (De totale omvang dient volgens het huidige bestemmingsplan binnen 500 m² te blijven);
- Beperkte voorziening toiletten van buiten toegankelijk;
- Een 2-tal afsluitbare douches van buiten;
- Attractiewaarde door uitgesproken bouwstijl waardoor ook in laagseizoen horeca bestaansrecht heeft;
- Bereikbaarheid horecapand wordt geborgd in opwaardering plan gemeente voor zowel mindervaliden als voor leveranciers;



Figuur 2.5 Voorkeurslocatie en maximale afmetingen incl. terras

3 Concept



3.1.1 DATA ANALYSE LEEFSTIJLEN

Om een beeld te krijgen wie nu de bezoekers aan de Heide zijn hebben we een drietal gebruiker personas samengesteld op basis van analyse van de data van de Leefstijlvinder en de bezoekersaantallen. De Leefstijlvinder is een model om doelgroepen in te delen. Op basis van de resultaten zijn de 4 meest voorkomende leefstijlen geanalyseerd die niet alleen de grootste groep bewoners vertegenwoordigen maar ook qua targeting met één concept het meest bruikbaar zijn. Van deze 4 leefstijlen blijken 3 echt interessant om verder uit te diepen in personas met als resultaat een nog beter begrip wie deze mensen zijn, wat ze belangrijk vinden en hoe ze middels een horeca concept bedient kunnen worden.

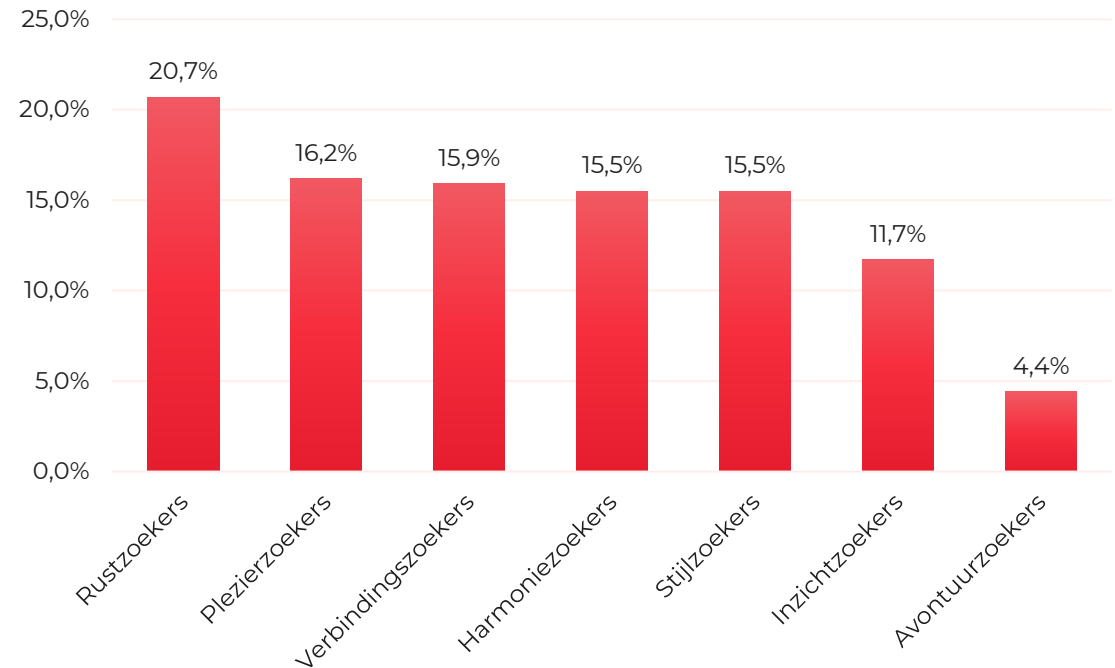
Het gaat dan om:

- Plezierzoekers
- Verbindingszoekers
- Harmoniezoekers

De Rustzoekers zijn passief aanwezig in het gebied en worden gezien als bijvangst voor de later uitgewerkte horeca concepten.

Samen met de Rustzoekers vertegenwoordigt deze groep 68,3% van het totaal.

Figuur 3.1 Bezoekers naar leefstijlen



Leefstijl verdeling Fryske Marren + Heerenveen
(46841 inwoners)

3.1.2 DATA ANALYSE LEEFSTIJLEN

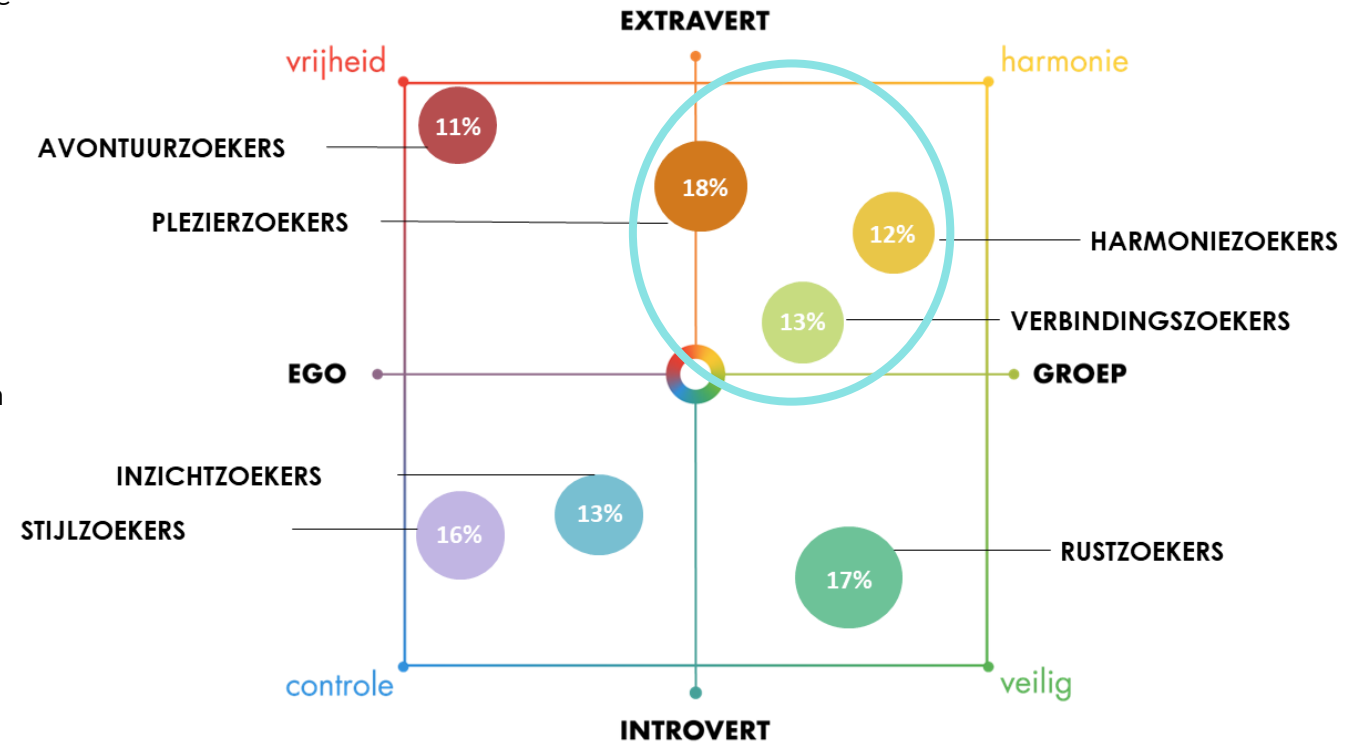
Zoals in de figuur hiernaast duidelijk wordt vallen de gekozen 3 leefstijlen in het harmonische kwadrant.

Kenmerkend voor deze groepen dat ze in meerdere mate de volgende kernwaarden onderschrijven:

- Enthousiast, sportief & creatief
- Plezier, genieten & verwennen
- Harmonie, gelijkheid & evenwichtigheid
- Vriendschap, gezelligheid & ontmoeting
- Erbij horen, sociaal contact & verbondenheid

Na uitgebreide analyse van de onderliggende data en onderzoeken vanuit de leefstijlvinder onderzoek 2021 Natuurbeleving & onderzoek vrije tijd algemeen, dag- en verblijfrecreatie en mediagebruik 2018 zijn we tot 3 Personas gekomen. Deze stellen we aan u voor!

Figuur 3.2 Overzicht doelgroepen en leefstijlen



3.2 GEBRUIKER PERSONAS

Op basis van de leefstijlen van de bezoeker, de doelgroepen in het gebied en hun kenmerken, zijn een aantal 'gebruiker personas' ontwikkeld. Dit zijn (fictieve) typische bezoekers voor het gebied. Uiteraard zijn er verschillende doelgroepen en is er ook niet één persona- (dé gemiddelde bezoeker) te bedenken. Daarom zijn er drie persona's uitgewerkt.

Een persona verschaft inzicht in de wensen, uitdagingen, doelen en behoeften van deze groep. Een persona omschrijft de huidige bezoeker of doelgroep.

Voor de Heide zijn de persona's Siebe, Marit en Femm gecreëerd.



Personas Siebe, Marrit & Femm

WIJ ZIJN SIEBE, MARRIT & FEMM



SIEBE DIJKSTRA



MARRIT VEEN



FEMM BROUWER

NAAM	SIEBE DIJKSTRA	MARRIT VEEN	FEMM BROUWER
OMSCHRIJVING	Sociale levensgenieter (verbinding)	Gastvrij familiemens (harmonie)	Actieve lolmaker (plezier)
LEEFTIJD	57 jaar oud	39 jaar oud	24 jaar oud
PLAATS/WIJK	Heerenveen	Rottum	Heerenveen
BEROEP	Administratief medewerker	Directiesecretaresse	Junior Marketeer
INKOMEN	€ 45.000	€ 36.000	€ 29.000

WIJ ZIJN SIEBE, MARRIT & FEMM



NAAM

SIEBE DIJKSTRA

MARRIT VEEN

FEMM BROUWER

DOELEN

In harmonie gezellig samenleven

Gezellig samenzijn en erop uit gaan.

Leuke dingen ondernemen en uniek en succesvol worden

MOTIVATIE DOOR

Bewegen in de natuur, gezellig genieten van ontspannen in authentieke omgeving

Gezellig met anderen op stap met veel ruimte voor ontspannen.

Alle vormen van vermaak op plekken waar veel gebeurt

FRUSTRATIES

Hectische omgeving, ongestructureerd personeel, grootschaligheid, herrie

Overpriced, kindonvriendelijk, weinig voorzieningen.

Weinig activiteiten en vermaak

CITAAT

Er voor elkaar zijn, dat is toch heel normaal"

"Doe maar normaal dan doe je gek genoeg"

Een dag niet gelachen is een dag niet geleefd"

WIJ ZIJN SIEBE, MARRIT & FEMM



SIEBE DIJKSTRA



MARRIT VEEN



FEMM BROUWER

NAAM			
PERSOONLIJKHEID	• Behulpzaam • Hartelijk • Gewoon	• Vrolijk • Gastvrij • Zachtaardig	• Impulsief • Gezellig • Avontuurlijk
BEINVLOED DOOR	Feiten	Sociaal netwerk, nieuws	Vrienden, mening anderen, sociale media
MEDIA	Publieke en regionale zenders en kranten, Facebook.	RTL4 en SBS6, nieuws, Netflix, Facebook, Sky Radio en 100% NL	Youtube, Instagram, Video on demand, Pinterest, Snapchat, TikTok, Radio 538, QMusic, RTL5, TLC, MTV
INTERESSES	Vrijwilligerswerk, wandelen/fietsen, cultuur	Winkelen, Zwemmen, Sauna, dagjes uit	Festivals, pretpark, bioscoop, (alles eigenlijk wel)
INFORMATIE BRONNEN	Nieuws, serieuze talkshows, reisgidsen	Reis & Boekingwebsites, Aanbiedingwebsites	Social media, blogs, internetfora en boekingsites



SAMENVATTING VAN DE PERSONAS

Samenvatting



Siebe

Heeft behoefte aan gezelligheid, genieten van de natuur in een ontspannen en rustige authentieke omgeving.



Marrit

Heeft behoefte aan een plek waar voor iedereen wat te doen is, het gezellig is en het vertrouwd aanvoelt.



Femm

Is eigenlijk overal wel voor te porren zolang er wat te beleven valt of genoeg vermaakmogelijkheden zijn.

GEMENE DELERS

Gemene delers



Siebe



Marrit



Femm

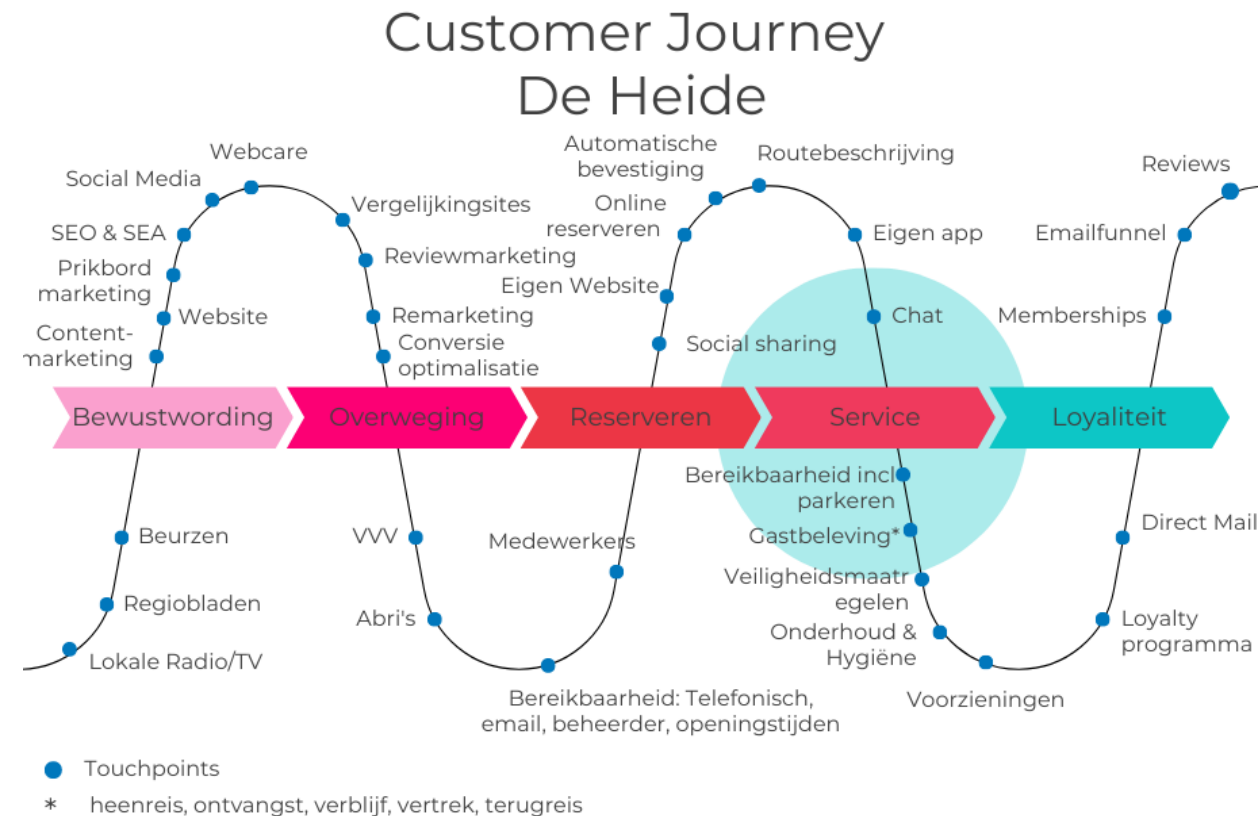
-
- Rustige waterrecreatie
 - Behoeftte aan horecavoorziening
 - Gemiddelde besteding
 - (onder) Modaal inkomen
 - Gaan gemiddeld tot vaak uit eten
 - Komen regelmatig terug

3.3 CUSTOMER JOURNEY DE HEIDE

Om te snappen hoe bezoekers naar De Heide komen is besloten een uitwerking op hoofdlijnen te maken van de customer journey voor De Heide als bestemming. Daarna is een customer journey voor het bezoek aan een horecagelegenheid uitgewerkt. We richten ons met name op de invulling van touchpoints voor de horecagelegenheid, dit gebaseerd op de personas maar het opstellen van de customer journey voor de Heide geeft wel een goed beeld waar er voor de promotie en de waardering van het gebied nog kansen liggen. De verdere uitwerking hiervan valt buiten de scope van de opdracht.

Uitgaande van het principe van destination management wil je bezoekers allereerst verleiden om naar het recreatiegebied te komen, waarna de horeca hier mede van profiteert. Ook de horeca zelf kan door een goed ingevulde customer journey met relevante touchpoints, een grote invloed uitoefenen op het succes van de onderneming. Op basis van de invulling van de touchpoints geef je invulling aan je concept en serviceniveau. De invulling van deze touchpoints kan dan ook gebruikt worden om gasten te verleiden naar de horeca op de Heide te komen zonder dat er een specifieke wens is om ook het recreatiegebied zelf te bezoeken. Specifieke uitwerking en invulling van de touchpoints zijn uiteindelijk voor de te vinden horecaondernemer.

Wil de Heide aantrekkelijk zijn en blijven dan is het goed om in te zoomen op de customer journey van De Heide zelf. In hoeverre is De Heide in staat om alle fases relevant te zijn, het verschil te maken en zaken anders maar vooral beter te doen dan concurrerende gebieden.



Customer Journey De Heide

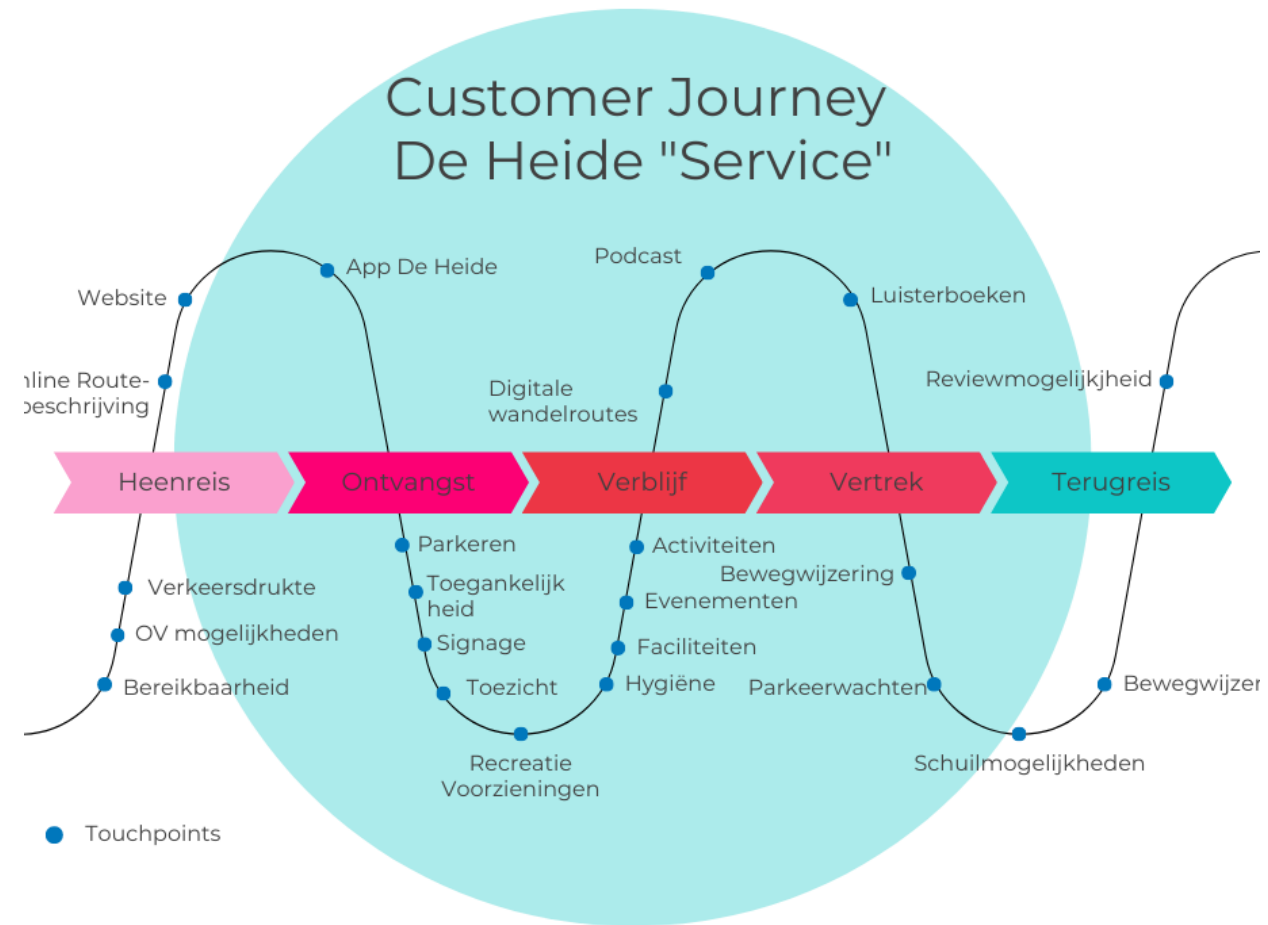
3.3.1 CUSTOMER JOURNEY DE HEIDE “SERVICE”

Extra aandacht verdient de “service” fase. Dit is waar veelal online initiatieven en diensten overgaan in de nodige offline diensten en services.

In de service fase draait alles om het leveren van de juiste beleving. De bezoeker is op zoek naar aankoopbevestiging op basis van gecreëerde verwachtingen en doorloopt hierin een aantal fases, die van groot belang zijn voor de invulling van dienstverlening ter plaatse namelijk:

1. Heenreis
2. Ontvangst
3. Verblijf
4. Vertrek
5. Terugreis

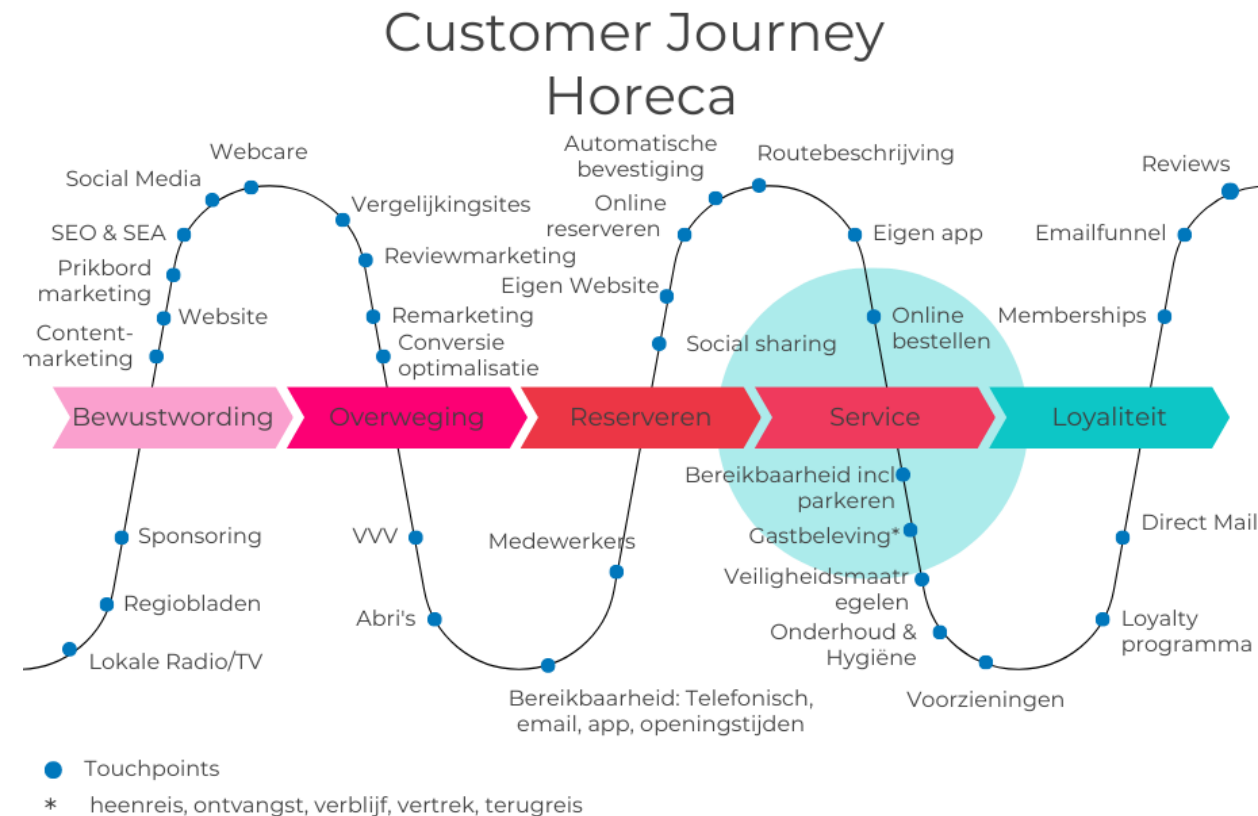
Een goede invulling van de genoemde touchpoints hebben niet alleen een positieve uitwerking op bezoekers en bewoners maar ook op de hoeveelheid bezoekers, de gemiddelde verblijfsduur en uiteindelijk ook op het bezoek en de besteding bij de horeca-exploitatie.



Customer Journey De Heide

3.3.2 CUSTOMER JOURNEY HORECA

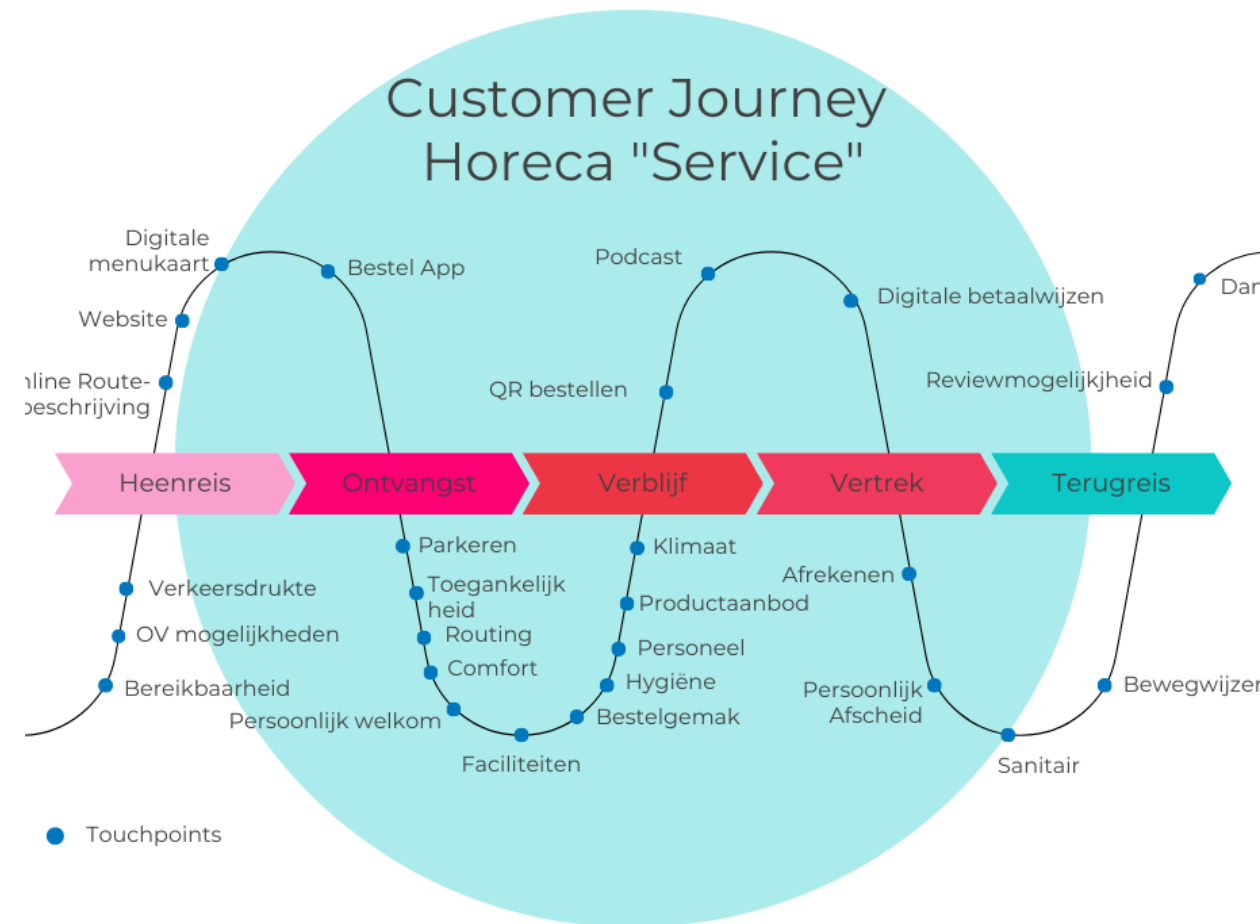
De customer journey van de horeca ziet er dan als volgt uit. Door invulling te geven aan de genoemde touchpoints kan er heel gericht ingespeeld worden op de wensen van de personas beschreven in 3.2. Met het oog op mogelijke concepten is het goed om ook hier in te zoomen wat er als concept gedaan kan worden om de verwachtingen van onze personas te overtreffen en nog beter in te spelen op hun wensen.



Customer Journey Horeca

3.3.3 CUSTOMER JOURNEY HORECA "SERVICE"

Wil je als horeca concept succesvol worden dan maak je de grootste kans als je je verplaatst in je doelgroepen. Hoe komen ze tot een besluit om voor jou te kiezen. Door op elk moment op een positieve manier te bieden wat nodig is verras en verleid je ze om niet alleen voor jou te kiezen maar door hun positieve ervaring ook terug te komen en idealiter je te promoten in hun netwerk. Een goede invulling van al deze of de meeste van deze touchpoints is aan de horeca ondernemer maar met deze belangrijke touchpoints in het achterhoofd zijn we tot een viertal concepten gekomen. Deze zijn voor een groot deel gebaseerd op de mogelijk- en onmogelijkheden van de gekozen locatie, de gesprekken met belanghebbenden en de kennis van de personas die gezamenlijk een belangrijk speerpunt zijn voor de invulling.



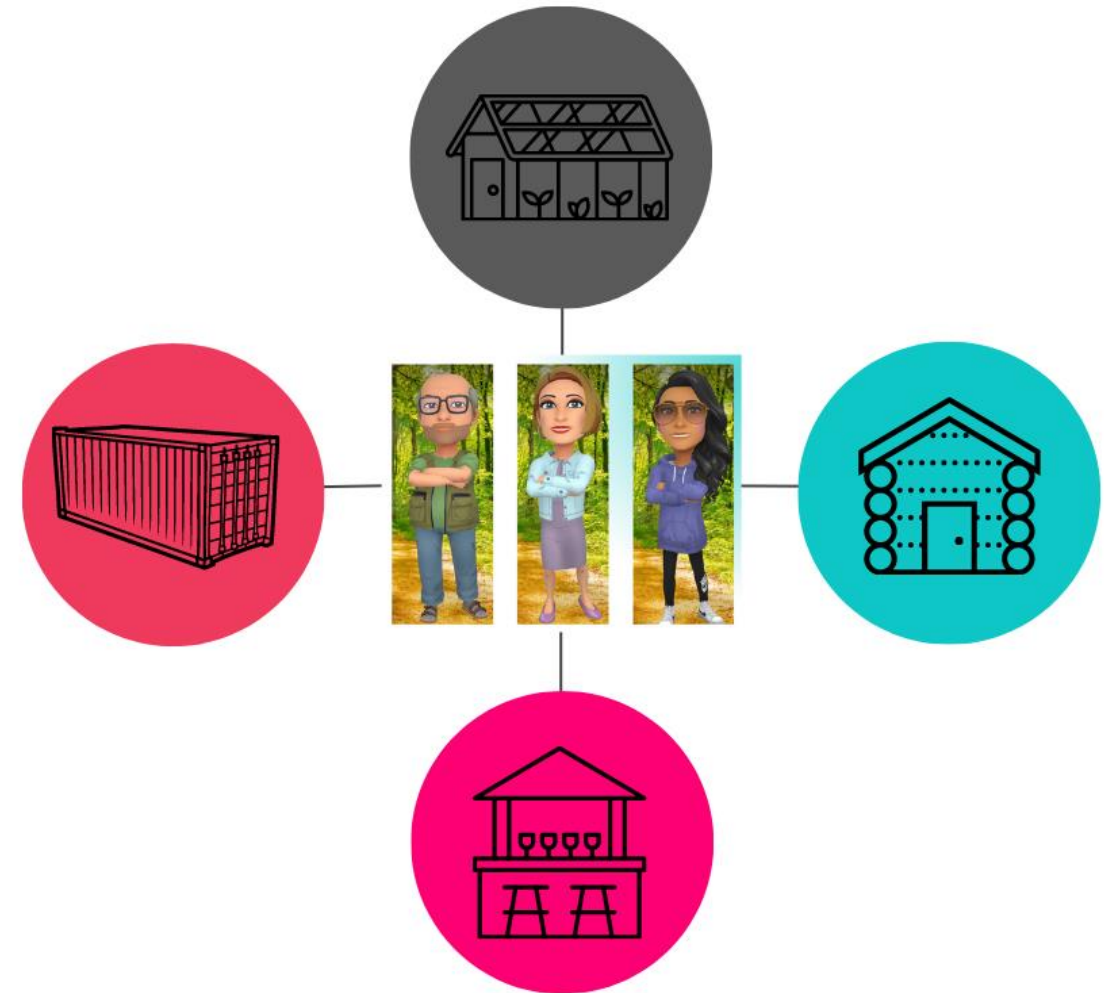
Customer Journey Horeca

3.4 HORECACONCEPTEN

Op basis van analyse van de bezoekersaantallen, het bezoekpatroon, de personas en de customer journey hebben we een 4 tal concepten uitgewerkt. Hierbij hebben we ook gekeken naar de economische ontwikkelingen, trends, wensen van de gemeente, bewoners en andere belanghebbenden. Dit om zoveel mogelijk draagvlak te creëren voor de totstandkoming van een horeca exploitatie op De Heide. Bij het opstellen van de concepten geven we richting maar vullen we niet in. Dit zal door de uiteindelijke horeca-exploitant moeten worden gedaan.

We omschrijven per concept een aantal pijlers die bij dit concept horen namelijk:

- Sfeer
- Prijsklasse
- Producten & Diensten
- Serviceniveau
- Type zaak
- Trends



Concepten voor de personas

3.4.1 HORECA CONCEPT 1 “HUT OP DE HEIDE”

- Sfeer:** Gemoedelijk, laagdrempelig, sfeervol, uitnodigend, knus, huiskamer, traditioneel
- Prijsklasse:** €€ - €€€
- Producten & Diensten:** Redelijk breed en ondiep assortiment, eenvoudige smakelijke klassiekers, daghap, sandwiches, salades, pannenkoeken, frites en ijsjes. hightea en freakshakes. Kinderfeestjes, sport en spel verhuur, picknickmanden. **“Lekker betaalbaar”**
- Serviceniveau:** Warm, amicaal, gastvrij, full service en bestellen via QR en tablet.
- Type zaak:** Dagzaak: 7 dagen per week, 10:00 tot 18:00. In de zomer (juni t/m september is er zeker ruimte voor verlengde opening tot 20:00 uur.
- Trends:** Regionaal, buitenactiviteiten, regionale keuken, no money to waste, recycling,



Horeca Concept 1

3.4.2 HORECA CONCEPT 2 “KAS OP DE HEIDE”

Sfeer: transparant, sfeervol, natuurlijk, gezond, hip

Prijsklasse: €€€ - €€€€

Producten & Diensten: Smal en enigszins diep assortiment, seizoensgebonden, lokaal en vers. Huis gesneden verse friet, salades en quiches, vlees en kazen uit de streek, smoothies sappen en biologisch ijs, kookworkshops, lezingen en proeverijen. **“Natuurlijk lekker”**

Serviceniveau: Vriendelijk, sociaal, professioneel, vakkundig, Full service. Bestellen ook via QR. “De moeite waard”

Type zaak: Dag- en avondzaak, wo t/m zo van 11:00 tot 22:00.

Trends: lokale samenwerking, duurzaamheid, verbinding met de natuur, educatie en bewustzijn.



Horeca Concept 2

3.4.3 HORECA CONCEPT 3 “HAVEN AAN DE HEIDE”

-  **Sfeer:** Stoer, ongedwongen, robuust, trendy, Industrieel, eigenzinnig, duurzaam & creatief
-  **Prijsklasse:** €€ - €€€
-  **Producten & Diensten:** Smal en diep assortiment, kwaliteitskoffie, bieren, rotisserie kip, loaded fries, BBQ, pulled porc, vega toppers, & vegan opties, verhuur waterrecreatie, opslag voor jongerenwerk. Evenementen. **“Waar voor je geld”**
-  **Serviceniveau:** Vriendelijk, Professioneel, snel en vakkundig. Self Service, bestellen via QR, tablet en of bestelzuil (afhaal)
-  **Type zaak:** Dagzaak tot 20:00: april t/m september, (hele jaar in afgeslankte vorm optie) woe t/m zon geopend, weekdays 10:00 -18:00, weekend tot 10:00 tot 20:00 uur.
-  **Trends:** Streetfood georiënteerde keukens, technologie integratie, duurzaam, authenticiteit.



Horeca Concept 3

3.4.4 HORECA CONCEPT 4 “STRAND OP DE HEIDE”

-  **Sfeer:** Ontspannen, ontmoeten, plezier, levendig, vakantie.
-  **Prijsklasse:** €€ - €€€
-  **Producten & Diensten:** Breed en ondiep assortiment, All day menu, (pizza's, flammkuchen, pannenkoeken, saté, snacks en bittergarnituur, salades, burgers, nacho's), verhuur waterrecreatie, opslag voor jongerenwerk. **“Voor elk wat wils”**
-  **Serviceniveau:** Full service en selfservice. Bestellen ook via QR.
-  **Type zaak:** Dag- en avondzaak: april t/m september, woe t/m zon geopend, 10:00 -18:00, weekend tot 22:00 uur.
-  **Trends:** offline ontmoeten, lokaal en duurzaam, gezonde keuzes, unieke ervaringen.



Horeca Concept 4

3.5 KEUZE CONCEPT

In de voorbereiding van dit onderzoek hebben we gesprekken gevoerd met de gemeente, met VVE vertegenwoordigers en jongerenwerkers. De waardevolle input die we hebben gekregen hebben we waar mogelijk meegenomen in de voorgestelde concepten, de openingstijden, de aanbevelingen en conclusies.

Op verzoek van de gemeente is ook nog een vragenlijst opgesteld met betrekking tot het concept en het draagvlak. Deze vragenlijst is in een online omgeving geplaatst en vervolgens is de uitnodiging (met behulp van een link) verspreid via de volgende media:

- 5.000 huis aan huis flyers;
- Posters in het gebied;
- Katern van Groot Heerenveen;
- Website en sociale media van de gemeente Heerenveen.

De enquête werd niet alleen verspreid in de wijk De Heide, maar ook daarbuiten. Er werden 994 enquêtes compleet en binnen de gestelde tijdsperiode (t/m 26 september 2023) ingevuld. Dit aantal is voldoende om

van een representatieve steekproef te spreken voor een onderzoek onder de inwoners van Heerenveen.

In de enquête werd gevraagd naar een voorkeursconcept. De vier hiervoor genoemde concepten zijn in de enquête (verkort) vertoond door een sfeerbeeld neer te zetten met één foto per concept. Respondenten konden aan twee van de vier concepten hun voorkeursstem geven.

Uit de enquête bleek een voorkeur voor de concepten **"Strand op de Heide"** (foto linksonder) en in mindere mate **"Hut op de Heide"** (foto rechtsonder). De percentages van de voorkeur van de inwoners waren als volgt:

- Kas 14%;
- Strand 68%;
- Haven 35%;
- Hut 44%.

Deze twee concepten zullen in het volgende hoofdstuk verder worden uitgewerkt in de exploitatie.



Los van de gekozen sfeerbeelden van de concepten kunnen we een aantal conclusies trekken uit de resultaten van de enquête:

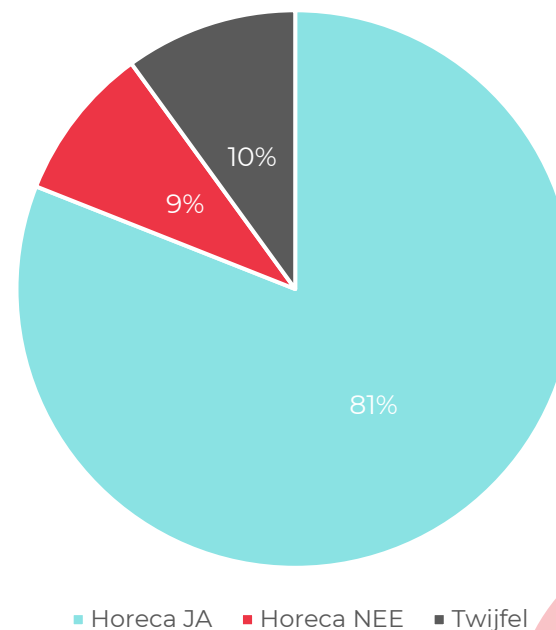
- Circa 81% van de bevolking vindt dat horeca bij de Heide past. Bijna 10% vindt horeca niet bij het gebied passen;
- Laagdrempeligheid, een goede prijskwaliteitsverhouding en toegankelijke openbare toiletten worden het belangrijkste gevonden.
- Iets meer dan de helft wil graag het hele jaar terecht kunnen bij de horeca. De overige mensen geven de voorkeur aan het lente/zomerseizoen;
- Over de openingstijden zijn de ondervraagden ook verdeeld. De helft wil ook graag in de avond terecht kunnen, voor de andere helft volstaat daghoreca;
- Een overduidelijk deel van de ondervraagden zou horeca bezoeken als deze er was, namelijk 89%. Deze vraag is alleen beantwoord door degenen die positief staan t.o.v. horeca. Per saldo zou dan $81\% \times 89\% = 72\%$ de horeca bezoeken;
- De grootste drukte is te verwachten vanaf koffietijd in de ochtend tot en met de middag. Toch wil meer dan 35% ook de horeca in de avond kunnen bezoeken;
- Circa 74% van de ondervraagden die positief staan ten opzichte van de horeca geeft aan minimaal 1 of meerdere keren per maand de horeca te gaan bezoeken. Omgerekend naar de gehele bevolking is dit 64% (bijna 14% zegt horeca niet bij de Heide te vinden passen). Deze 64% is een relatief hoog percentage.

Aangezien de doorrekening op basis van “Strand aan de Heide” en “Hut

op de Heide” geen enorme significante verschillen zullen opleveren, werken we de de opties uit op basis van openingstijden.

- “Strand op de Heide” hebben we doorgerekend op basis van een jaarronde exploitatie met ruime openingstijden incl. de avond tot 22:00 uur (keuken sluit om 21:00 uur);
- De “Hut op de Heide” hebben we als daghoreca doorberekend met openingstijden van 10:00 uur-18:00 uur.

Figuur 3.3 Uitspraak Horeca wel of niet passend bij “De Heide”



4 Exploitatie



4.1 EXPLOITATIE "STRAND OP DE HEIDE"

Uitgangspunten

Bij het doorrekenen van Strand op de Heide hebben we een aantal aannames/keuze gemaakt:

- Er is een erfpachtconstructie met een canon van 2 procent van de omzet gehanteerd. Dit is gangbaar bij verhuur van grond bij bijv. strandpaviljoens. Deze keuze werken we in hoofdstuk 5 verder uit;
- De oppervlakte van de horeca is 200 m² (BVO) met 200 m² terras;
- De aanleg van nutsvoorzieningen komt voor rekening van de gemeente, inclusief bouwklaar maken grond) en kost € 30-50 per m² (maar kan ook veel hoger uitvallen);
- De openbare toiletten zijn toegankelijk vanaf buiten (eventueel tegen betaling);
- Er zijn twee koud waterdouches op het veld voor rekening gemeente. Twee douchecabines zijn van buiten toegankelijk en (tegen betaling) te gebruiken voor passanten/booteigenaren;
- De spreiding van de bezoekersaantallen over de maanden is berekend aan de hand van de big data met de bezoekersaantallen per maand;
- Een gangbare conversie (percentage van de inwoners dat tenminste één keer per jaar de horeca bezoekt) is 15%-20%. We hebben gekozen voor een conservatieve schatting van jaarrond 11,1% met een gemiddelde besteding per bezoek en p.p. van € 14,00;
- Het eerste jaar is 83% van de marktconforme jaaromzet gehanteerd omdat het eerste jaar een aanloopjaar is;
- Spreiding omzet: ongeveer de helft van de omzet is food, 35% is drank met BTW 9% (frisdrank) en 15% alcoholische dranken (BTW 21%);
- Overige omzetten buiten Food & Beverage zijn voorlopig buiten beschouwing gelaten;



- De horeca is 6 dagen per week geopend (maandags gesloten) met openingstijden van 10:00-22:00 (keuken sluit 21:00).
- Er is voor de Strand aan de Heide (jaarrond) gekozen voor een BV entiteit.

Investering

Bij het opstellen van de investeringsbegroting zijn we uitgegaan van een investering van circa **€ 650.000,-**. Hierin zitten de kosten van de bouw, de inventaris en machines en de aanleg van het terras bij inbegrepen. Uitgangspunt is een investering van **€ 2.000 per m²** voor het gebouw (medium luxe materialen met restbudget voor aanleg terras). Deze richtlijn is aan verandering onderhevig.

Tevens hebben we een startvoorraad opgenomen, nodig voor de eerste dag(en), de promotie en aanloopkosten. Denk aan website, huisstijl en drukwerk incl. online campagnes. De btw over de investeringen die voorgefinancierd moet worden is op basis van 21% (veilig) en er is een kasreserve van € 50.000 voor onvoorziene uitgaven en aanlooperperiode.

Financiering

Op basis van deze investering kan **30% gefinancierd** worden door de beoogde ondernemer zelf (al dan niet met hulp van bijvoorbeeld een achtergestelde lening). Het restbedrag zal extern gefinancierd worden met een **gemengde rente van 6,5 %** (deels hypothecaire, deels andere langlopende lening). Gekozen is voor een **looptijd van 20 jaar** (dan is de strandtent aan vervanging toe). Annuïteit voor deze lening is

€ 3.428,- per maand, die 6 maanden na start van de onderneming gaat lopen. Rente start vanaf begin lening.

Exploitatie

Op basis van de gekozen rechtsvorm BV incl. DGA (directeur groot aandeelhouder) salaris denken we dat voor het concept “Strand op de Heide” een **haalbare en winstgevende exploitatie** mogelijk is. Mede door de goede spreiding van de bezoekers over het jaar is op basis van deze veilige schatting, de gekozen conversie in combinatie met een haalbare gemiddelde besteding een goed resultaat mogelijk. Na een opstartjaar, dat begint in april en een klein verlies heeft, zal in het 2^e jaar al een **positief bedrijfsresultaat** mogelijk moeten zijn van **5%**. De liquiditeit komt in dat eerste jaar niet in gevaar.

Uitdagingen zijn met name de onzekere economie, en de stijgende kosten voor personeel, inkoop en materialen. Desondanks blijft De Heide een aantrekkelijke plek om naar toe te gaan en is horeca hier een verrijking van de totaalbeleving van een bezoek aan het recreatiegebied. Uitbreiding van activiteiten en het aantrekken van de economie zal de resultaten alleen maar verbeteren.

In bijlagen 4 en 5 is de begroting opgenomen.

4.2 EXPLOITATIE "HUT OP DE HEIDE"

Uitgangspunten

Bij het doorrekenen van "'Hut op de Heide" hebben we een aantal aannames/keuze gemaakt:

- De omvang van het concept en faciliteiten zoals douches en toiletten zijn gelijk aan het concept "Strand op de Heide";
- Voor de conversie is een conservatief percentage gehanteerd van 11,6% met een gemiddelde besteding van € 10,30 per bezoek;
- Het eerste jaar is 83% van de marktconforme jaaromzet gehanteerd omdat het eerste jaar een aanloopjaar is;
- Spreiding omzet: ongeveer de helft van de omzet is food, 35% is drank met BTW 9% (frisdrank) en 15% alcoholische dranken (BTW 21%);
- Voor de Hut op de Heide (dagzaak) drukt een DGA salaris te zwaar op de exploitatie waardoor alleen een EZ/VOF constructie te adviseren is;
- De 'hut' is 7 dagen per week geopend met openingstijden van 10:00-18:00 uur. Eventuele avondhoreca in het zomerseizoen is niet meegenomen en zal de exploitatie gunstiger en beter haalbaar maken.



Investering

Bij het opstellen van de investeringsbegroting zijn we uitgegaan van een investering van **€ 515.000,-**. Hierin zitten de kosten van de bouw, de inventaris en machines en de aanleg van het terras. Uitgangspunt is een investering van **€ 1.500 per m²** voor het gebouw (basic materialen met restbudget voor aanleg terras). Deze richtlijn is aan verandering onderhevig.

Tevens hebben we een startvoorraad opgenomen nodig voor de eerste dag(en), de promotie en aanloopkosten. Denk aan website, huisstijl en drukwerk incl. online campagnes. De btw over de investeringen die voorgefinancierd moet worden is op basis van 21% (veilig) en er is een kasreserve van € 49.000 voor onvoorziene uitgaven en aanloopperiode.

Financiering

Evenals bij "Strand op de Heide" wordt **30% gefinancierd** door de beoogde ondernemer zelf (al dan niet met hulp van bijvoorbeeld een achtergestelde lening). Het restbedrag zal extern gefinancierd worden met een **gemengde rente van 6,5 %** (deels hypothecaire, deels andere langlopende lening). Gekozen is voor een **looptijd van 20 jaar** (dan is de strandtent aan vervanging toe). De maandelijkse annuïteit is van € 2.712 die na 6 maanden gaat lopen. Rente start vanaf begin van de lening.

Exploitatie

Omdat een dagzaak minder tijd beschikbaar heeft om omzet te maken en de besteding in de avond per persoon hoger is, zal het een extra

uitdaging zijn om voldoende volume te draaien om dit te compenseren. Om deze reden is dagzaak 7 dagen per week geopend. In de praktijk zal blijken of dit noodzakelijk is of dat er voldoende klandizie is om een dag te kunnen sluiten. Goed ondernemerschap maakt dat er bijgestuurd wordt op basis van de werkelijke bezoeken. Door de wat lagere opbrengst zien we een BV structuur waar ook een hoog DGA salaris betaald moet worden, de resultaten teveel drukken. Dit wil niet automatisch zeggen dat het niet mogelijk is, maar een entiteit als eenmanszaak of VOF geniet dan toch de voorkeur. Op basis hiervan voorzien we voor "Hut op de Heide" toch een **haalbare en winstgevende mogelijkheid**. Er zou ook gedacht kunnen worden aan een tussenvorm, waarbij in het zomerseizoen de openingstijden worden opgerekt waardoor nog meer omzet en winst gerealiseerd kan worden. Dit is nu niet meegenomen. Mede door de spreiding van de bezoekers over de maanden is op basis van deze veilige schatting, de gekozen conversie in combinatie met een haalbare en gemiddelde besteding een redelijk resultaat mogelijk. Na een opstartjaar en een klein verlies zal in het 2^e jaar al een **klein positief bedrijfsresultaat** mogelijk moeten zijn van **2%**. De liquiditeit komt niet in gevaar.

Uitdagingen hier zijn hetzelfde als bij Strand op de Heide. Denk hierbij aan de onzekere economie, en de stijgende kosten voor personeel, inkoop en materialen. Desondanks blijft De Heide een aantrekkelijke plek om naar toe te gaan en is horeca hier een verrijking van de totaalbeleving. Uitbreiding van activiteiten en het aantrekken van de economie zal de resultaten alleen maar verbeteren.

In bijlagen 6 en 7 is de begroting opgenomen.



5 Juridische randvoorwaarden

5.1 BESTEMMINGSPLAN

De gemeente en de ondernemer moeten beide rekening houden met juridische aspecten. We gaan in op de volgende aspecten:

- Noodzaak tot wijzigen bestemmingsplan;
- Benodigde vergunningen voor de ondernemer;
- Beste contractvorm tussen gemeente en ondernemer.

Noodzaak tot wijzigen bestemmingsplan

Het huidige bestemmingsplan 'De Heide' dateert van 2015. Het recreatiegebied 'De Heide' heeft een dubbelbestemming. Qua functie kent het gebied maar één bestemming: recreatie (intensieve dagrecreatie). De dubbelbestemming is gelegen in het feit dat het gebied ook een archeologische waarde heeft. Dit kan in theorie betekenen dat er ook archeologisch onderzoek moet plaatsvinden. In het bestemmingsplan is vermeld dat dit alleen noodzakelijk is bij ingrepen van meer dan 500 m². Daar is in dat geval geen sprake.

Binnen de functie recreatie is als het ware ook een dubbele bestemming in recreatie en natuurgebied, waarbij de functie intensieve dagrecreatie vooral op het strand en zonneweide geconcentreerd is in de zomer.

De functie horeca is in het bestemmingsplan niet toegestaan, met uitzondering van ondergeschikte horeca. Hier wordt onder verstaan 'niet zelfstandige horeca, welke ondergeschikt is aan en ten dienste staat van de hoofdfunctie, welke binnen de bestemming is toegestaan'.

In de toelichting van het bestemmingsplan vermeldt de gemeente Heerenveen dat ze 'mogelijkheden wil scheppen voor een horecavoorziening op middenschaal: een duidelijk hoger niveau dan

de bestaande snoep- en ijskiosk, maar zonder daarbij de relatie met de bestaande recreatie- en natuurkwaliteiten van het gebied uit het oog te verliezen'. Wat precies ondergeschikte horeca is wordt vermeld in de toelichting op het bestemmingsplan: "Er is bewust geen nadere invulling opgenomen van de term „ondergeschikt“. De mate waarin sprake is van onder-geschiktheid, hangt in sterke mate af van de omstandigheden. Voor de beoordeling van deze „ondergeschiktheid“ zijn de volgende aspecten van belang:

- de bruto vloeroppervlakte in verhouding tot het geheel;
- de uitstraling van de detailhandel of horeca ten opzichte van de maatschappelijke functie;
- het tijdaspect: gedurende welke deel van de dag of week is er sprake van horeca of detailhandel;
- de relatie met de maatschappelijke functie.

Bij aanvragen van een horeca-vergunning zal de gemeente moeten toetsen in welke mate het concept voldoet aan de term 'ondergeschikte horeca'. Als daarvan geen sprake is, zal het bestemmingsplan moeten worden gewijzigd, door de definitie van 'ondergeschikte horeca' aan te passen of horeca in het bestemmingsplan op te nemen, met een door de gemeente zelf gekozen afbakening en definitie van wat onder horeca wordt verstaan, en welke type horeca wordt toegestaan in het gebied.

Het bestemmingsplan vermeldt ook "Het bestemmingsplan voorziet niet in de mogelijkheid ter plaatse een restaurant of een jachthaven mogelijk te maken. Daarvoor is een apart besluit van de gemeenteraad nodig en een afzonderlijke planologische procedure".

De huidige kiosk valt in het bouwvlak maar de als beste plek aangewezen locatie niet.

5.2 VERGUNNINGEN

Een horecaondernemer krijgt mogelijk te maken met de volgende vergunningen (daarbij is het de vraag of een tijdelijk bouwwerk of bijvoorbeeld een strandtent op palen als ‘bouwwerk’ wordt gezien. Dit kan sterk van invloed zijn op de mogelijke verplichte vergunningen):

1. **Alcoholvergunning** (tenzij de gemeente alcohol wil verbieden op deze locatie): Deze vergunning is vereist voor de verkoop van alcoholhoudende dranken. Momenteel geldt er een alcoholverbod.
2. **Terrasvergunning**: Als de horeca wordt voorzien van een terras, wat aannemelijk is, is er een aparte terrasvergunning nodig.
3. **Omgevingsvergunning**. Als het plan voor aanleggen van een (tijdelijk)bouwwerk in strijd is met het bestemmingsplan, is een omgevingsvergunning nodig. Als dat niet zo is, hangt dit mede af van het bouwplan of een omgevingsvergunning aangevraagd dient te worden. In de Omgevingswet worden verschillende vergunningen samengevoegd in de omgevingsvergunning. Er kan ook sprake zijn van een tijdelijke omgevingsvergunning (10 jaar. We achten de kans groot dat een dergelijke vergunning nodig is, o.a. afhankelijk van de tijdelijkheid en aard van het bouwwerk;
4. **Vergunning brandveilig gebruik**: Een omgevingsvergunning brandveilig gebruik is vereist indien 50 personen of meer zich in het bouwwerk kunnen bevinden. Anders volstaat een melding brandveilig gebruik.
5. **Hygiënevergunning**: Voor de bereiding en verkoop van voedsel is meestal een hygiënevergunning vereist. Deze vergunning wordt afgegeven door de Nederlandse Voedsel- en Warenautoriteit (NVWA).

6. **Milieuvergunning**: Als je activiteiten uitvoert die invloed hebben op het milieu, zoals het verwerken van afval of geluidsoverlast, kan een milieuvergunning nodig zijn. In de nieuwe omgevingswet gaat deze milieuvergunning op in de omgevingsvergunning.

5.3 MOGELIJKE CONTRACTVORMEN

Contractvormen Horeca

Er zijn verschillende vormen van juridische overeenstemming mogelijk voor de relatie tussen overheid en ondernemer:

- Verhuurovereenkomst;
- Erfpachtconstructie;
- Concessieovereenkomst
- Opstalrecht.

Op de volgende pagina geven we een overzicht van mogelijke contractvormen die een ondernemer kan aangaan met de gemeente, aangezien de gemeente eigenaar is van de grond waarop een horecagelegenheid zou kunnen komen.

Risico's gemeente

De risico's voor de gemeente zijn bij de vier contractvormen globaal uitgewerkt. In alle gevallen geldt dat de gemeente als grondeigenaar altijd een bepaald risico loopt, als bijvoorbeeld het contract wordt beëindigd. Bij slecht beheer door de ondernemer bijvoorbeeld is de gemeente uiteindelijk eindverantwoordelijk voor de grond, de staat en het gebruik daarvan. Tijdens het contract kan ook blijken dat de vergoeding die de gemeente ontvangt van de ondernemer niet kostendekkend is:

- **Concessieovereenkomst:** het kan in het contract worden opgenomen dat de ondernemer een deel van de inkomsten aan de gemeente afdraagt. Bij tegenvallende inkomsten loopt de gemeente een financieel risico om de bijdrage slechts deels of helemaal niet te ontvangen, omdat deze afhankelijk is van tegenvallende omzet;
- **Erfpachtconstructie:** er zijn hier een beperkt aantal risico's. De risico's zijn met name op het eind van de erfpachtperiode gelegen, als het contract vernieuwd moet worden. Dit kan tijdrovend en kostbaar zijn;
- **Opstalrecht:** de ondernemer krijgt het recht te bouwen en de gemeente blijft eigenaar. Dit is een constructie waarbij de ondernemer geen eigenaar wordt van de grond, maar wel van het pand en hierbij dicht in de buurt van de rol van eigenaar van het geheel komt;
- Bij een **huurovereenkomst** wordt een gebouw door de gemeente verhuurd. In de huidige situatie is nog geen gebouw. Naast dat de gemeente eerst zou moeten bouwen, zijn er bij een huurovereenkomst minder mogelijkheden dan bij erfpacht op voorwaarden in het contract op te nemen.

Alles beschouwend is een erfpachtconstructie de beste. Deze geeft de gemeente de meeste kans op sturing, maakt de gemeente onafhankelijk grondeigenaar, die in het contract invloed kan uitoefenen op de horeca-exploitatie met de bepalingen in dat contract (en ook in de vergunning).

Verhuurconstructie

- › Bij verhuur behoudt de eigenaar van de grond het eigendom, maar geeft tijdelijk het recht aan de huurder om de grond en of gebouwen te gebruiken voor horecadoeleinden;
- › De huurder betaalt periodiek huur aan de grondeigenaar, en de huurovereenkomst kan voor een bepaalde periode worden afgesloten (bijvoorbeeld 5 jaar met optie verlenging voor nog eens 5 jaar);
- › De huurder is verantwoordelijk voor het beheer en de exploitatie van de horecafaciliteit en kan de inkomsten behouden;
- › De grondeigenaar heeft doorgaans beperkte invloed op de exploitatie van het horecabedrijf, tenzij anders overeengekomen.

Erfpachtcontract

- › Erfpacht is een overeenkomst waarbij de grondeigenaar de grond in feite 'uitleent' aan de erfpachter voor een langere periode (vaak tientallen jaren of zelfs eeuwen);
- › De erfpachter heeft het recht om de grond te gebruiken en kan hierop een horecavestiging oprichten en exploiteren;
- › De erfpachter betaalt periodiek een erfpachtcanon aan de grondeigenaar;
- › De erfpachter heeft meer zekerheid en controle over de grond gedurende de erfpachtovereenkomst, maar blijft over het algemeen gebonden aan de voorwaarden en beperkingen die zijn vastgelegd in de erfpachtovereenkomst.

Concessieovereenkomst

- › Een concessieovereenkomst is een overeenkomst waarbij een publieke of private grondeigenaar een derde partij toestemming verleent om op de grond een horecavoorziening te exploiteren.
- › De concessiehouder kan worden onderworpen aan specifieke voorwaarden en regels die zijn vastgesteld door de grondeigenaar.
- › Het financiële arrangement kan variëren, waarbij de concessiehouder bijvoorbeeld een deel van de inkomsten aan de grondeigenaar betaalt.

Opstalrecht

- › Bij het in opstal geven van grond (ook wel opstalrecht genoemd) krijgt een derde partij het recht om een gebouw of horecavoorziening op de grond te bouwen en te exploiteren;
- › Het opstalrecht kan een langere duur hebben en geeft de opstalhouder doorgaans meer controle over de ontwikkeling en exploitatie van het onroerend goed. De opstalhouder kan verplicht zijn om een vergoeding te betalen aan de eigenaar van de grond voor het gebruik van de grond.

5.4 OPENBAAR SANITAIR OPLOSSINGEN

Voor het voorzien in openbare toiletten op “De Heide” zijn er een paar opties:

1) PPS constructie (openbare private samenwerking)

De reeds aanwezige openbare toiletten worden opgeknapt en beheerd via een PPS-overeenkomst tussen jullie en de horeca uitbater of andere particulier bedrijf. De gemeente kan dan financiële middelen verstrekken, terwijl het horecabedrijf verantwoordelijk is voor het beheer en onderhoud.

2) 100% eigendom en exploitatie door het horecabedrijf

In dit geval bezit en exploiteert het horecabedrijf de openbare toiletten zelf. Ze kunnen toegangsprijzen heffen of evt. gebruik maken van opbrengsten uit hun horeca-activiteiten om de kosten te dekken. Dit laatste is wel lastig gezien de vele bezoekers van het gebied en het ontbreken van alternatieven. Als gemeente heb je dan geen/minder invloed op de kwaliteit en beschikbaarheid.

3) SLA met de gemeente

Het horecabedrijf kan een contract sluiten met de gemeente om de door het horecabedrijf beschikbaar gestelde openbare toiletten te beheren. De gemeente kan het horecabedrijf betalen voor het beheer en onderhoud van de toiletten. In ruil daarvoor kunnen de toiletten gratis toegankelijk zijn voor het publiek. Via de SLA wordt dan de kwaliteit geborgd.

Alles beschouwend is een SLA constructie een evenwichtige

overeenkomst waarbij de horeca uitbater levert en zorgdraagt voor de faciliteiten en de gemeente hier een vergoeding voor betaald en geen zorgen heeft voor onderhoud en reparaties. De kwaliteit wordt geborgd in de overeenkomst.

The background of the slide is a photograph of a serene outdoor scene. In the foreground, a wooden bench is partially visible, with its slats and frame made of light-colored wood. Beyond the bench is a calm body of water, likely a lake or a wide river. The far bank is covered in a dense forest of trees with vibrant autumn foliage in shades of orange, yellow, and red. The sky is a pale, clear blue. In the upper left corner, there are some branches with green and yellowing leaves hanging down. On the right side of the slide, there are two large, white, stylized arrow icons pointing to the left.

6 Conclusies en aanbevelingen

6.1 CONCLUSIES

Op basis van het onderzoek trekken we de volgende conclusies:

- We hebben een analyse gemaakt van de bezoekersaantallen van het gebied De Heide. Op basis daarvan is een conversie geraamd (percentage bezoekers dat gebruik maakt van de horeca). In de huidige situatie is afgezien van de foodtrucks in de zomer geen horeca in het gebied. Uit deze marktomstandigheden concluderen we dat er een behoefte is aan horeca in De Heide;
- Dit wordt bevestigd door de resultaten van de representatieve enquête onder de inwoners. Ongeveer twee derde van de inwoners zegt hier minstens 1 keer per maand gebruik van te gaan maken. De voorkeursconcepten van de inwoners zijn "Strand op de Heide" en "Hut op de Heide";
- Er zijn (mits redelijkheid wordt betracht door de gemeente in aanbesteding en vergunningverlening) goede kansen voor horeca op deze locatie om een winstgevende exploitatie te realiseren;
- De horeca (voor zowel dag als avond) hoeft geen substantiële overlast te geven voor natuur en omwonenden. Hierbij helpen beperkende maatregelen. Een goede samenwerking met de horeca uitbater en voldoende toezicht zijn onontbeerlijk, ook na sluitingstijd;
- Nieuw horeca verrijkt de recreatieve ervaring van het gehele gebied en maakt het gebied extra aantrekkelijk voor toeristen en dagjesmensen;
- De gemeente kan het beste een erfpachtconstructie gebruiken in het contract met de ondernemer. Opbrengst gemeente 1 a 2 % van de omzet. Dit is meegenomen in de businesscase onder huisvestingskosten. Bedragen zijn tussen de **€ 6.000 - € 12.000** per jaar.



De Heide

6.2 AANBEVELINGEN

We bevelen de gemeente het volgende aan:

Beleid

Zorg voor een duidelijk en transparant beleid.

Ontwikkel een duidelijk beleid en regelgeving voor het toestaan van horeca op De Heide. Dit beleid moet de criteria voor selectie, vergunningverlening en exploitatie duidelijk definiëren.

Duurzaamheid

Moedig horecaondernemers aan om duurzame praktijken te omarmen.

Te denken valt aan het verminderen van afval, recycling, energie-efficiëntie en lokaal geproduceerde ingrediënten. Overweeg ook milieuvriendelijke bouw- en ontwerpnormen.

Kwaliteitscontrole

Stel strikte eisen op het gebied van voedselveiligheid, hygiëne, klantenservice en geluidsniveaus. Regelmatige inspecties en nalevingscontroles moeten plaatsvinden om de kwaliteit en veiligheid te waarborgen.

Flexibele vergunningsstructuren

Overweeg het gebruik van tijdelijke (uitbreiding) op vergunningen of concessies voor horecaexploitanten om hen in staat te stellen zich aan te passen aan seizoensgebonden veranderingen in de vraag. Dit kan ook helpen om een divers aanbod te bevorderen.

Diversiteit in horeca-aanbod:

Moedig een gevarieerd aanbod aan, zodat bezoekers een breed scala aan eet- en drinkopties hebben.

Toegankelijkheid

Zorg ervoor dat de horecagelegenheid toegankelijk wordt voor alle bezoekers, inclusief mensen met mobiliteitsbeperkingen. Dit kan betrekking hebben op fysieke toegankelijkheid en menu-opties voor verschillende dieetbehoeften.

Culturele en lokale betrokkenheid

Moedig horecaondernemers aan om samen te werken met lokale verenigingen en instanties om sociale en culturele evenementen te organiseren om de betrokkenheid van de gemeenschap te vergroten en het recreatiegebied levendig te houden.

Parkeergelegenheid en infrastructuur

Zorg voor voldoende parkeergelegenheid en infrastructuur om aan de behoeften van recreanten en bezoekers te voldoen. Parkeernorm restaurant is volgens "crow" kennisplatform 13 plekken per 100 m². Bij 400 m² restaurant/terras zouden maximaal 52 parkeerplekken nodig zijn.

Beheer en monitoring

Implementeer een effectief beheersysteem en monitor de prestaties van horecagelegenheden regelmatig. Verzamel feedback van bezoekers en pas het beleid aan op basis van de resultaten.

Aanbesteding

Specifiek voor de keuze van de ondernemer bevelen we het volgende aan.

Vorbereiding en definitie van vereisten

- a. Identificeer de doelstellingen en behoeften van het project en stel duidelijke en gedetailleerde vereisten op.
- b. Bepaal het type horeca uitbater dat u zoekt en welke services en of producten ze moeten leveren.

Opstellen van de prijsvraag of aanbestedingsdocumenten

- a. Stel een prijsvraag of aanbestedingsdocument op dat alle vereisten, selectiecriteria, termijnen en voorwaarden bevat.
- b. Zorg ervoor dat de documenten de rechten en verantwoordelijkheden van beide partijen, de gemeente en de horeca uitbater, nauwkeurig beschrijven

Bekendmaking en publicatie

- a. Publiceer de prijsvraag of aanbesteding op de juiste platforms, zoals de gemeentelijke website, in officiële aankondigingen, via horeca communicatiekanalen en via KHN of in relevante branche- en aanbestedingsportalen.
- b. Communiceer de deadline voor indiening van voorstellen en eventuele informatiesessies of pre-bid meetings.

Selectiecriteria en evaluatiecommissie

- a. Stel een evaluatiecommissie samen met vertegenwoordigers van de gemeente, horeca experts en andere belanghebbenden.
- b. Definieer de selectiecriteria, zoals prijs, kwaliteit, ervaring, duurzaamheid en naleving van wet- en regelgeving, en weeg deze criteria op basis van hun belang.

Indiening van voorstellen

- a. Ontvang voorstellen van geïnteresseerde horeca uitbaters binnen de vastgestelde deadline.
- b. Zorg voor een gestructureerd proces om ervoor te zorgen dat alle voorstellen correct worden ingediend en volgens de vastgestelde eisen.

Beoordeling en selectie

- a. De evaluatiecommissie beoordeelt alle ontvangen voorstellen op basis van de vastgestelde criteria.
- b. Houd interviews of presentaties indien nodig en stel aanvullende vragen om de voorstellen goed te begrijpen.

Contractonderhandeling

- a. Selecteer de meest geschikte horeca uitbater op basis van de evaluatie en begin met de onderhandelingen over het contract.
- b. Zorg ervoor dat het contract alle relevante voorwaarden en verplichtingen van beide partijen bevat.

Bekendmaking van de winnende uitbater

- a. Communiceer de naam van de geselecteerde horeca uitbater aan alle deelnemers en maak de beslissing openbaar.
- b. Zorg voor een transparant en eerlijk proces.

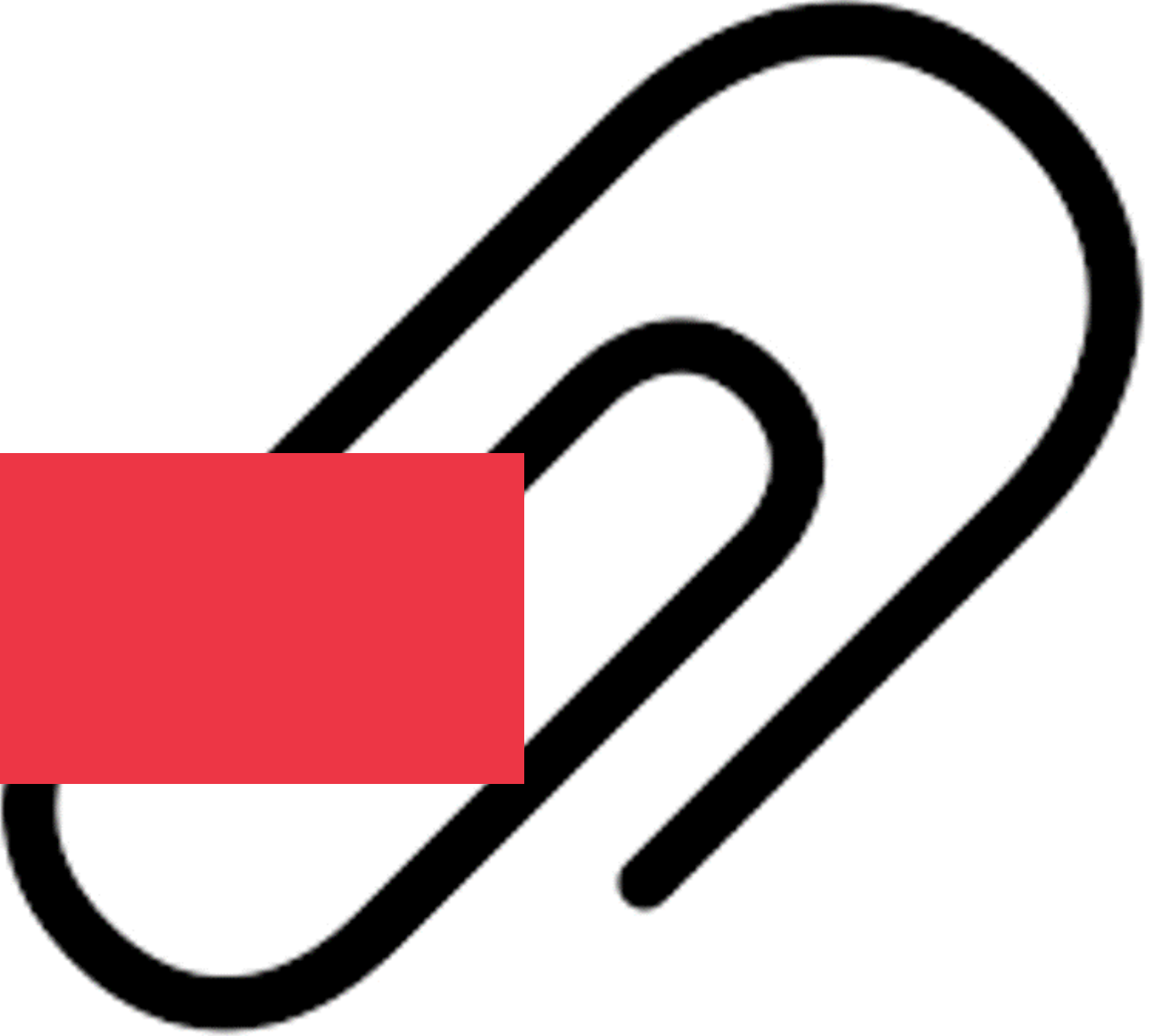
Contractondertekening

Nadat alle onderhandelingen zijn afgerond en beide partijen tevreden zijn met de contractvoorwaarden, ondertekent de gemeente het contract met de geselecteerde horeca uitbater.

Implementatie en monitoring

- a. Zorg voor een effectieve implementatie van het project en monitor de prestaties van de horeca uitbater gedurende de contractperiode.
- b. Handhaaf contractuele verplichtingen en overweeg eventuele wijzigingen als de omstandigheden dat rechtvaardigen.





7 Bijlagen

1. MAILING AAN BEWONERS

Meeste stemmen voor 'Lazy Nature'

Vorig jaar konden omwonenden en gebruikers stemmen over een stijl voor de ontwikkelingen.

Een ruime meerderheid koos voor het concept 'Lazy Nature'. In de uitvoering van de plannen worden waar mogelijk natuurlijke elementen en materialen gebruikt.

Denk aan een natuurlijk speeltoestel of het maken van een takkenril van snoeimateriaal om een natuurlijke afscheiding te creëren.

De Heide heeft veel te bieden qua biodiversiteit en er valt veel te zien en te genieten van de natuur. Om bezoekers echt in verbinding te laten zijn met de natuur, wordt er een beleefpad aangelegd.

De gemeenteraad heeft de plannen voor De Heide goedgekeurd en extra geld beschikbaar gesteld om het hele gebied op te knappen.

Wethouder Rinkes nam vandaag het eerste (water-) speeltoestel in gebruik om de start van de werkzaamheden te markeren.

Werk in uitvoering 2023-2024

Gedurende een aantal maanden zullen er werkzaamheden plaatsvinden op De Heide. Soms wat meer en soms wat minder, afhankelijk van weer, omdat we rekening houden met het seizoen. Snoeien kan bijvoorbeeld niet altijd. Via de website proberen wij iedereen zo goed mogelijk te informeren.

Onderzoek mogelijkheden horeca

Bij het maken van het plan voor De Heide kwam ook de wens naar voren voor een horecagelegenheid in het gebied. Deze vraag is sinds het sluiten van de kiosk vaker aan de gemeente gesteld.

Om inzicht te krijgen naar de mogelijkheden wordt op dit moment een haalbaarheidsonderzoek gedaan.

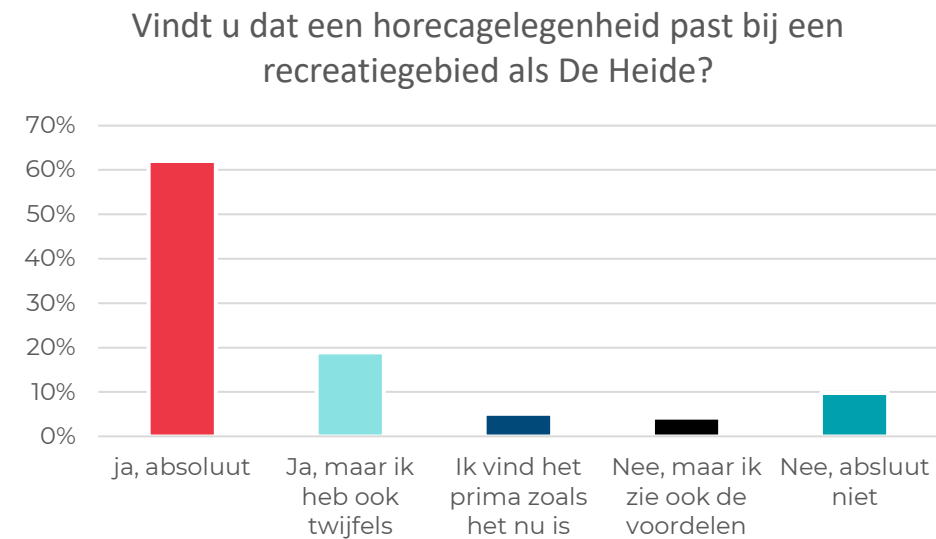
Onderdeel hiervan is het toetsen van de wenselijkheid, maar ook het bepalen van kaders voor een mogelijke horecalocatie.

Vanaf vandaag tot en met 24 september kunnen omwonenden en gebruikers van het recreatiegebied hierover hun mening geven via: www.heerenveen.nl/onderzoekhorecadeheide

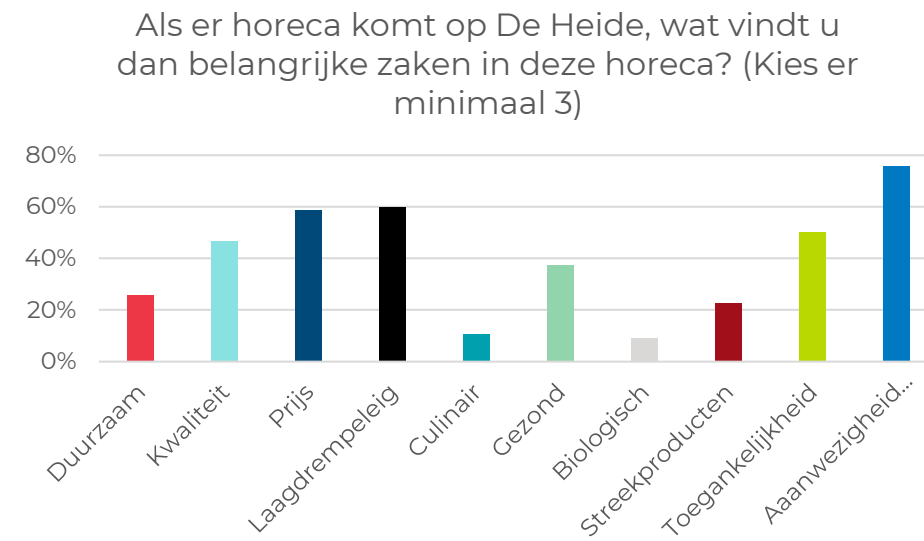
Wij nodigen je van harte uit deze vragenlijst in te vullen!

2. ENQUETE VRAGEN

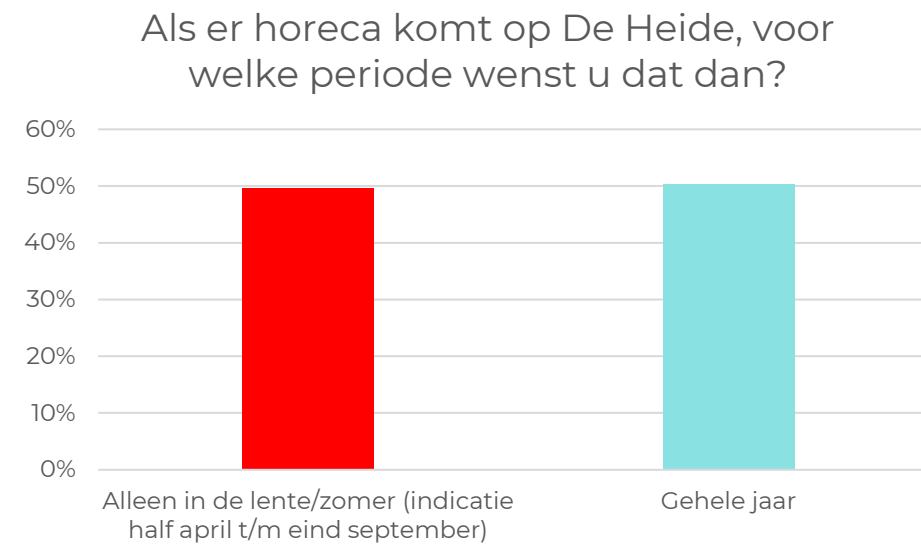
Vraag 1.



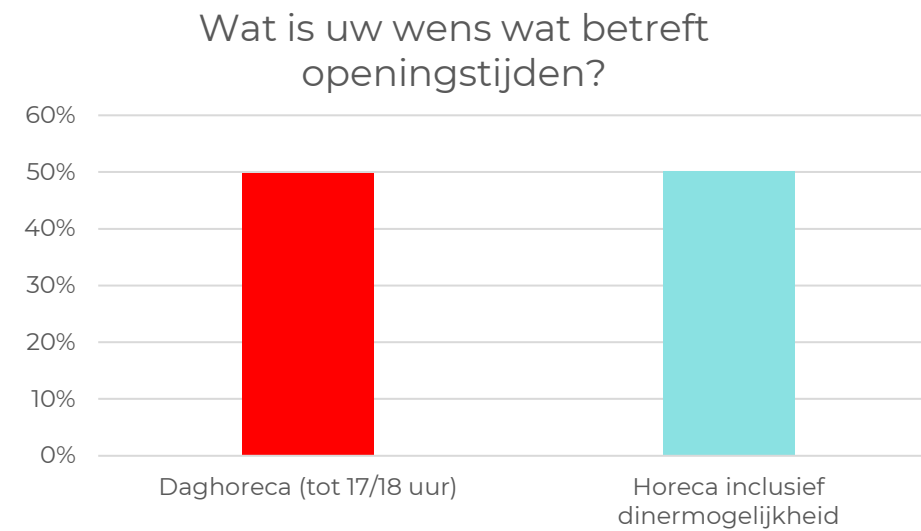
Vraag 2.



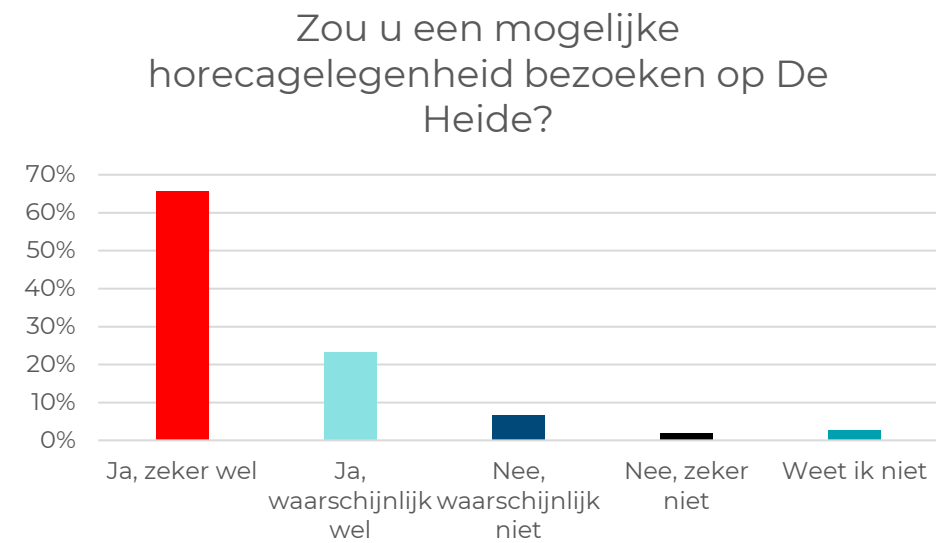
Vraag 3.



Vraag 4.

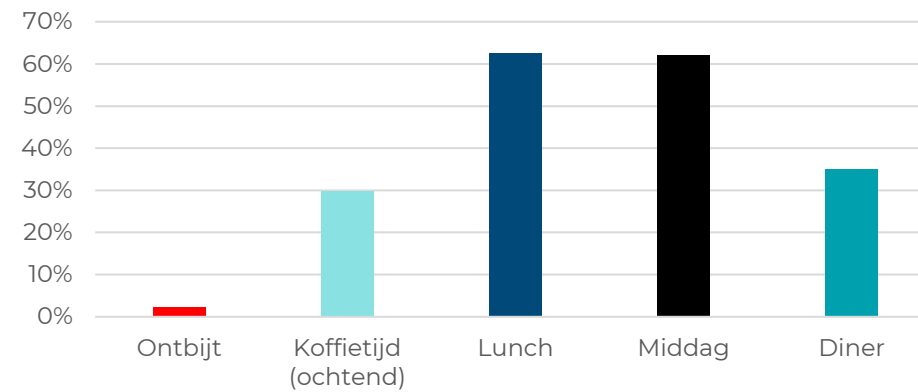


Vraag 5.

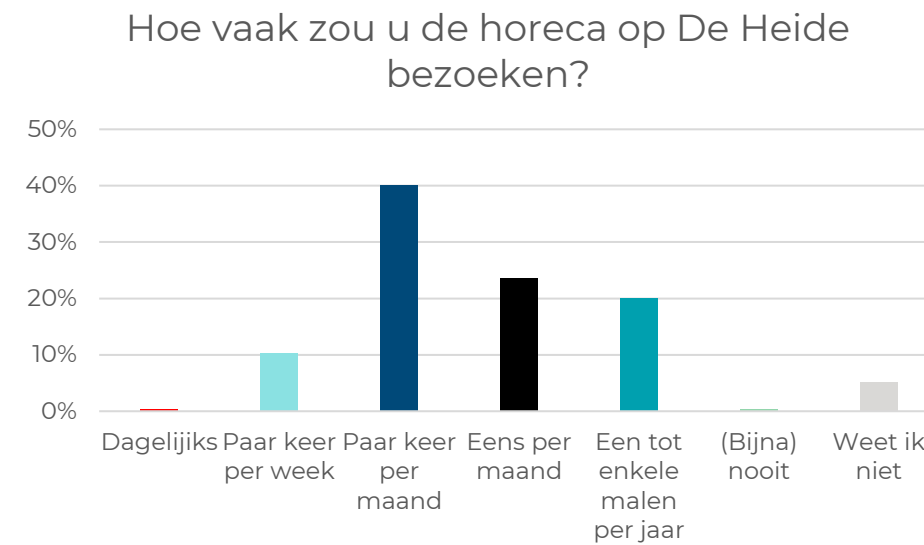


Vraag 6.

Op welke momenten zou u de horeca op De Heide het meest bezoeken (kies er maximaal 2)?



Vraag 7.

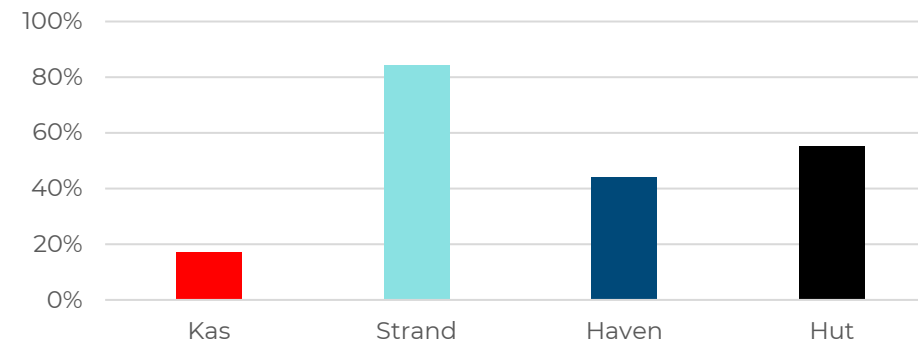


Vraag 8.

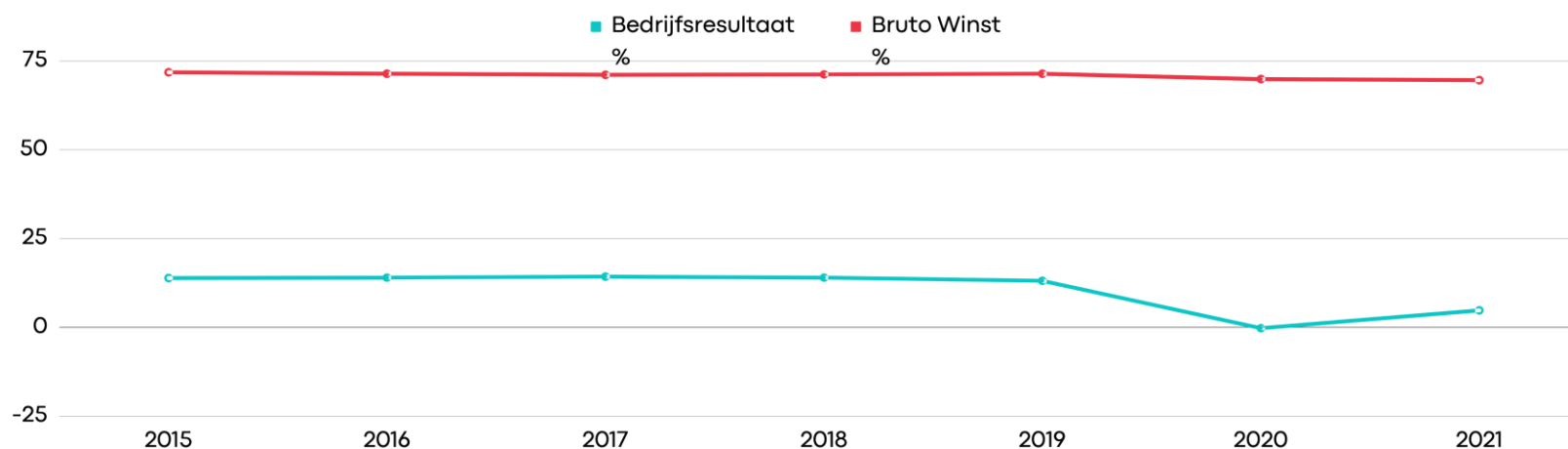


Vraag 9.

Als er horeca komt, welke twee van de vier typen horeca spreekt u dan het meeste aan of vindt u het beste passen bij De Heide (klik er 2 aan)



3. KOSTENOPBOUW EXPLOITATIE HORECA



Omschrijving	2019	2021
Netto omzet	100	100
Inkoop	30,9	31,8
Brutowinst	69,1	68,2
Personeel	30,1	33,2
Verkoopkosten	2,2	2,4
Huisvesting	9,8	11,4
Kosten Apparatuur & inventaris	1,5	2,0
Energie	2,5	3,5
Vervoersmiddelen	0,6	1,0
Communicatie	0,4	0,5
Afschrijvingen	3,7	5,3
Overige diensten	1,6	2,1
Overige bedrijfskosten	3,8	4,8
Bedrijfsresultaat	12,9	2,0

*Horeca exploitatiecijfers, CBS, bewerkt
firmfocus, Horeca Focus*

4. FINANCIERINGSBEGROTING STRAND OP DE HEIDE

Investerings- & Financieringsbegroting



	In bezit (bestaande financiering)		Nog aan te schaffen	
	Zelf betaald	Elders gefinancierd	(nieuwe financiering)	Totaal
Vaste activa (excl. BTW)				
Aankoop onroerend goed			€ 400.000	€ 400.000
Verbouwing				€ 0
Inventaris en inrichting			€ 120.000	€ 120.000
Computer en software			€ 10.000	€ 10.000
Transportmiddel				€ 0
Goodwill / franchisefee / Huurgarantie				€ 0
Overig			€ 22.830	€ 22.830
Viottende activa (excl. BTW)				
Startvoorraad product 1			€ 3.000	€ 3.000
Startvoorraad product 2			€ 2.000	€ 2.000
Startvoorraad product 3			€ 1.000	€ 1.000
Promotie- en aanloopkosten			€ 7.500	€ 7.500
Debiteuren (overbrugging)				€ 0
Voorfinanciering BTW (over investeringen)			€ 33.669	€ 33.669
Kas (reserve)			€ 50.000	€ 50.000
Totaal investeringsbedrag	€ 0	€ 0	€ 649.999	€ 649.999
Bestaande Financiering				
Eigen geld (zelf betaald)		€ 0		
Achtereestelde leningen (familie / vrienden)		€ 0		
Financieringen overig		€ 0		
Totaal Bestaande financieringen		€ 0		
Nieuwe Financiering				
Eigen geld (bv. spaargeld)		€ 195.000		
Achtereestelde leningen (familie / vrienden)				
Financieringen overig				
Financiering		€ 454.999		
Totaal Nieuwe financieringen		€ 649.999		
Totaal Financieringsbedrag		€ 649.999		
Datum ontvangst (eventuele) overige financieringen of achtereestelde leningen		1/01/26		
Lening (indicatie)				
Berekende kredietbehoefte		€ 454.999		
Selecteer de looptijd van de lening (in jaren)		20		
Datum ontvangst lening		1/01/26		
Na hoeveel maanden wil je beginnen met aflossen?		6		
Selecteer de gewenste manier van aflossen		Annuliteit		
Voorwaarden lening				
Rentepercentage		6,5		
Bedrag annuliteit ***		€ 3.428		

5. EXPLOITATIEBEGROTING STRAND OP DE HEIDE

Exploitatiebegroting



Exploitatiebegroting	2026	2027	2028
Netto omzet	€ 352.214	€ 563.838	€ 594.792
Inkoopwaarde	€ 109.715	€ 169.151	€ 178.438
Bruto winst	€ 242.499	€ 394.687	€ 416.354
Brutowinstmarge	69%	70%	70%
Salaris directie	€ 39.375	€ 53.100	€ 54.000
Personeelskosten	€ 76.856	€ 127.328	€ 130.386
Huisvestingskosten	€ 7.749	€ 12.404	€ 13.085
Vervoer/ transportkosten	€ 3.522	€ 5.638	€ 5.948
Promotiekosten	€ 10.214	€ 16.351	€ 17.249
Overige bedrijfskosten	€ 41.561	€ 67.097	€ 71.375
Afschrijvingen	€ 49.616	€ 49.616	€ 49.616
Totaal Bedrijfskosten	€ 228.893	€ 331.535	€ 341.659
Netto rentelasten	€ 29.464	€ 28.765	€ 27.937
Resultaat voor belasting	€ 15.858	€ 34.386	€ 46.758
Aftrekposten			
Belastbaar inkomen			
VB bedrag	€ -	€ 6.533	€ 8.884
Resultaat na belasting	€ 15.858	€ 27.853	€ 37.874
Privé-onttrekking			
Mutatie Eigen Vermogen			
Cash-flow overzicht	2026	2027	2028
Resultaat na belasting	€ 15.858	€ 27.853	€ 37.874
Netto Rentelasten	€ 29.464	€ 28.765	€ 27.937
Netto Bedrijfsresultaat	€ 13.606	€ 56.618	€ 65.811
Afschrijvingen	€ 49.616	€ 49.616	€ 49.616
Kasstroom operationele activiteiten	€ 63.222	€ 106.234	€ 115.428
Vervangingsinvestering	vul in:		
Beschikbare kasmiddelen	€ 63.222	€ 106.234	€ 115.428
Privé-onttrekking			
Netto Rentelasten	€ 29.464	€ 28.765	€ 27.937
Aflossingen	€ 6.852	€ 12.367	€ 13.195
Beschikbaar voor investeringen	€ 26.906	€ 65.102	€ 74.295

6. FINANCIERINGSBEGROTING HUT OP DE HEIDE

Investerings- & Financieringsbegroting



	In bezit (bestaande financiering)		Nog aan te schaffen	
	Zelf betaald	Elders gefinancierd	(nieuwe financiering)	Totaal
Vaste activa (excl. BTW)				
Aankoop onroerend goed			€ 300.000	€ 300.000
Verbouwing				€ 0
Inventaris en inrichting			€ 100.000	€ 100.000
Computer en software			€ 10.000	€ 10.000
Transportmiddel				€ 0
Goodwill / franchisefee / Huurgarantie				€ 0
Overig			€ 14.731	€ 14.731
Viottende activa (excl. BTW)				
Startvoorraad product 1			€ 3.000	€ 3.000
Startvoorraad product 2			€ 2.000	€ 2.000
Startvoorraad product 3			€ 1.000	€ 1.000
Promotie- en aanloopkosten			€ 7.500	€ 7.500
Debiteuren (overbrugging)				€ 0
Voorfinanciering BTW (over investeringen)			€ 27.769	€ 27.769
Kas (reserve)			€ 49.000	€ 49.000
Totaal investeringsbedrag	€ 0	€ 0	€ 515.000	€ 515.000

Bestaande Financiering	
Eigen geld (zelf betaald)	€ 0
Achtergestelde leningen (familie / vrienden)	€ 0
Financieringen overig	€ 0
Totaal Bestaande financieringen	€ 0

Nieuwe Financiering	
Eigen geld (bv. spaargeld)	€ 155.000
Achtergestelde leningen (familie / vrienden)	
Financieringen overig	
Financiering	€ 360.000
Totaal Nieuwe financieringen	€ 515.000
Totaal Financieringsbedrag	€ 515.000

Datum ontvangst (eventuele) overige financieringen of achtergestelde leningen	1/01/26
---	---------

Lening (indicatie)	
Berekende kredietbehoefte	€ 360.000
Selecteer de looptijd van de lening (in jaren)	20
Datum ontvangst lening	1/01/26
Na hoeveel maanden wil je beginnen met aflossen?	6
Selecteer de gewenste manier van aflossen	Annuititeit

Voorwaarden lening	
Rentepercentage	6,5
Bedrag annuïteit ***	€ 2.712

7. EXPLOITATIEBEGROTING HUT OP DE HEIDE

Exploitatiebegroting



Exploitatiebegroting	2026		2027		2028	
Netto omzet	€	252.667	€	390.669	€	405.793
Inkoopwaarde	€	80.853	€	121.107	€	121.738
Bruto winst	€	171.814	€	269.562	€	284.055
Brutowinstmarge		68%		69%		70%
Personeelskosten	€	55.827	€	88.107	€	89.796
Huisvestingskosten	€	5.559	€	8.595	€	8.927
Vervoer/ transportkosten	€	2.527	€	3.907	€	4.058
Promotiekosten	€	7.327	€	11.329	€	11.768
Overige bedrijfskosten	€	29.815	€	46.490	€	48.695
Afschrijvingen	€	39.806	€	39.806	€	39.806
Totaal Bedrijfskosten	€	140.861	€	198.234	€	203.051
Netto rentelasten	€	23.313	€	22.759	€	22.104
Resultaat voor belasting	€	7.640	€	48.568	€	58.900
		3,02%		12,43%		14,51%
Aftrekposten	€	24.381	€	14.886	€	16.333
Belastbaar inkomen	€	-	€	33.682	€	42.568
IB bedrag	€	10.951	€	10.951	€	10.951
Resultaat na belasting	€	3.311-	€	37.617	€	47.949
Privé-onttrekking	€	22.500	€	33.000	€	36.000
Mutatie Eigen Vermogen	€	25.811-	€	4.617	€	11.949
Cash-flow overzicht		2026		2027		2028
Resultaat na belasting	€	3.311-	€	37.617	€	47.949
Netto Rentelasten	€	23.313	€	22.759	€	22.104
Netto Bedrijfsresultaat	€	20.002	€	60.376	€	70.053
Afschrijvingen	€	39.806	€	39.806	€	39.806
Kasstroom operationele activiteiten	€	59.808	€	100.183	€	109.860
Vervangingsinvestering	vul in:					
Beschikbare kasmiddelen	€	59.808	€	100.183	€	109.860
Privé-onttrekking	€	22.500	€	33.000	€	36.000
Netto Rentelasten	€	23.313	€	22.759	€	22.104
Aflossingen	€	5.422	€	9.785	€	10.440
Beschikbaar voor investeringen	€	8.574	€	34.639	€	41.316

8 BRONNENLIJST

- CBS, Centraal Bureau voor de statistiek
- Crow, Bibliotheek Verkeer en vervoer
- Firmfocus Business Solutions
- Resono, betrouwbare data voor betere beslissingen
- Leefstijlvinder
- KHN, Koninklijke Horeca Nederland
- BNR Nieuwsradio, de economie achter een strandtent
- Horecarama
- Vastgoeddata
- De Vuurschuur
- Kleijn Houtbouw
- Misset Horeca
- Heerenveen.nl
- Van Spronsen & Partners
- Restaurantkrant.nl
- Horecasite



Bas van Kooten



Ronald Haagen

GINDER

Brugstraat 1a

5211 VS 's-Hertogenbosch

T: 088 210 02 00

E: info@wijzijnginder.nl

I: wijzijnginder.nl

