

# Notitie



## **KHN BedrijfsAdvies**

Aan: Kameryck

Van: Thierry Neuféglise, bedrijfsadviseur

CC:

Datum: 7 februari 2015

Betreft: Inschatting toename intensiteit horecagebruik uit hoofde van voorgenomen bestemmingsplanwijziging

---

### **1. Aanleiding**

De heren Haagen en Voorn exploiteren te Kamerik een recreatiebedrijf met ondergeschikte horecafunctie, genaamd Kameryck. Bezoekers kunnen diverse recreatieve activiteiten ondernemen (o.a. wandelen, kanovaren, voetgolf, pitch & putt golf en boogschieten). Een belangrijke bron van inkomsten vormen de horecaverdiensten (eten, drinken, zaalhuur).

Teneinde Kameryck op bedrijfseconomisch verantwoorde wijze en juist hierdoor het recreatiegebied te kunnen blijven onderhouden, is het noodzakelijk het verdienpotentieel te verruimen. De kwetsbaarheid voor seizoensinvloeden in het buitengebied is groot. Alleen afhankelijk zijn van recreanten is een te smalle basis. In de wintermaanden zijn er nauwelijks recreanten. Deze seizoens-gevoeligheid/-afhankelijkheid dient doorbroken te worden. De meest geëigende weg hiervoor is het toevoegen van een zelfstandige horecafunctie aan de thans ondergeschikte/recreatie-gebonden horecafunctie. Hiermede wordt de hoofdbestemming (recreatie) versterkt en kan de duurzaamheid van deze functie gewaarborgd worden.

In het recente verleden is een bestemmingsplanwijzigingstraject ingezet, dit heeft voornamelijk niet het gewenste resultaat bereikt. Vanwege bezwaren vanuit de omgeving van de onderneming is een procedure tot en met de Raad van State gevoerd. Dit orgaan heeft o.a. geoordeeld dat onvoldoende inzicht is gegeven in de gevolgen die de uitbreidingen van de planregels hebben voor de intensiteit van het gebruik. Verder gold als kritiek dat de onderbouwing van de toename van de intensiteit van het (horeca)gebruik teveel afgestemd was op specifieke plannen van de ondernemers in plaats van op de voorgenomen bestemmingsplanwijziging.

# Notitie



In de huidige notitie beantwoordt KHN BedrijfsAdvies in opdracht van Kameryck, mede op verzoek van het Recreatieschap Stichtse Groenlanden, de volgende (onderzoeks)vragen:

- a) Wat de huidige (potentiële) intensiteit van horecagebruik is van het perceel Oortjespad 1 en 3? Oftewel: wat is de te verwachten intensiteit van het horecagebruik, uitgaande van het huidige bestemmingsplan?
- b) Wat de (maximale/potentiële) toekomstige intensiteit van horecagebruik is van het perceel Oortjespad 1 en 3? Oftewel: wat is de maximaal te verwachten intensiteit van het horecagebruik, uitgaande van de beoogde bestemmingsplanwijziging, waarbij het volledig potentieel van het nieuwe bestemmingsplan volledig en optimaal zou worden ingezet? Dit is dus een theoretische benadering.
- c) Hoe ziet de spreiding van bezoekers, uitgaande van de toekomstige planologische situatie, eruit?

KHN BedrijfsAdvies heeft zich, met uitzondering van de berekening van de spreiding van de bezoekersaantallen, vooral geconcentreerd op de horecafunctie (eten, drinken, overnachten, en zaalverhuur), aangezien zij dit domein tot haar kernexpertisegebied mag rekenen.

## 2. Rekenmethodiek

KHN BedrijfsAdvies onderkent dat voor de onderbouwing van de effecten van een bestemmingsplanwijziging de bestemming leidend behoort te zijn bij de berekeningen en niet de concrete plannen van een onderneming. Immers: de ondernemers kunnen b.v. nu bedacht hebben om een restaurantfunctie slechts 1 dag in de week te exploiteren, maar nadat de bestemmingsplanwijziging doorgevoerd hebben kunnen zij zelf of te zijner tijd bedrijfsopvolgers 7 dagen in de week de restaurantfunctie uitoefenen. Derhalve behoort in beginsel uitgegaan te worden van de veronderstelling dat maximaal gebruik gemaakt wordt van de mogelijkheden die een bestemmingsplan biedt en niet de concrete (beoogde) bedrijfsvoering.

Dit lijkt evenwel eenvoudiger dan het is. Immers: wat is maximaal? Duidelijk is wel dat niet de vraag beantwoord dient te worden of de specifieke ondernemers boven- of beneden-gemiddelde ondernemers zijn. Het gaat immers om de planologische situatie, los van het specifieke bedrijfsconcept en niet rekening houdende met de ondernemersvaardigheden.

Teneinde een steekhoudende onderbouwing mogelijk te maken van de te verwachten bezoekersstroom, uitgaande van hetgeen een planologische situatie maximaal mogelijk maakt, wordt binnen de horeca in de regel gebruik gemaakt van branchecijfers van het

# Notitie



Bedrijfschap Horeca en Catering. Bekend is wat de gemiddelde omzet per vierkante meter verdienend oppervlak is per bedrijfstype en van de meeste bedrijfstypen zijn ook de gemiddelde bestedingen per gast per bezoek bekend. Aldus kan uitgaande van een specifieke planologische situatie berekend worden wat de bijbehorende bezoekersaantallen zijn.

Wat deze branchecijfers -helaas- niet mogelijk maken is te differentiëren naar locatie. Het moge evident zijn dat een bestemming horeca voor 1.500 m<sup>2</sup> bebouwing een volstrekt andere omzetpotentie (en bijbehorend bezoekersaantal) oplevert voor een plaatsje als Finsterwolde (Noord-Oost Groningen), het Damrak in Amsterdam of het Oortjespad te Kamerik.

Het verzorgingsgebied van elk horecabedrijf wordt bepaald door de specifieke karakteristieken van de omgeving. Hierbij spelen o.a. de nabijheid (en bereikbaarheid) tot bevolkings- en bedrijvencentra een belangrijke rol. Ook de landschappelijke kwaliteit en de recreatiemogelijkheden zijn van belang. Tezamen bepalen zij het voedingsgebied (de instroom) van een horeca/recreatiebedrijf.

In het specifieke geval van de locatie Oortjespad 1/3 te Kamerik, is sprake van een perifere ligging in het buitengebied, op royale afstand van woon- en bedrijvenconcentraties. Dat is beslist een nadeel (er moet een afstand overbrugd worden en de locatie is slecht bereikbaar per openbaar vervoer). Daarentegen gelden de fraaie omgeving en de recreatiemogelijkheden als pluspunten van de locatie.

Aangezien het aanpassen van branchecijfers naar een specifieke locatie evenwel arbitrair is en ook de directe omgeving van het Oortjespad 1/3 -los van het planologisch regime- aan veranderingen onderhevig is in de loop der tijd, heeft KHN BedrijfsAdvies ervoor geopteerd om de verandering van intensiteit in het horecagebruik tussen de huidige en de toekomstige situatie zoveel als mogelijk is vanuit branchecijfers te onderbouwen.

### **3. Huidige situatie**

In de huidige situatie is sprake van een bestemming “openbaar recreatiegebied” (o.a. plas en kinderboerderij) en “actieve betaalde buitenrecreatie” (o.a. midgetgolf, pitch & putt golf). Aangezien er sprake is van een ongeschikte horecavoorziening wordt het maximum aantal bezoekers van de locatie bepaald door het aantal bezoekers van de hoofdactiviteit. Een percentage daarvan bezoekt de horeca. De bepaling van het aantal bezoekers van deze hoofdactiviteit blijft buiten de scope van KHN BedrijfsAdvies.

# Notitie



Daarnaast is thans sprake van een groepsaccommodatie in trekkershutten, met een capaciteit van 65 bedden en enkele hieraan ondersteunende dagverblijfruimten. In plaats van de huidige concrete invulling, bestaat in het huidige bestemmingsplan de mogelijkheid om een circa driemaal zo groot terrein in te vullen. Dat zou dan een theoretisch aantal van 195 bedden opleveren.

Volgens CBS cijfers (2013) lag de gemiddelde bezettingsgraad van een groepsaccommodatie op 19,41%. Hierbij tekent KHN BedrijfsAdvies aan dat dit niet wil betekenen dat alle bedden in een groepsaccommodatie dan ook gevuld zijn.

Stel dat dit nu juist wel het geval is. Dan bedraagt het (theoretische) maximum aantal bezoekers van de groepsaccommodatie op het perceel Oortjespad 1-3:  
 $19,41\% \text{ maal } 195 \text{ (theoretisch aantal bedden) maal } 365 \text{ dagen} = 13.815 \text{ bezoekers.}$

Verder is sprake van 115 m<sup>2</sup> welke gedefinieerd is als “kleinschalige horecagelegenheid, zoals een theeschenkerij” (bij de kinderboerderij). Alhoewel het lastig is om enkel op basis van deze beschrijving vast te stellen welke activiteiten wel en niet mogelijk zijn, veronderstelt KHN BedrijfsAdvies dat destijds deze omschrijving bedoeld is om te benadrukken dat geen volwaardig eet- en drinkconcept, zoals een brasserie, restaurant of zaalconcept gevoerd mocht worden. Als dat het geval is, dan creëert deze huidige mogelijkheid in het bestemmingsplan geen zelfstandige aantrekkingskracht, gasten zullen niet enkel en alleen voor de theeschenkerij de locatie bezoeken. Met andere woorden: het aantal bezoekers aan de kleinschalige horecagelegenheid is een afgeleide van het aantal bezoekers aan de hoofdactiviteit. Het heeft derhalve geen zin om apart -gekunsteld- een aantal bezoekers van de horeca te berekenen voor deze activiteit aangezien dan een dubbeltelling ontstaat.

#### **4. Toekomstige situatie**

In de toekomstige situatie, welke beoogd wordt middels de voorgenomen bestemmingsplanwijziging, wordt de hoeveelheid netto-vloeroppervlak aan horeca gemaximeerd. Hiermee kan de horeca flexibel worden ingezet.

Binnen de aanduiding SGD-1 (Oortjespad 3) zal maximaal 1235 m<sup>2</sup> netto vloeroppervlak aan horeca worden toegestaan, waarvan 735 m<sup>2</sup> in gebouwen, 200m<sup>2</sup> in permanente tenten en 300 m<sup>2</sup> in tijdelijke tenten.

# Notitie



Binnen SGD-1 mag maximaal 225 m<sup>2</sup> in gebouwen of permanente tenten aangewend worden voor restaurant, de rest in de vorm van zaalexplotatie. Ook in de tijdelijke tenten kan een restaurantfunctie worden ondergebracht.

Binnen de aanduiding SGD-2 ( Oortjespad 1) is maximaal 120 m<sup>2</sup> aan netto-vloeroppervlak horeca toegestaan plus de oppervlakte beschikbaar in het aanwezige karakteristieke gebouw. Zowel de genoemde 120 m<sup>2</sup> als het oppervlak in het karakteristieke gebouw mag als restaurant worden ingevuld. Voor de berekening zijn we ervan uitgegaan dat het maximaal mogelijke oppervlak aan restaurantfunctie wordt benut, omdat hiermee ook de meeste bezoekers zijn te verwachten. Het overige krijgt dan een invulling als zaalexplotatie.

De theoretisch maximale planologische mogelijkheden zien er, uitgaande van de beoogde bestemmingsplanwijziging, onderverdeeld naar locatie en functie als volgt uit:

1. Zaalexplotatie SGD-1; gebouwen (510 m<sup>2</sup>)
2. Zaalexplotatie SGD-1; permanente tenten (200m<sup>2</sup>)
3. Restaurantexploitatie SGD-2 ("karakteristieke deel", 115 m<sup>2</sup>)
4. Restaurantexploitatie SGD-1(225 m<sup>2</sup>)
5. Restaurantexploitatie SGD-2 (120m<sup>2</sup>)
6. Restaurantexploitatie SGD-1; tijdelijke tenten (300m<sup>2</sup>)

Dat bovengenoemde horecafuncties/ruimtes allen gelijktijdig en optimaal actief zullen zijn met horeca op een dergelijke perifere locatie in het buitengebied is vrijwel uitgesloten (er zijn geen voorbeelden van een dergelijk bedrijfsconcept, gebaseerd op zelfstandige horeca in die context). Het betreft dus een theoretisch maximale invulling van de planologische mogelijkheden. Het geeft betreffende ondernemers wél de flexibiliteit om de verschillende ruimtes, indien nodig, ook voor horecadoeleinden in te kunnen zetten.

De -theoretische- maximale invulling van de planologische mogelijkheden van het beoogde/nieuwe bestemmingsplan heeft KHN BedrijfsAdvies berekend gebruik makende van branchecijfers van erkende/gerenommeerde instituten zoals het Bedrijfschap Horeca en Catering.

## *Ad 1 Zaalexplotatie SGD-1; gebouwen*

Het betreft hier de mogelijkheid om in 1 gebouw voor in totaal 510 m<sup>2</sup> aan zaalexplotatie te realiseren. Volgens het Bedrijfschap Horeca en catering behoort bij een zaalexplotatie van die omvang een gemiddelde omzet per m<sup>2</sup> van € 2.000,-- (productiviteit per m<sup>2</sup> congreszalen centrum). De theoretische omzet bedraagt dan € 1.020.000,-- (zijnde 510 m<sup>2</sup> maal €

# Notitie



2.000,--). Om tot een inschatting van het aantal gasten te komen is de gemiddelde besteding per gast nodig. Helaas is voor het door de ondernemers beoogde bedrijfstype geen statistiek voorhanden. De statistiek welke het dichtst in de buurt komt betreft die van een zaalbedrijf binnen de drankensector, dit betreft echter vooral gecombineerde café-zaalbedrijven, wat de gemiddelde besteding vertroebelt (besteding kan variëren van een enkel pilsje in het café tot aan een bruiloftsviering; de zakelijke markt is vaak absent).

In een zaalbedrijf (vergaderaccommodatie, partycentrum) is verder vaak sprake van een uiterst brede range van bestedingen. Denk bijvoorbeeld aan vergaderingen. Hierbij kan de besteding uiteenlopen van € 15,-- a € 25,-- per persoon voor een vergaderarrangement van één dagdeel tot € 75,-- aan toe voor een arrangement met drie dagdelen, inclusief lunch en diner. Bij partijen, zakelijk maar ook particulier hangt veel af van de aard van de activiteiten (bruiloft, productpresentatie, bedrijfsfeest) en de lengte hiervan (enkel receptie van een bruiloft of receptie, diner en feest).

KHN BedrijfsAdvies acht een gemiddelde besteding voor de zaalfunctie van € 20,-- inclusief BTW als absoluut minimum verdedigbaar. Rekening houdende met een verdeling eet- en drankomzet en huur zaalruimte stelt KHN BedrijfsAdvies de gemiddelde besteding op € 18,48 exclusief BTW (8,25% BTW gemiddeld).

Gecombineerd met de berekende theoretische omzet van € 1.140.000,-- komt dit neer op een aantal bezoekers in de nieuwe planologische situatie van 55.195.

## *Ad 2 Zaalexplotatie SGD-1; permanente tenten*

Gelijk aan de zaalexplotatie "SGD-1; gebouwen" bestaat theoretisch de mogelijkheid om een jaarrond exploitatie te verzorgen, alhoewel in de praktijk weersomstandigheden hier meer vat op hebben dan zaalexplotatie in een gebouw.

Het betreft de mogelijkheid om in totaal 200 m<sup>2</sup> aan zaalexplotatie te realiseren. Volgens het bedrijf Horeca en catering behoort bij een zaalexplotatie van die omvang een gemiddelde omzet per m<sup>2</sup> van € 2.000,-- (productiviteit per m<sup>2</sup> congres-zalencentrum). De theoretische omzet bedraagt dan € 400.000,-- (zijnde 200 m<sup>2</sup> maal € 2.000,--). Uitgaande van eenzelfde gemiddelde besteding van € 18,48 levert dit een aantal bezoekers op van 21.645.

## *Ad 3) restaurantexploitatie SGD-2 ("karakteristieke deel")*

Op de locatie welke in het huidige bestemmingsplan als "kleinschalige horecagelegenheid (b.v. theeschenkerij)" aangeduid wordt, wordt in het nieuwe bestemmingsplan een

# Notitie



restaurantexploitatie van 115 m<sup>2</sup> voorzien. Uit gegevens van het Bedrijfschap Horeca en Catering komt naar voren dat dit bedrijfstype, uitgaande van het genoemde oppervlakte, een omzet genereert van € 3.800,-- per m<sup>2</sup>. Hierbij is het bedrijfstype “café-restaurant” aangehouden, in tegenstelling tot b.v. een klassiek/luxe restaurant kan zulks een bedrijfstype de gehele dag geopend zijn en dit sluit aan bij het beoogde bestemmingsplan en horecaregime van de gemeente Woerden, welke een ruimere openstelling dan enkel de avonden mogelijk maakt.

€ 3.800,-- maal 115 m<sup>2</sup> levert een theoretische omzet op van € 437.000,--. De gemiddelde besteding per gast, per bezoek heeft de afgelopen jaren in de restaurantsector gevarieerd van € 19,6 (2005) tot € 16,4. Naast een verschuiving van omzet tussen restaurants met een Nederlands-georiënteerde keuken of een buitenlandse keuken is de voornaamste verklaring voor deze daling de economische situatie van de jaren 2009-2013. Het is, rekening houdende met conjunctuurbewegingen, niet reëel om met het laagste getal door te rekenen en zeker ook niet met het hoogste.

Uitgaande van de range van bestedingen zoals weergegeven en een prijspeil 2014, acht KHN BedrijfsAdvies het realistisch om uit te gaan van een gemiddelde besteding per gast per bezoek van € 18,--. Exclusief BTW (gerekend is met een mixpercentage BTW van 7,5%), levert dit een gemiddelde besteding op van € 16,74.

Het theoretische bezoekersaantal bedraagt dan ook: € 437.000,-- gedeeld door € 16,74 = 26.105.

#### *Ad 4) Restaurantexploitatie SGD-1*

In het nieuwe bestemmingsplan wordt onder de noemer “restaurantexploitatie SGD-1” 225 m<sup>2</sup> toegewezen aan de functie van restaurant. Uit gegevens van het bedrijfschap Horeca en catering komt naar voren dat dit bedrijfstype, uitgaande van het genoemde oppervlakte, een omzet genereert van € 3.800,-- per m<sup>2</sup>.

€ 3.800,-- maal 225 m<sup>2</sup> levert een theoretische omzet op van € 855.000,--. De gemiddelde besteding per gast, per bezoek wordt, analoog aan de voorgaande berekening, gesteld op € 16,74.

Het theoretische bezoekersaantal bedraagt dan: € 855.000,-- gedeeld door € 16,74 = 51.075.

# Notitie



## *Ad 5) Restaurantexploitatie SGD-2*

Voor deze functie in het bestemmingsplan geldt eenzelfde berekening als die hierboven. 120 m<sup>2</sup> en een productiviteit van € 3.800,-- levert een omzetpotentie op van € 456.000,--.

Gedeeld door de gemiddelde besteding van € 16,74 levert dit een aantal bezoekers op van 27.240.

## *Ad 6) Restaurantexploitatie SGD-1; tijdelijke tenten*

Alhoewel bij tijdelijke tenten in principe eerder een zaalexploitatie gevoerd zal gaan worden dan een restaurantexploitatie, is als uitgangspunt voor de bestemmingsplanwijziging als uitgangspunt gehanteerd dat aan de tijdelijke tenten een restaurantfunctie toegekend wordt.

Het (maximaal) aantal bezoekers van de tijdelijke tenten (300 m<sup>2</sup>) wordt conform het beoogde (nieuwe) planologische regime beperkt door het aantal exploitatiedagen van 100.

In de basis geldt eenzelfde berekening als hierboven: 300 maal € 4.900,-- (bij een hogere oppervlakte wordt een hogere omzet per m<sup>2</sup> gerealiseerd) levert een theoretische omzet op van € 1.470.000,--. Gedeeld door een gemiddelde besteding van € 16,47 komt KHN BedrijfsAdvies dan tot 89.253 bezoekers.

Echter: in plaats van 365 dagen per jaar mag deze functie slechts 100 dagen per jaar uitgevoerd worden. Rekening houdende met een correctie voor het aantal dagen komt KHN BedrijfsAdvies uit op  $100/365$  maal  $89.253 = 24.452$ .

Het moge duidelijk zijn dat specifiek bij dit bedrijfsonderdeel een theoretische berekening op basis van planologische mogelijkheden en de praktijk meer dan gemiddeld op gespannen voet staan. Immers: de tijdelijke tentvoorziening zal enkel opgesteld worden wanneer er sprake is van een geplande activiteit die omwille van de aard en/of omvang van deze activiteit niet in het permanente gebouw of de permanente tenten) ondergebracht kan worden. Daarnaast is het niet waarschijnlijk, dat gedurende de 100 dagen welke in het bestemmingsplan opgenomen worden het maximum aantal m<sup>2</sup> tijdelijke tent opgesteld zal worden. Ook is het vrijwel onmogelijk om alle dagen dat een tent staat deze ook effectief in te zetten. In de praktijk wordt een tent vaak op afroep geleverd door derden. De periode tussen op- en afbouw is vaak ruimer dan de effectieve gebruikperiode. Dit betekent in de praktijk dat een tent vaker leeg staat dan dat deze gevuld is met bezoekers.

Rekening houdende met de voorgaande overwegingen acht KHN BedrijfsAdvies de volgende berekening steekhoudend:  $200$  maal  $0,7 / 1 * 100 = 14.000$ .



## Toelichting:

- Uitgangspunt hierbij is dat gemiddeld 200 m<sup>2</sup> aan tijdelijke tent opgesteld wordt;
- Van de beschikbare m<sup>2</sup> tent wordt 70% gebruikt voor ruimte voor het publiek en 30% voor ondersteunende functies (verkeersruimte, pantry, garderobe, bar, e.d..).
- Per bezoeker wordt 1 m<sup>2</sup> aangehouden. Bij een staande receptie kunnen meerdere personen per m<sup>2</sup> ondergebracht worden, bij b.v. een diner wordt als norm al snel 1,5 m<sup>2</sup> per persoon aangehouden;
- Er zijn 100 exploitatiedagen in het nieuwe bestemmingsplan voorzien.

## 5. Noodzakelijke correcties/bijstellingen op/van de berekeningen

Wanneer de berekeningen zoals op de voorgaande pagina's gepresenteerd bij elkaar opgeteld worden, dan resulteren de verschillende *nieuwe/aangepaste* horecabestemmingen (restaurant en zaalruimte) in een theoretisch aantal bezoekers van 195.260 (zonder rekening te houden met een doublure met de aantallen bezoekers voor de diverse recreatieve functies, zie toelichting verderop).

Zoals eerder aangegeven zou feitelijk gezien rekening gehouden moeten worden met de specifieke locatie. Vanuit zowel het perspectief van de restaurant- als de zaalexplotatie is er sprake van een ligging in het buitengebied, op royale afstand van woon- en bedrijvenconcentraties. Het aanwezige natuurschoon, gratis parkeervoorzieningen en b.v. de kinderboerderij en andere recreatieve voorzieningen zijn zeker positieve aspecten, de bereikbaarheid van de locatie is echter zowel vanuit het perspectief van auto, fiets als openbaar vervoer duidelijk minder dan dat van vergelijkbare locaties. Echter: gelet op het arbitraire karakter van dit soort –subjectieve- overwegingen acht KHN BedrijfsAdvies het aanpassen van de berekeningen hiervoor niet opportuun.

Een andere kwestie is het gegeven dat sommige functies elkaar 'in de weg zitten'. Een voorbeeld hiervan is de pitch en putt functie en de zaalexplotatiefunctie. Gasten van de zaalaccommodatie voor b.v. een bruiloft of zakelijk evenement kruisen in de verkeersruimten en toiletgroep de bezoekers van de golf functie, in de huidige situatie levert dat reeds de situatie op dat de kledingstijl van diverse groepen/typen gasten niet op elkaar aansluit en dat in de diverse ruimten gras en modder op de vloer aanwezig is. Dit doet zeker afbreuk aan de beleving van bezoekers van met name de zaalfunctie. Echter: ook hier is sprake van een situatie welke zeker een rem zet op de omzetspotentie (en daarmee het aantal bezoekers), zich lastig en in hoge mate subjectief laat inschatten én waarbij als vertrekpunt niet de planologische situatie geldt maar een specifieke invulling (pitch en putt) welke afhankelijk is van de voorkeuren van de exploitant.

# Notitie



Ook zou feitelijk gezien rekening gehouden moeten worden met het gegeven dat ook de permanente tenten een lager comfortniveau opleveren dan zaalruimte in de gebouwen, waardoor nimmer de omzetspotentie en bijbehorende bezoekersaantallen behaald kunnen worden welke afgeleid zijn uit de branchestatistieken.

Een belangrijk aspect bij de optelsom van de bezoekers van de verschillende functies is die van het voorkomen van een dubbeltelling. In de branchecijfers waarmee KHN BedrijfsAdvies gerekend heeft, wordt de omzet van bezoekers meegeteld ongeacht hun bezoekmotief: of het nu om een bezoek gaat aan een horecabedrijf sec of aan een recreatieve gelegenheid met een ondersteunende functie, deze bezoekers worden allemaal meegeteld in de branchestatistieken voor de omzet per vierkante meter.

KHN BedrijfsAdvies heeft van opdrachtgever vernomen dat een ander adviesbureau (Van Spronsen & partners) de overlap/dubbeltelling van bezoekers bestudeerd heeft en in dat kader bezoekers die b.v. aangaven als hoofdmotief een bezoek aan de kinderboerderij te bezoeken gevraagd is of zij ook van de huidige horecavoorziening gebruik maken.

Voor het berekenen van de overlap/dubbeltelling in het aantal bezoekers dat hetzij de horeca- hetzij de recreatieve functie primair aandoet en de andere functie secundair, heeft KHN BedrijfsAdvies geen gebruik gemaakt van de gegevens van Van Spronsen. Immers: Van Spronsen heeft in kaart gebracht hoe groot de overlap is uitgaande van de huidige bedrijfsmatige invulling, terwijl KHN BedrijfsAdvies juist een inschatting wil doen van de toekomstige planologische situatie (onafhankelijk van het specifieke concept van de ondernemers).

Vast staat dat de aantallen bezoekers van de kinderboerderij –uitgaande van de toekomstige planologische situatie- niet ‘klakkeloos’ opgeteld dienen te worden bij de bezoekers aan de restaurantruimtes welke als “SGD 2” en “SGD-2 in karakteristiek gebouw”. Enkel dat deel van de bezoekers van de kinderboerderij die geen gebruik maken van de horecavoorzieningen dienen meegeteld te worden. Immers: de bezoekers die én de kinderboerderij bezoeken én een horecavoorziening op het perceel Oortjespad 1-3, zijn al meegerekend in de berekening van de aantallen bezoekers bij de horeca. Per recreatieve functie zal een inschatting gemaakt moeten worden van de verdeling tussen bezoekers die wel en bezoekers die geen gebruik maken van een horecavoorziening.

# Notitie



KHN BedrijfsAdvies heeft van opdrachtgever cijfers mogen ontvangen welke aangehouden worden voor de recreatieve functies van Het Oortjespad. Dit levert een volgende totaaloverzicht op, uitgaande van de nieuwe planologische situatie:

1. Openbare toegankelijke recreatie	:	75.000 bezoekers;
2. Betaald toegankelijke recreatie	:	40.000;
3. Horeca (restaurant en zaal)	:	195.260;
4. Horeca (logiesfunctie)	:	4.600;
5. Evenementen	:	10.000.

Het is nu zaak om een beeld te vormen van het aantal bezoekers dat wel of niet van de horeca gebruik maakt aangezien zoals eerder aangegeven, in de horeca-aantallen ook het gebruik door recreatieve bezoekers van de horecafaciliteiten impliciet is meegerekend.

## *Ad 1 Openbare toegankelijke recreatie*

Onder deze noemer worden verstaan bezoekers van de kinderboerderij, peuterbad, wandelpaden, plas en ligweides. Om tot een inschatting te komen van het percentage bezoekers van deze functies die gebruik maakt van de horeca heeft KHN BedrijfsAdvies het volgende in overweging genomen:

- Het Landelijk Fietsplatform meldt dat de gemiddelde besteding aan horeca per persoon, per fietsdagtocht €1,27 bedraagt (relevantie: een deel van de bezoekers van een recreatieve functie van Kameryck zal dit doen als onderdeel van een fietstocht);
- Volgens de nationale wandelmonitor is tijdens 48,1 miljoen wandeltochten € 42,6 miljoen aan horecabestedingen gepleegd, dus nog geen euro per wandeltocht;
- Uit cijfers van vergelijkbare exploitaties (horeca bij kinderboerderij, betreft individuele bedrijven, cijfers kunnen niet gepubliceerd worden) kan afgeleid worden dat de bestedingen aan horecadiensten nog geen euro per bezoeker bedraagt.

Bovenstaande bestedingscijfers maken in één oogopslag duidelijk hoe moeilijk het is voor een exploitant om wat betreft de horeca inkomsten volledig afhankelijk te zijn van aan een recreatieve functie ondergeschikte, ondersteunende horecafunctie.

Rekening houdende met bovengenoemde bestedingscijfers, de gemiddelde bestedingscijfers van café-restaurants en de aard van het bezoek (gratis toegankelijk: dat leidt juist tot lagere horecabestedingen!), acht KHN BedrijfsAdvies het niet aannemelijk dat meer dan een derde van alle bezoekers aan de Openbaar toegankelijke recreatie ook horecadiensten afneemt.

# Notitie



## *Ad 2 Betaald toegankelijke recreatie*

Voorbeelden van deze functie zijn pitch & putt golf, midgetgolf en een touwparcours. Bij deze functie geldt welhaast als 'ijzeren' regel dat de recreatieve functie vergezeld gaat van tenminste een drankje of een klein hapje. Bijna alle recreatieve activiteiten beginnen met een drankje, worden afgesloten met een borrel of diner, dan wel wordt er tussentijds een lunch genoten. Is het niet 'vrijwillig', dan is het wel dat bedrijven dit als onderdeel van een arrangement 'verplicht' aanbieden.

Daar staat uiteraard tegenover dat de bezoeker van b.v. de pitch & putt die weinig tijd heeft wellicht een bezoek afsluit zonder gebruik gemaakt te hebben van de horeca.

KHN BedrijfsAdvies verwacht, rekening houdende met de beschreven functies en kennis met soortgelijke activiteiten/exploitaties, dat tenminste 80% van de bezoekers van activiteiten die onder de noemer van "betaald toegankelijke recreatie vallen" ook gebruik maakt van de horecavoorzieningen ter plekke.

## *Ad 4 Horeca (logiesfunctie)*

In het nieuwe bestemmingsplan is ten aanzien van de logiesfunctie het volgende opgenomen: "tijdelijk nachtverblijf voor groepen in groepsaccommodaties, trekkershutten, tenten en al dan niet verplaatsbare logiesvoorzieningen, ter plaatse van de aanduiding 'specifieke vorm van recreatie - nachtverblijf', met een maximale capaciteit van 65 bedden".

In de huidige situatie wordt de logiesfunctie door de exploitant ingevuld met een groepsaccommodatie met eigen keukenfaciliteiten waardoor gasten grotendeels zelfvoorzienend zijn.

Voor de unieke constellatie van deze functies is geen algemeen geldend cijfer aan te geven voor wat betreft het percentage van deze bezoekers die gebruik maakt van de horeca. Duidelijk is dat het niet een logiesfunctie betreft zoals een hotel, waarbij vrijwel alle gasten gebruik maken van een ontbijtfunctie. Ook duidelijk is dat –gelet op de beoogde planologische situatie welke meerdere horecafuncties mogelijk maakt- ook niet volstaan kan worden door te stellen dat alle gebruikers van een tentvoorziening zelfvoorzienend zullen zijn (in hun eigen ontbijt zullen voorzien middels meegebracht eet- en drinkwaren).

Gelet op de beoogde omschrijving in het bestemmingsplan acht KHN BedrijfsAdvies het niet aannemelijk dat meer dan een kwart van de logiesgebruikers gebruik zal maken van een van de beoogde restaurantvoorzieningen, maar heeft veiligheidshalve een percentage van 50% aangehouden.

# Notitie



## *Ad 5 Evenementen*

In het beoogde/nieuwe bestemmingsplan wordt een maximum aantal van 10.000 benoemd. De bezoekers van evenementen zullen voor wat betreft horecavoorzieningen aangewezen zijn op mobiele bars (op evenementen terrein), tijdelijke of permanente tenten en het hoofdgebouw. Gelet op de horecavoorzieningen welke het nieuwe bestemmingsplan mogelijk maken ligt het in de rede dat hier tenminste deels gebruik van gemaakt wordt.

Het kiezen van een percentage is in alle redelijkheid arbitrair, afgaande op de informatie welke KHN BedrijfsAdvies bekend is, wordt een percentage van 30% van de bezoekers bij evenementen die gebruik maakt van de aanwezige (permanente en tijdelijke) horecavoorzieningen als redelijk geacht.

## Correctieberekening

Dit leidt tot de navolgende bijstelling van de bezoekersaantallen (correctie voor overlap in bezoekersaantallen tussen de verschillende functies in het nieuwe bestemmingsplan):

1. Openbare toegankelijke recreatie:	75.000	-/-	1/3	maal	75.000	=	50.000
2. Betaald toegankelijke recreatie	: 40.000	-/-	8/10	maal	40.000	=	8.000;
3. Horeca (restaurant en zaal)	: 195.260						195.260;
4. Horeca (logiesfunctie)	: 4.600	-/-	50/100	maal	4.600	=	2.300;
5. Evenementen	: 10.000	-/-	3/10	maal	10.000	=	7.000.

Dit levert een totaal aantal bezoekers op van (afgerond) 263.000.

*Nota bene:* voor de berekening van de spreiding van de bezoekers is het verstandig om aan te haken bij het hoofdoel van het bezoek, aangezien dit het moment in de tijd (dag van de week, seizoen) bepaalt waarop het bezoek plaats vindt.

## **6. Spreiding**

Voor de restaurantfunctie, zaalfunctie, logiesfunctie en recreatieve functie van de locatie, kan op basis van branchecijfers een inschatting gemaakt worden van de verdeling van het bezoek over de maanden van het jaar. Van de recreatieve cijfers en de verblijfsfunctie (logies) zijn enkel een uitsplitsing naar winter, voorjaar, zomer en herfst, respectievelijk naar kwartaalniveau beschikbaar. Om zo goed mogelijk aan te sluiten op de kalendermaanden heeft KHN BedrijfsAdvies:

- a) De winter (21 december-21 maart) gelijk gesteld aan januari-maart, het voorjaar aan april-juni, et cetera;

- b) De assumptie gehanteerd dat het bezoek in een seizoen/periode van 3 maanden gelijkmatig verdeeld is over de maanden die in deze periode vallen.
- c) De cijfers van horeca/recreatief bezoek per maand/kwartaal/seizoen zijn allen afkomstig van het CBS en bedrijfsschap Horeca en Catering. Hierbij moet worden opgemerkt dat het om landelijke gemiddelden gaat van verschillende, uiteenlopende typen van horeca en recreatie (kengetallen). De feitelijke spreiding van de bezoekersaantallen per maand/kwartaal/seizoen van de locatie Oortjespad 1-3 zal hier welhaast per definitie van afwijken. KHN BedrijfsAdvies beperkt zich hier tot een theoretische benadering en zoekt niet in op de specifieke situatie ter plaatse. Zie in dit verband het onderzoek van Van Spronsen & Partners.
- d) De cijfers van het recreatief bezoek betreffen enkel de bezoeken binnen de categorie "dagbezoeken", waarbij aanhakend op de beoogde planologische situatie de subcategorieën "wandelen", "fietsen", "golfen", "watersport" en "bezoek aan kinderboerderij, heemtuin e.d." meegenomen zijn in de berekening het aantal bezoeken in de verschillende seizoenen.
- e) Om de invloed van een enkel jaar (afwijkende weersomstandigheden, invloed verschuiving vakantieperioden, economische omstandigheden e.d.) uit te sluiten zijn alle bezettingscijfers samengesteld op basis van een vijfjaarsgemiddelde.
- f) De bezoekers die én een recreatief hooftmotief kennen én gebruik maken van een restauratieve voorziening zijn toegerekend aan de recreatiefunctie, aangezien het moment in de tijd waarop zij hun bezoek plegen eerder de dynamiek zal volgen van het recreatiefbezoek wat betreft seizoen spreiding dan dat van de horecafunctie.

Dat levert de volgende overzichten op

Spreiding bezoeken in percentages:

	maand													Totaal
	<i>j</i>	<i>f</i>	<i>m</i>	<i>a</i>	<i>m</i>	<i>j</i>	<i>j</i>	<i>a</i>	<i>s</i>	<i>o</i>	<i>n</i>	<i>d</i>		
Zaalfunctie	8,9%	8,9%	6,3%	7,3%	8,5%	8,1%	7,3%	5,6%	7,2%	8,9%	12,6%	10,4%	100,0%	
Restaurantfunctie	7,9%	8,6%	8,3%	8,1%	8,5%	8,3%	8,7%	8,5%	7,9%	8,3%	8,5%	8,6%	100,0%	
Logiesfunctie	3,5%	3,5%	3,5%	9,9%	9,9%	9,9%	14,8%	14,8%	14,8%	5,1%	5,1%	5,1%	100,0%	
Recreatiefunctie	7,2%	7,2%	7,2%	10,2%	10,2%	10,2%	7,2%	7,2%	7,2%	8,8%	8,8%	8,8%	100,0%	

Spreiding bezoeken in absolute aantallen:

	maand													Totaal
	<i>j</i>	<i>f</i>	<i>m</i>	<i>a</i>	<i>m</i>	<i>j</i>	<i>j</i>	<i>a</i>	<i>s</i>	<i>o</i>	<i>n</i>	<i>d</i>		
Zaalfunctie	6.809	6.874	4.810	5.617	6.529	6.193	5.625	4.301	5.556	6.815	9.688	8.023	76.840	
Restaurantfunctie	4.600	5.009	4.837	4.723	4.941	4.838	5.081	4.974	4.614	4.824	4.996	5.017	58.453	
Logiesfunctie	81	81	81	228	228	228	340	340	340	117	117	117	2.300	
Recreatiefunctie	8.945	8.945	8.945	12.715	12.715	12.715	8.985	8.985	8.985	11.022	11.022	11.022	125.000	
<b>Totalen</b>	<b>20.436</b>	<b>20.910</b>	<b>18.673</b>	<b>23.282</b>	<b>24.412</b>	<b>23.973</b>	<b>20.031</b>	<b>18.600</b>	<b>19.495</b>	<b>22.778</b>	<b>25.822</b>	<b>24.179</b>	<b>262.593</b>	
<b>Totalen in percentages</b>	<b>7,8%</b>	<b>8,0%</b>	<b>7,1%</b>	<b>8,9%</b>	<b>9,3%</b>	<b>9,1%</b>	<b>7,6%</b>	<b>7,1%</b>	<b>7,4%</b>	<b>8,7%</b>	<b>9,8%</b>	<b>9,2%</b>	<b>100,0%</b>	

# Notitie



Wanneer alle bezoeken gelijk verspreid zouden zijn, dan zou iedere maand 8,33% van het totaal aantal bezoekers op jaarbasis de locatie (Oortjespad 1-3) aan doen. Uit de berekeningen blijkt dat –uitgaande van de beoogde planologische situatie- in de rustigste maand een aantal bezoekers (uitgedrukt als percentage van het jaartotaal) genereert van 7,1% (de maanden maart en augustus) en de drukste maand 9,8% (november, circa 26.000 bezoekers).

Uitgaande van de nieuwe planologische situatie, waarbij de diverse functies een wisselende intensiteit/spreiding van drukte over het jaar kennen, is derhalve sprake van een vrij gelijkmatige spreiding over het jaar.

Naast de spreiding van de bezoeken over het jaar vinden de bezoeken gespreid plaats over de week. Spreidingscijfers hierover worden niet op het detailniveau gepubliceerd/verzameld conform de in de huidige uitwerking gehanteerde indeling. Wel bekend is dat:

- Van de recreatieve bezoekers in Nederland 46% plaatsvindt op een doordeweekse dag, 15% op een zaterdag en 39% op een zon of feestdag. Ongeveer de helft van de bezoeken vindt dus plaats op een doordeweekse dag en de andere helft in het weekeinde (bron: CBS).
- In 2012 10% van alle horecabezoeken plaatsvindt op een maandag, 11% op dinsdag, 13% op een woensdag, 12% op een donderdag, 17% op een vrijdag, 23% op een zaterdag en 14% op een zondag (bron: Foodstep). Uitgezonderd de zaterdag is derhalve sprake van een vrij gelijkmatige spreiding van bezoeken over de week (als deze perfect verspreid zouden plaatsvinden over alle dagen dan zou per dag  $100/7 = 14\%$  van de bezoeken plaatsvinden).

Wat betreft de spreiding van de bezoeken over de week kan derhalve gesteld worden dat sprake is van een vrij gelijkmatige verdeling van de bezoekers, tegenover de piek op een zon- of feestdag bij het recreatief bezoek staat juist een relatief laag bezoek (in het weekeinde) met een horecamotief en vice versa. Op totaalniveau (recreatief, logies, restaurant en zaal) vindt naar verwachting 43% plaats in het weekeinde en 57% door de weeks.

# Notitie



## 7. Afsluitend

In totaal maakt het nieuwe bestemmingsplan voor wat betreft de horecafunctie (restaurant, zaal en logies) een totaal aantal bezoekers op jaarbasis mogelijk van maximaal 195.260. Hierbij is sprake van een overlap in de orde van grootte van 62.300 met andere functies (recreatief, evenementen).

Door toevoeging van zelfstandige horeca-activiteiten nemen zoals verwacht mocht worden de bezoekersaantallen (en daarmee de exploitatiemogelijkheden) toe en wordt een exploitant in de toekomst minder kwetsbaar voor seizoensinvloeden. De horeca-activiteiten zijn nu niet meer noodzakelijk recreatie-gebonden. Hierdoor worden de bezoekers meer evenwichtig verspreid over het jaar en ook qua dag van de week (meer bezoek doordeweeks).

KHN BedrijfsAdvies heeft hier het maximale “horeca-scenario” doorgerekend uitgaande van de maximale planologische mogelijkheden. Dit is een theoretische benadering want het volledig inzetten van alle beschikbare horeca vierkante meters met zelfstandige- niet recreatie-gebonden horeca is niet realistisch omdat juist de natuurlijke omgeving en de recreatiemogelijkheden de kracht (de trekker) zijn van deze locatie. In de praktijk zullen veel ruimtes dus multifunctioneel (ook voor recreatie) worden gebruikt waarbij in de toekomstige/beoogde situatie dan ook zelfstandige horeca mogelijk is.

Dit geeft de exploitant de nodige flexibiliteit in de bedrijfsvoering, zo kan de exploitant b.v. de wintermaanden beter benutten dan in de huidige situatie het geval is. Een invulling met een mix van zelfstandige- en ondersteunende horeca achten wij daarom op deze locatie het meest kansrijk.

Hoogachtend, KHN BedrijfsAdvies

Drs. T.G. Neuféglise