

# Project Langeraarse Plassen

Naar de ontwikkeling van een waterherberg



In opdracht van:  
Gemeente Nieuwkoop  
Hogeschool INHolland

Auteurs:  
Anneke Gouw  
Tim Hartendorp  
Renko Valkenburgh  
Henk van Duijvenbode  
Dayenne Wamsteeker

Begeleider:  
Niels Emonts

# Project Langeraarse Plassen

Naar de ontwikkeling van een waterherberg

In opdracht van:  
Gemeente Nieuwkoop  
Hogeschool INHolland

Auteurs:  
Anneke Gouw  
Tim Hartendorp  
Renko Valkenburgh  
Henk van Duijvenbode  
Dayenne Wamsteeker

Begeleider:  
Niels Emonts

## Samenvatting

Dit project is gemaakt door vijf studenten van duurzaam toerisme, in opdracht van de gemeente Nieuwkoop. De Langeraarse Plassen is een gebied dat weinig toeristisch is. De gemeente Nieuwkoop wil de recreatie bevorderen, zodat het gebied populair wordt om een vakantie te vieren, of om een dagje te vertoeven.

Het doel van het onderzoek was om recreatie in de Langeraarse Plassen te ontwikkelen. Om het toerisme te bevorderen moeten er een aantal veranderingen komen, die het gebied aantrekkelijk maken. Voornamelijk de waterrecreatie is belangrijk om te ontwikkelen. Om die reden is er een waterherberg gecreëerd, zodat mensen er kunnen overnachten en meerdere dagen in het gebied kunnen blijven. Ook voor dagjesmensen wordt het gebied aantrekkelijker gemaakt.

Om de recreatie te bevorderen wordt er gebruik gemaakt van een marketingplan. In een marketingplan worden aspecten zoals de omgeving, de markt en de omliggende bedrijven onderzocht. Vervolgens wordt er een SWOT gemaakt waarin de belangrijkste punten terugkomen. Door erna de missie en visie voor het gebied vast te stellen kunnen de plannen daadwerkelijk worden gemaakt.

De waterherberg zal geplaatst worden op een plek die goed bereikbaar is, zowel via het water als via het droge. Een restaurant en terras zorgen ervoor dat er een goede sfeer wordt gecreëerd, die voor jong en oud aantrekkelijk zal worden gemaakt. Voor de kinderen zullen speelmogelijkheden aanwezig zijn. Streekproducten zullen ervoor zorgen dat de waterherberg zich onderscheidt van andere etablissementen in de buurt. De waterherberg wordt gekoppeld aan een agrarisch bedrijf, en zal ook zo ingericht worden, zodat de waterherberg een authentieke sfeer uitstraalt.

Om het hele plan te laten slagen moet er veel promotie gemaakt worden. Een goed georganiseerde internetsite, aantrekkelijke folders en reclamefilmpjes zullen ervoor zorgen dat de naamsbekendheid van de waterherberg groot wordt.

Ook aan de details moet gedacht worden. Voor de ouderen mogen de opstapjes niet te hoog zijn en moet er een lift aanwezig zijn voor de minder validen.

De plannen moeten duidelijk gecommuniceerd worden naar alle betrokken partijen. Vele plannen blijken niet uitvoerbaar te zijn, doordat partijen bezwaar aantekenen, wat kan leiden tot uitstel of het aflasten van de plannen.

Voor het uitzoeken van zaken als het aantal kamers, en andere details zullen toerisme studenten beter ingezet kunnen worden. Deze hebben vakkennis over wat het meest doeltreffende is.

Als laatste moet er ingespeeld worden op de trends. Als er vergrijzing optreedt, moet de waterherberg vooral gericht worden op ouderen. Als er echter vergroening optreedt, moeten er aanpassingen komen binnen de waterherberg, zodat kinderen zich er optimaal kunnen vermaken.

Het risicopercentage is vastgelegd op 21,48 procent. Dit is het aantal procent dat het plan kan mislukken. Door goede communicatie met de betrokken partijen kan dit percentage omlaag gebracht worden, zodat de waterherberg een goede kans van slagen heeft.

# Inhoudsopgave

Hoofdstuk 1 Inleiding.....	6
Hoofdstuk 2 Situatie analyse.....	7
2.1 Analyse van natuurlijke en culturele bronnen.....	7
2.1.1 Natuurlijke bronnen.....	7
2.1.2 Culturele bronnen.....	7
2.2 Toekomst visie.....	8
2.2.1 Toekomst.....	8
2.2.2 Accommodatie.....	8
2.2.3 Lokale bevolking.....	8
Hoofdstuk 3 Marktanalyse.....	9
3.1 Trends in toerisme.....	9
Hoofdstuk 4 Bedrijfstakanalyse.....	11
4.1 Het rijk en de provincie.....	11
4.2 Boeren.....	11
4.3 Omwonenden.....	11
4.4 Jongeren.....	11
4.5 Horeca.....	11
4.5.1 Cafés.....	12
4.5.2 Restaurants.....	12
4.5.3 Uitgaan.....	12
4.6 IJsbaan.....	12
4.7 Golfbaan.....	13
4.8 Manege.....	13
4.9 Watersport.....	13
4.10 Concurrentie.....	14
4.11 Conclusie Bedrijfstakanalyse.....	15
Hoofdstuk 5 SWOT- analyse.....	16
5.1 Conclusie SWOT.....	17
Hoofdstuk 6 Aanbevelingen toekomstige situatie.....	18
Hoofdstuk 7 Missie Visie en doelstellingen.....	19
7.1 Missie.....	19
7.2 Visie.....	19
7.3 Doelstellingen.....	19
Hoofdstuk 8 Marketingstrategie.....	20
Hoofdstuk 9 Marketinginstrumenten.....	21
9.1 Marketinstrumenten van de waterherberg.....	21
9.1.1 Product.....	21
9.1.2 Plaats.....	21
9.1.3 Prijs.....	21
9.1.4 Promotie.....	22
9.2 Product-markt-combinatie.....	22
Hoofdstuk 10 Vestigingsplaats van de waterherberg.....	24
Hoofdstuk 11 Gebouwen van de waterherberg.....	26
Hoofdstuk 12 Personeel waterherberg.....	27
Hoofdstuk 13 Eetgelegenheid.....	28
Hoofdstuk 14 Activiteiten waterherberg.....	29
Hoofdstuk 15 Kosten en baten.....	30
15.1 Kosten.....	30

15.2 Baten.....	30
Hoofdstuk 16 Risicoanalyse.....	31
16.1 toeristen .....	31
16.2 Andere risico's .....	31
Hoofdstuk 17 Discussie.....	32
Hoofdstuk 18 Conclusie en aanbevelingen .....	33
18.1 Conclusie.....	33
18.2 Aanbevelingen.....	33
Literatuurlijst.....	34

## Hoofdstuk 1 Inleiding

Dit project wordt uitgevoerd in opdracht van de gemeente Nieuwkoop onder begeleiding van Hogeschool INHolland Delft. Het project valt onder het vak Tourism 2. Het doel van dit project is om de recreatiedruk rond de Nieuwkoopse plassen te verminderen en deze te verplaatsen naar de Langeraarse plassen. Hier is voor gekozen omdat de natuur rond de Nieuwkoopse plassen minder bestand is tegen deze druk en waardevoller dan de natuur bij de Langeraarse plassen. Rond de Langeraarse plassen zijn op dit moment nauwelijks tot geen toeristische activiteiten. In het rapport wordt ook ingegaan op mogelijke activiteiten in en rond de Langeraarse plassen. Er is hiervoor is een aanbevelingsrapport geschreven over mogelijke accommodatie. De bereikbaarheid van het gebied is niet behandeld in dit rapport aangezien dit is uitbesteed aan een andere projectgroep.

Dit project wordt gehouden over een periode van acht weken in het 2e gedeelte van de minor Sustainable Tourism. Adviseur vanuit Hogeschool INHolland Delft is dhr. Niels Emonts en opdrachtgever vanuit gemeente nieuwkoop is dhr. Jan van Berkum.

Het verslag begint met een analyse over de Langeraarse plassen. Hierin worden de natuurlijke en culturele bronnen verzameld in een SWOT-analyse. Uit deze analyse is verder gewerkt naar een destination management plan. Toen er een goed beeld was van de voorgaande punten is er een aanbeveling gegeven over de mogelijkheden in de toekomst inclusief de activiteiten die voor verschillende doelgroep toeristen kunnen worden ontwikkeld. Om deze plannen te combineren met de huidige situatie is er ook aandacht besteed aan de verschillen tussen het huidige beeld en het toekomstbeeld. Om de juiste activiteiten te ontwikkelen is er ook een marktonderzoek gehouden naar wat toeristen tegenwoordig zoeken in locatie. Er is ook aandacht besteed aan de marketing en promotie voor de Langeraarse plassen. Er wordt afgesloten met een risicoanalyse, conclusie, aanbevelingen en een literatuurlijst.

Het verslag is ook visueel gemaakt in de vorm van een PowerPoint presentatie. Deze presentatie geeft in een korte tijd een samenvatting van het verslag weer zonder dat hier mondelinge uitleg bij nodig is.

## Hoofdstuk 2 Situatie analyse

### 2.1 Analyse van natuurlijke en culturele bronnen

Om een goede indruk te geven van de mogelijkheden voor een waterherberg rond de Langeraarse plassen is het belangrijk een inventarisatie van de bronnen te maken. Deze bronnen definiëren niet alleen de mogelijkheden voor de plaatsing van de waterherberg maar tevens de mogelijkheden voor activiteiten.

#### 2.1.1 Natuurlijke bronnen

De belangrijkste natuurlijke bron voor de Langeraarse plassen is het water. Deze 80 hectare grote plas biedt mogelijkheden tot watersport activiteiten zoals zwemmen, surfen, zeilen, roeien en varen in de zomer. Wanneer het weer het toelaat kan het meer ook gebruikt worden om te schaatsen en ijssurfen. Verder zijn er mogelijkheden om met een boot de omgeving te verkennen. Een andere natuurlijke bron is het landschap rond de Langeraarse plassen. Hoewel de plassen niet te vergelijken zijn met een bos kan het voor mensen uit een stedelijke omgeving zeker als natuurlijk en rustig worden gezien. Het landschap en de glasbouw zijn typisch Nederlandse ondernemingen wat de omgeving ook zeer geschikt maakt voor internationale toeristen. De Langeraarse plassen zelf bieden niet genoeg mogelijkheden om voor een lange periode vakantie te houden, maar door de goede aansluitingen op de infrastructuur is het een zeer goede overnachtingplaats voor toeristen die de steden als Den Haag, Amsterdam en Rotterdam willen bezichtigen.

#### 2.1.2 Culturele bronnen

De Langeraarse plassen hebben een geschiedenis die al meer dan vier eeuwen terug loopt. In de 16e eeuw is deze plas ontstaan door de turfwinning destijds. Een tweede interessant gegeven is het kerkpad tussen Papenveer en Langeraar. Dit pad is origineel aangelegd om de katholieken "papen" vanuit Papenveer de mogelijkheid te geven om naar de dichtstbijzijnde kerk in Langeraar te lopen. Nu wordt dit kerkpad voornamelijk gebruikt als fietspad, zie figuur 1. Het pad biedt de mogelijkheid om de Langeraarse plas vanuit het centrum te zien zonder te water te gaan (Anonymous, 2006).



Figuur 1: De kerkpas (Anonymous, 2006)

Tijdens de maand augustus is ook traditiegetrouw de Kermis van Langeraar.

## **2.2 Toekomst visie**

Om een goed beeld te krijgen van de acties die ondernomen dienen te worden is het belangrijk om te inventariseren hoe de toekomst er in een ideale situatie uit zou zien. In de onderstaande paragrafen wordt om deze reden een uiteenzetting gegeven van het ideale beeld in de toekomst.

### **2.2.1 Toekomst**

Het belangrijkste doel is het verbeteren van de huidige situatie ten opzichte van de toeristische mogelijkheden. Hierbij zijn zowel de inrichting van het gebied rond de Langeraarse plassen en de mogelijkheden tot activiteiten en accommodatie essentieel. Op de inrichting van het complete gebied wordt niet ingegaan, maar alleen de vestigingsplaats van de waterherberg. Het plaatsen van een accommodatie en activiteiten rond de Langeraarse plassen geeft een meerwaarde aan de gemeente als toeristisch gebied en kansen aan lokale ondernemers. Zowel bestaande als nieuwe bedrijven kunnen profiteren van de aanwezigheid van meer toeristen in dit gebied.

### **2.2.2 Accommodatie**

De accommodatie wordt in de toekomst een plaats waar iedereen zich thuis voelt. Een plaats dicht bij de stad waar toch rust heerst. Auto's zijn vrijwel niet te bekennen rond de Langeraarse plassen. Het ideale vervoermiddel is de boot te water en hierbuiten de fiets of te voet. Er zijn voldoende mogelijkheden voor een hapje en een drankje samen met andere levensgenieters.

### **2.2.3 Lokale bevolking**

Ook wordt gedacht aan de lokale bevolking. Bij voorkeur profiteren zij ook van de activiteiten en toeristen in de omgeving. De activiteiten worden uitbesteed aan lokale ondernemers die hier ook een (gedeeltelijk) inkomen uit halen. Voorbeelden hiervan zijn:

- Schaatsverhuur
- Bootverhuur
- Fietsverhuur
- Eigen groenten plukken en hierna bereiden
- Eten bij de boer
- Boerengolf



## Hoofdstuk 3 Marktanalyse

Op dit moment is er weinig toerisme rond de Langeraaarse Plassen. Voor veel toeristen is dit een nog onbekend gebied. De lokale bevolking bezoekt de Plassen nu om te zwemmen. Verder is er een kleine watersportvereniging en surfclub waar de lokale bevolking lid van is (Van Berkum, 2009). De trends in toerisme veranderen, door hierop in te spelen kunnen veel toeristen aangetrokken worden. Naast de trends komen ook de wensen van de recreanten naar voren.

### 3.1 Trends in toerisme

Door de economische crisis verwacht de United Nations World Tourism Organisation (UNWTO) dat het internationale toerisme zal dalen. De gemiddelde verblijfsduur en de vakantiebestedingen zullen ook afnemen. De consument zal dichter bij huis op vakantie gaan. Vakanties en daguitstapjes in eigen land zullen populairder worden.

Naast deze economische factoren zijn er ook demografische factoren die toerisme en recreatie beïnvloeden. De vergrijzing neemt toe en er komen steeds meer ouderen in Nederland. In het jaar 2038 is een kwart van de Nederlandse samenleving 65+. Ouderen vormen daardoor een steeds grotere doelgroep. Het vergrijzende bevolkingsdeel heeft veel vrije tijd en heeft relatief veel te besteden. Waterrecreatie en toervaart worden ook steeds meer gedaan door ouderen. De meeste recreanten willen veel voorzieningen in de recreatiegebieden, waar mogelijkheden zijn tot aanleggen, het uitvoeren van activiteiten en mogelijkheden waar er gegeten en gedronken kan worden (Kenniscentrum Toerisme, 2009; NRIT, 2007).

Op ecologisch gebied krijgen de mensen steeds meer door dat het niet goed gaat met de aarde. Duurzaamheid en groene producten zijn hip. Bijna de helft (48%) van de Nederlanders wil meer betalen voor producten of diensten van bedrijven die aan maatschappelijk verantwoord ondernemerschap doen. Ook in het toerisme en de recreatie is milieubewustheid steeds belangrijker. Maar in de praktijk hebben nog maar weinig toeristen extra geld over voor milieubewustere activiteiten.

Op digitaal gebied zijn er grote ontwikkelingen. Internet wordt veel gebruikt bij het zoeken van toeristische en recreatieve activiteiten. Er zijn veel beoordelingssites en veel mensen laten zich hierdoor beïnvloeden.

Er zijn verschillende consumententrends in toerisme. Door de globalisering zijn er ook veel mensen die een afkeer krijgen hiervan en meer interesse krijgen voor lokale, kleinschalige activiteiten die dicht bij huis zijn. Mensen verlangen terug naar harmonie met de omgeving. Regionale gebruiken worden in ere hersteld en oorspronkelijke en seizoensgebonden producten worden steeds populairder. Streekverhalen rond het product spelen een belangrijke rol in de beleving van het product. Op deze wijze krijgt de klant binding met het product.

Door de drukte verlangen mensen stilte en rust en zien dit als een luxe. Het authentieke platteland hervinden; genieten van rust en ruimte; geen last van langszazend verkeer. Mensen vinden wellness steeds belangrijker, aandacht voor het lichamenlijk welzijn en de rust die het geeft. Er wordt een groei van 22% verwacht in het aantal wellnessactiviteiten dat ondernomen wordt door recreanten of toeristen. Spiritualiteit is ook belangrijk voor veel mensen. Mensen gaan op zoek naar wat er verder is en naar geluk (Kenniscentrum Toerisme, 2009).

Belangrijke ontwikkelingen voor het opzetten van een waterherberg zijn het authentieke karakter, wellness en de vergrijzing van Nederland. Om een goede marktpositie te krijgen is het belangrijk dat er op deze punten ingespeeld wordt.

## **Hoofdstuk 4 Bedrijfstakanalyse**

Om de waterherberg in de Langeraarse Plassen te bewerkstelligen zijn er een aantal bedrijven, organisaties en particulieren die hiermee te maken krijgen. Hieronder zullen de verschillende bedrijven, organisaties en particulieren beschreven worden.

### **4.1 Het rijk en de provincie**

Een zeer belangrijke actor. Het rijk en de provincie hebben regels met betrekking tot inrichten van gebieden. Aan deze regels moet gehouden worden tijdens het inrichten van de Langeraarse Plassen. Dit zou problemen kunnen opleveren voor het creëren van een waterherberg.

### **4.2 Boeren**

Het doel van dit plan is om een waterherberg te koppelen aan een agrarisch bedrijf. Dit bedrijf zal uiteraard wel mee moeten werken met de plannen, aangezien de eigenaar van het bedrijf ook de eigenaar is van het stuk grond waar de waterherberg zal moeten komen. Het plan zal dus pas tot uitvoering gebracht kunnen worden als er een agrarisch bedrijf zijn medewerking verleend en toestemming geeft om de waterherberg te bouwen. Er zal met de eigenaar of eigenaren overlegd moeten worden om uiteindelijk tot een besluit te komen waar de waterherberg zal komen en hoe deze bewerkstelligd zal worden. Tot nu toe zijn er helaas nog geen boerenbedrijven met recreatieve mogelijkheden in de buurt. Dit zal veranderd moeten worden als er een waterherberg aan een agrarisch bedrijf gekoppeld wordt.

### **4.3 Omwonenden**

Mensen die in de omgeving van de Langeraarse Plassen wonen, dus voornamelijk in Langeraar en Papenveer, moeten geen problemen hebben met de recreatieplannen van de gemeente. Door het gebied aantrekkelijker te maken zal het gebied drukker worden en omwonenden kunnen te maken krijgen met overlast. Door goed te informeren en de bewoners veiligheid te garanderen zullen de bewoners de minste weerstand bieden.

Een andere, en nog veel mooiere kans voor de gemeente Nieuwkoop, is om de lokale bevolking mee te laten werken in de plannen. Door de lokale bevolking banen aan te bieden in de toerismesector zal er minder weerstand zijn, en zullen de inkomsten door het toerisme terugstromen naar de lokale bevolking. Hierdoor wordt het toerisme duurzaam, en zal er draagvlak gecreëerd worden. Draagvlak wordt in veel gevallen onderschat, maar het zorgt voor weinig weerstand vanuit de lokale bevolking.

### **4.4 Jongeren**

De gemeente Nieuwkoop heeft een eigen hyves opgericht speciaal voor de jongeren in Nieuwkoop en omgeving. Jongeren hebben een frisse kijk op het leven en hebben goede ideeën voor onder andere de recreatie. Het probleem van hangjeugd is ook aanwezig rond de Langeraarse Plassen. Als de jongeren zelf ideeën mogen opperen zijn ze enthousiast over de ideeën en kunnen er plekken gemaakt worden waar jongeren kunnen recreëren. Deze kunnen onder toezicht gehouden worden. Hyves is een goed medium om plannen voor te leggen, want dit is erg hip onder de jeugd.

### **4.5 Horeca**

Restaurants en cafés om de Langeraarse Plassen zijn een belangrijk onderdeel om de recreatie te bevorderen. Toeristen gaan vaak uit eten en een café in de buurt is ook altijd erg in trek. Rond de Langeraarse Plassen zijn een aantal restaurants en cafés te vinden, verspreid over de

plaatsen Ter Aar en Nieuwveen. Grotere uitgaansgelegenheden zoals discotheken zijn niet in het gebied aanwezig. Wat opvalt, is dat er ook geen hotels in het gebied te vinden zijn. De dichtstbijzijnde, zitten in Nieuwkoop en Alphen a/d Rijn.

Naast het feit dat de cafés en restaurants in de buurt voordeel kunnen behalen met de toenemende recreatie, zal er ook nadeel kunnen ontstaan. De waterherberg zal over een eigen restaurant met bar beschikken, wat mensen uit de andere cafés zal trekken. Dit zal echter niet een heel groot nadeel zijn, aangezien omwonenden die de bestaande cafés bezoeken niet snel naar een café van een hotel zullen gaan.

#### **4.5.1 Cafés**

Eetcafé 't Bochtje

Ter Aar

Café de Brug

Ter Aar

Freddy's Café

Ter Aar

Café In 't Lely Veldt

Nieuwveen

Merakels Café

Nieuwveen

#### **4.5.2 Restaurants**

Chinees-Indisch Restaurant Golden Garden

Ter Aar

Pizza & Steakhouse Restaurant Mazzel

Ter Aar

Restaurant 'De Oude School'

Ter Aar

#### **4.5.3 Uitgaan**

Partycentrum "Parola"

(Telefoongids, 2009).

### **4.6 IJsbaan**

Ten zuiden van Nieuwveen ligt een ijsbaan. Deze ijsbaan wordt glad gehouden door de plaatselijke beheerder en is uitermate geschikt voor kinderen.

De Langeraarse Plassen zelf zijn in de winter ook geschikt om op te schaatsen. Dit is echter natuurijis en dus schaatst dat lastiger. Ook is er meer kans om op dun ijs te schaatsen, wat gevaarlijke situaties kan opleveren. Dit kan echter verholpen worden door een goede controle te houden op het natuurijis en zwakke stukken af te bakenen. De ijsbaan bij Nieuwveen zal echter veiliger bevonden worden, aangezien het water eronder slechts een meter diep is, in tegenstelling tot de grotere dieptes van de Langeraarse Plassen

## 4.7 Golfbaan

Vlakbij Nieuwveen ligt ook de golfbaan van golf & country club Liemeer. Voor de golfliefhebber een ideale golfbaan om een dag te ontspannen.

## 4.8 Manege

In Langeraar is een manege aanwezig, manege Vosseburch. Voor de paardrijdliefhebbers die in de waterherberg logeren ideaal om een dagje te paard het gebied te verkennen.

## 4.9 Watersport

In en rond de Langeraarse Plassen zijn een groot aantal faciliteiten voor de watersport. Van watersportcafés tot verhuurbedrijven. Een inventarisatie is gedaan door Gebruikersbelang Plassengebied Nieuwkoop Noorden. Alle lig- en passantplaatsen van de havens van recreatieondernemers staan in de inventarisatie (Tabel 1).

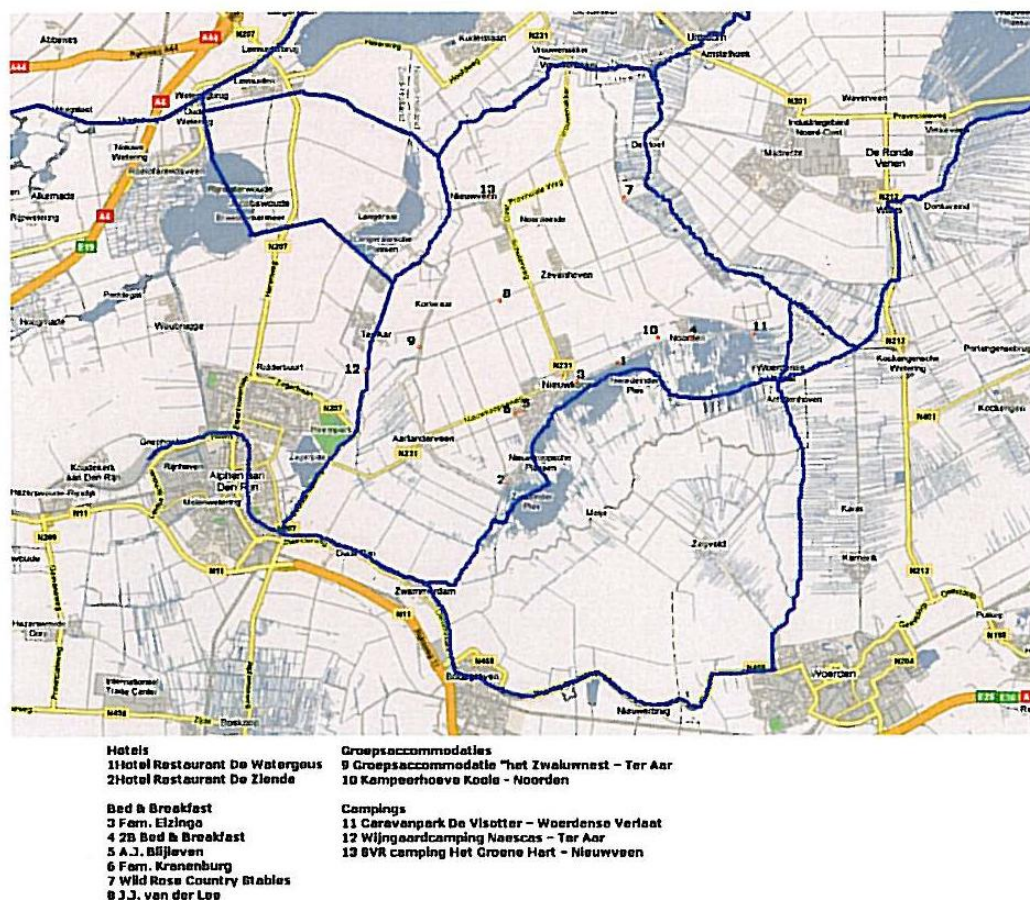
Tabel 1: Inventarisatie watersportfaciliteiten (Bron: Gemeente Nieuwkoop, 2009)

	Ligpl:	Passantenpl:	Fluisterboten	Kl: motorboten	Roeiboten	Kano's	Caravans
Hotel restaurant "de Ziende"	30	4	-	-	-	-	-
<b>Café Watersport:</b>	-	-	4	3	15	-	-
<b>Jachthaven Leliveld:</b>	30	4	4	3	-	5	
<b>Vissers café Jachthaven:</b>	9	-	-	4	28	-	5
<b>Jachth:- reparatiebedrijf:</b>	40	-	-	-	-	-	-
<b>Jachtwerf en Jachthaven:</b>	50	6	-	-	-	-	-
<b>Jachthaven verhuurbedrijf:</b>	175	8	11	-	15	60	-
<b>Kl: Jachthaven:</b>	15	-	-	-	-	-	-
<b>Restaurant jachthaven:</b>	15	-	3	-	-	-	-
<b>Verhuurbedrijf:</b>	-	-	8	-	-	50	-
<b>Reparatie verkoop en jachth:</b>	35	5	-	-	-	-	-
<b>Verhuurbedrijf:</b>	-	-	-	-	7	-	-
<b>Vissers café verhuurbedrijf camping:</b>	-	-	20	-	25	-	18
<b>Meije theetuin:</b>	-	-	4	-	-	-	-
<b>Meije zicht restaurant verhuurbedrijf:</b>	-	-	-	-	-	26	-
<b>Watersport vereniging:</b>	53	12	-	-	-	-	-
<b>Kerke-kamp:</b>	25	-	-	-	-	-	-
<b>Totaal</b>	<b>477</b>	<b>39</b>	<b>44</b>	<b>10</b>	<b>90</b>	<b>141</b>	<b>23</b>

Niet genoemd in deze inventarisatie, maar wel degelijk relevant om de recreatie te bevorderen bij de Langeraarse Plassen zijn de surfclub in Ter Aar, Verschuur Watersport, eveneens in Ter Aar en de W.V. Langeraar in Langeraar. Geen van alle watersportverenigingen liggen direct aan de Langeraarse Plassen. Er zijn echter wel verbindingen naar de Langeraarse Plassen vanaf de standplaatsen van de verenigingen. Deze zijn in korte tijd te overbruggen, door de kleine afstand. Door ligplaatsen voor boten bij de waterherberg aan te leggen, kunnen mensen die toeren overnachten in de waterherberg.

#### 4.10 Concurrentie

Rond de Langeraarse Plassen zijn er ook concurrenten voor de waterherberg. Hotels zijn ongeveer van hetzelfde niveau als een waterherberg, dus daar zal goed mee te concurreren zijn. Met name in de zomer zullen campings meer populariteit genieten dan een waterherberg. Daarnaast zullen bed & breakfast de klanten trekken die hun vakantie goedkoper willen houden. Daarnaast zullen rondtrekkende mensen die voor één nacht een overnachting zoeken sneller geneigd zijn om voor een bed & breakfast te kiezen. Ook zijn er in de omgeving van de Langeraarse Plassen groepsaccommodaties. Deze zullen minder concurrerend zijn, aangezien de waterherberg zich niet zal richten op het onderbrengen van grotere groepen. Op de kaart (figuur 2) is te zien dat in de directe omgeving van de Langeraarse Plassen (Langeraar, Papenveer, Nieuwveen, Ter Aar) geen hotels of bed & breakfast aanwezig zijn. Wel zijn er twee campings en een groepsaccommodatie. De twee grotere bedreigingen zijn dus niet in de buurt aanwezig. Hier ligt een kans voor de waterherberg om zich te ontwikkelen tot een monopoliepositie op de kleinere luxe verblijven.



Figuur 2: Verblijfsaccommodaties rond Langeraarse Plassen. (Bron: Gemeente Nieuwkoop, 2009)

#### **4.11 Conclusie Bedrijfstakanalyse**

Er zijn, zoals beschreven, een goed aantal mogelijkheden om de recreatie rond de Langerse Plassen te verbeteren, kijkend naar de al aanwezige bedrijven. Door het ontbreken van hotels in de buurt zal de waterherberg een soort monopoliepositie krijgen, aangezien toeristen weinig kans hebben op een luxe plek om te overnachten. De cafés en restaurants zullen enigszins meer omzet draaien, door het toenemende toerisme. De grootste speerpunten zijn de agrarische bedrijven. Als er geen enkele agrariër bereid is om zijn bedrijf om te schakelen tot een waterherberg zal het lastig worden om het plan uit te voeren.

Voor de watersportrecreanten zijn er genoeg opties om zichzelf te vermaken in de Langerse Plassen, want er is een groot scala aan watersportverenigingen in de buurt. Door aanlegplaatsen aan te leggen kunnen ook mensen die via het water reizen ook overnachten in de waterherberg. Er zijn geen watersportverenigingen direct aan de Langerse Plassen. Er zijn echter wel verbindingen, waardoor nabijgelegen watersportverenigingen gebruik kunnen maken van de Langerse Plassen.

## Hoofdstuk 5 SWOT- analyse

Door middel van het maken van een SWOT-analyse kunnen de toekomst mogelijkheden van een product in een markt onderzocht worden. SWOT staat voor Strengths, Weaknesses, Opportunities en Threats, of sterkte punten, zwakte punten, kansen en bedreigingen (Alsem, 2004). De SWOT- analyse voor de omgeving kan gevonden worden in tabel 2.

Tabel 2: SWOT- analyse over de waterherberg

Intern		Extern	
Sterktes	Zwaktes	Kansen	Bedreigingen
De waterherberg heeft een monopolie positie, het is de enige herberg aan het water in de omgeving.	Wanneer er veel mensen op de waterherberg afkomen, kunnen rustzoekende recreanten de waterherberg verlaten.	De maatschappij krijgt steeds meer de consumptieve attitude. Mensen geven graag geld uit.	De mogelijkheid bestaat dat er geen agrarisch bedrijf bereid is om mee te werken.
Door samen te werken met de lokale bevolking creëert de waterherberg een groot draagvlak.	Het gebied is te onderontwikkeld.	De maatschappij krijgt steeds meer een hedonic karakter. Mensen willen van het leven genieten.	De financiële crisis kan er voor zorgen dat mensen minder geld uitgeven aan recreatie.
Economisch impuls voor de regio.		Trend van de recreanten: steeds meer interesse in lokale, kleinschalige activiteiten, dichtbij huis en in een rustige omgeving.	Het imago van de Langeraaarse plassen. Het gebied is nog onbekend.
De aanwezigheid van water in de omgeving		Geeft mogelijkheden tot activiteiten te water zoals zwemmen, schaatsen, varen en andere watersport activiteiten	
Centrale ligging tussen verschillende grote steden van Nederland	Parkeerplaatsen vormen een beperking voor minder valide mensen.	Vergrijzing, ouderen krijgen steeds meer vrije tijd en vormen een steeds grotere doelgroep.	
De Langeraaarse Plassen is een stil gebied in de regio.			Steden trekken toeristen weg.
Goede bereikbaarheid met de fiets, per boot en lopend en dichtbij autowegen.	Slecht bereikbaar met de boot, vanaf andere wateren dan de Langeraaarse Plassen		



## **5.1 Conclusie SWOT**

De waterherberg is een uniek concept, waarbij de lokale bevolking betrokken is. De waterherberg zal een goed draagvlak hebben en ligt op een unieke locatie, voor zowel de toerist als de lokale recreant.

In de huidige maatschappij krijgen de ouderen steeds meer tijd voor recreatie. Het is dan ook van belang dat de waterherberg hier op in zal spelen door goede toegankelijkheid voor minder validen.

De trends van de hedendaagse maatschappij liggen vooral op het gebied van kleinschaligheid en rust. De waterherberg moet met alle activiteiten die georganiseerd worden, goed onthouden dat er ook activiteiten voor rustzoekers mogelijk moeten zijn.

## Hoofdstuk 6 Aanbevelingen toekomstige situatie

De waterherberg is een mooie en unieke situatie voor de Langeraarse Plassen. Voor de recreanten is er de mogelijkheid tot waterrecreatie voor de deur en aanloop vanaf het water in de vorm van boten. Dit geeft de mogelijkheid om een deel van de activiteiten te richten op de groep waterrecreanten.

Doordat de waterherberg centraal gelegen ligt tussen 3 grote steden, en het gebied per auto gemakkelijk te bereiken is, samen met de trend dat steeds meer mensen interesse in lokale, kleinschalige activiteiten, dichtbij huis en in een rustige omgeving hebben, is er toch een grote potentiële doelgroep aanwezig.

Het nadeel is dat er op dit moment slechte parkeermogelijkheden in het gebied aanwezig zijn, waardoor de grote groep die dagrecreatie via de auto uitvoert lastig in dit gebied te krijgen is. Door de vergrijzing zijn er steeds meer oudere mensen die wat leuks met de beschikbare vrije tijd willen doen. Door voor deze groep de mogelijkheid te scheppen in een mooie rustige omgeving te recreëren zal er een grote potentiële doelgroep beschikbaar worden. Hierbij moet dan wel gezorgd worden dat er voldoende gedacht wordt aan mogelijkheden om er te komen voor minder validen.

Door alle gewenste doelgroepen naar de omgeving te trekken en de lokale bevolking te betrekken in ontwikkeling van het gebied, zal er doordat mensen voor recreatie steeds meer geld over hebben, sprake zijn van een economische impuls voor het gebied. Tevens is de aanwezigheid van water in de omgeving toch een trekker voor publiek, mits er genoeg te doen is in de omgeving.

## **Hoofdstuk 7 Missie, Visie en Doelstellingen**

### **7.1 Missie**

Door middel van het opzetten van een waterherberg aan de Langeraarse plassen en omliggende activiteiten zal het aantal toeristen dat de Langersaarse plassen bezoekt met 25% laten toenemen binnen een periode van 3 jaar na de opening.

### **7.2 Visie**

Een authentieke en gezellige rustplaats met een duurzame bedrijfsvoering voor recreanten bij de Langeraarse plassen, om bij te komen in de mooie omgeving, onder het genot van heerlijk eten en drinken, terwijl zij door het gebied varen, fietsen of wandelen.

### **7.3 Doelstellingen**

- Het bieden van kwalitatief goede maaltijden
- Mogelijkheid bieden voor boten om aan te meren en een hapje of drankje nuttigen
- Het opzetten van een rendabel bedrijf binnen een periode van 3 jaar na de opening
- Het toeristenaantal bij de Langeraarse plassen laten stijgen met 25% binnen 3 jaar na de opening.
- Meer dan 80% van het personeel moet lokale bevolking zijn
- Activiteiten ontwikkelen die duurzaam zijn.

## Hoofdstuk 8 Marketingstrategie

Een waterherberg opzetten is één ding, maar er moeten wel klanten getrokken worden en langskomen. Om de waterherberg te promoten moet er een marketingstrategie worden opgezet. Een marketingstrategie richt zich op de vraag: hoe gaan we concurreren? (Alsem, 2005)

Het eerste wat vastgesteld moet worden, voordat de promotie daadwerkelijk begint is: Wat is de doelgroep? In het geval van de waterherberg zijn er meerdere doelgroepen, namelijk: gezinnen met kinderen, ouderen, dagjesmensen zoals: fietsers, wandelaars, mensen met een bootje, lokale bevolking, etc. Deze doelgroepen hebben allemaal verschillende wensen, die met een goede organisatie geïntegreerd kunnen worden in het plan en in de marketing.

De gemeenschappelijke wens die alle doelgroepen hebben is om een leuke en gezellige tijd te hebben. Daar moet vooral op gericht worden in de marketing. Het product dat aangeboden wordt aan de mensen is een gezellige plek om te recreëren, waar lekker gegeten kan worden en waar de kans is om te genieten van het uitzicht onder het genot van een drankje. De meeste dagjesmensen, zoals fietsers en wandelaars, zijn tevreden met een terrasje waar een drankje genuttigd kan worden en waar ook de gelegenheid is om een hapje te eten. Dit is uiteraard ook van belang voor de mensen die een weekend, midweek of een volle week in de waterherberg blijven. Wat door hen echter ook gewenst wordt is genoeg activiteiten, zodat de kinderen de hele dag zoet zijn.

Er wordt dus gericht op verschillende marktsegmenten van de recreatiemarkt. Dit wordt selectieve marketing genoemd.

Om herkenbaar te zijn en worden voor mensen, moet de herberg op een bepaalde manier in de markt geplaatst worden. De bedoeling is om een onderscheidende plaats te krijgen in het hoofd van de potentiële klanten. Op deze manier creëer je een imago.

Via verschillende strategieën is dit te bereiken. De strategie die het beste bij de herberg past is de tweezijdige positionering. Hier wordt dan vooral getracht het verstand en het gevoel te combineren bij het trekken van klanten (Alsem 2005).

Belangrijk is dat mensen een associatie krijgen bij de naam van de herberg. Deze associatie moet dan positief zijn. Hierdoor zullen mensen geïnteresseerd worden en er naar toe gaan.

De marketing zal productgericht plaatsvinden. Dit omdat de herberg een uitgebreider product levert dan de concurrentie. Er worden zowel versnaperingen als activiteiten aangeboden, wat bij de concurrentie in het gebied niet het geval is. Ook zal er voor de dagjesmensen meer te bieden zijn bij de waterherberg dan bij de concurrentie.

## Hoofdstuk 9 Marketinginstrumenten

De marketinginstrumenten zijn aan te duiden met de marketingmix.

De marketingmix bestaat uit vier punten, de zogenaemde 4P's. Deze zijn: product, plaats, prijs en promotie (Kotler, 2007).

Deze marktinstrumenten worden gebruikt in de marketingstrategie van een bedrijf.

### 9.1 Marktinstrumenten van de waterherberg

In onderstaand stuk wordt weergegeven hoe de marketinginstrumenten voor de waterherberg worden toegepast.

#### 9.1.1 Product

De waterherberg heeft een ruim aanbod aan versnaperingen. De klanten zullen een riant keus hebben, zodat ze met een goed gevulde maag weer op pad kunnen of naar bed kunnen gaan. Naast de hapjes en drankjes is er een speeltuin aanwezig zijn, zodat de kinderen naar hartelust kunnen spelen en de ouders kunnen genieten van de al eerder genoemde hapjes en drankjes op het terras. In de zomer zal er zwemgelegenheid zijn, en in de winter zal er schaatsgelegenheid zijn, als het uiteraard goed vriest. Een eiland met houtsnijwerken is zeker te waarderen door het wat oudere publiek, hoeveel dit voor elke leeftijd wel enigszins interessant kan zijn.

Een fietsverhuur kan niet ontbreken bij de waterherberg, zodat de klant met de fiets de omgeving kan bekijken. Als de klant de omgeving te fiets heeft gezien, kan de klant vervolgens een kano huren bij de aanwezige kanoverhuur, om de omgeving van de andere kant te bekijken.

In de winter zal het authentieke interieur met open haard de gezelligheid binnen benadrukken, zodat het hele gezin dicht bij elkaar kan kruipen met een lekkere kop warme chocolademelk. Er is verder nog de mogelijkheid voor een nader te bepalen hoeveelheid mensen die kunnen overnachten in de herberg.

Door een arrangement te ontwikkelen die via de website van de herberg is te boeken is er nog toevoeging van een product. De precieze samenstelling van dit arrangement moet nog verder uitgewerkt worden. Dit kan gedaan worden door een kleine touroperator zoals bijvoorbeeld SNP. Deze organisatie is een partner van de ANWB, waardoor ook gelijk een grotere groep mensen is te bereiken.

Door de arrangementen zal de kans groter zijn dat er het hele jaar door mensen overnachten in de waterherberg.

#### 9.1.2 Plaats

De waterherberg is gelegen in de nabijheid van het water en is zowel met de fiets als via het water te bereiken. De auto kan op kleine afstand geparkeerd worden. Daarnaast kunnen wandelaars er op adem komen onder het genot van een drankje en uitzicht vanaf het terras op de Langeraarse Plassen.

De herberg ligt op kleine afstand van Papenveer, Ter Aar, Nieuwveen en Langeraar, waar de Langeraarse Strooplikker te zien is.

#### 9.1.3 Prijs

De prijs van de producten moet nog nader bepaald worden, zowel van het eten en drinken als van de kamerverhuur en voor het afhuren van de ruimte op de boven verdieping. De prijzen zullen echter zo laag mogelijk gehouden worden, maar het zal geen low budget worden, omdat er een bepaalde luxe wordt aangeboden. De prijs-kwaliteit verhouding moet goed zijn.

#### **9.1.4 Promotie**

Om de waterherberg te promoten zal er een internetsite gemaakt worden waarop alle relevante informatie staat, van de prijs van de waterherberg tot de interessante activiteiten die in de omgeving gedaan kunnen worden, zoals de speeltuinen voor kinderen, de houtsnijwerken, de terrassen, restaurant, bar en luxe kamers.

Naast een internetsite is het belangrijk om verder te promoten. Er kan een reclamefilmje worden gemaakt die uitgezonden kan worden in Nederland, zodat mensen geïnteresseerd kunnen raken om informatie erover op te zoeken.

Er kan ook telefonisch contact opgenomen worden om informatie te verzamelen. Dit vooral om ouderen te stimuleren naar de waterherberg te gaan. Ouderen hebben over het algemeen een beperkte toegang tot internet.

Een ander medium om de waterherberg te promoten is folders neerleggen bij VVV-kantoren. Veel toeristen die niet weten wat er te doen is bezoeken een VVV-kantoor om aan informatie te komen van leuke plekken in de buurt. Door hier te promoten zullen vooral dagjesmensen naar het gebied getrokken worden, aangezien bezoekers van VVV-kantoren meestal al toeristen zijn.

Om de mensen naar het gebied te trekken met de bedoeling hen daar te laten overnachten kunnen touroperators het gebied aanprijzen. Zo kunnen mensen op het idee komen om naar de Langeraarse Plassen te trekken.

Het oudste en beste promotiemiddel dat er bestaat is en blijft mond-op-mondreclame. Door elke klant tevreden naar huis te laten gaan zal deze persoon het aanbevelen aan familie of vrienden, die nog niet weten waar zij naar toe willen in de vakantie. Als deze klanten tevreden zijn zullen zij het weer door vertellen, etc. Door een goede prijs-kwaliteitverhouding aan te bieden zullen de klanten tevreden naar huis gaan, en wellicht terugkeren het volgende jaar.

#### **9.2 Product-markt-combinatie**

Een product-markt-combinatie (PMC) is een omschrijving van de productgroepen van een onderneming in combinatie met de functionele markten waarop deze producten worden verdeeld.

In het geval van de waterherberg is er zeker sprake van een product-markt-combinatie. Er wordt tenslotte op meerdere doelgroepen gericht, die allemaal verschillende wensen hebben. Wat de waterherberg voor een ieder aanbied is dezelfde streekproducten, die alle doelgroepen aan zou moeten trekken. Daarnaast is er een breed assortiment aan activiteiten. Voor de kinderen zijn er speeltuinen, voor de ouders een terras om de kinderen in de gaten te houden, ouderen kunnen een stukje fietsen, en een groep jongeren zouden met het hele gezelschap kunnen kanoën.

Verskillende product-markt combinaties die ontwikkeld kunnen worden zijn:

Onderneming in de omgeving van de Langeraarse plassen verhuurt fietsen met een fietsroute langs de mooie stukken natuur en natuurlijk de waterherberg voor een hapje en drankje. Hiervoor kan Jan Wim Kroon Tweewielers in Ter Aar benaderd worden. Ook kan Fietsplus Gerrit Piet in Nieuwveen benaderd worden.

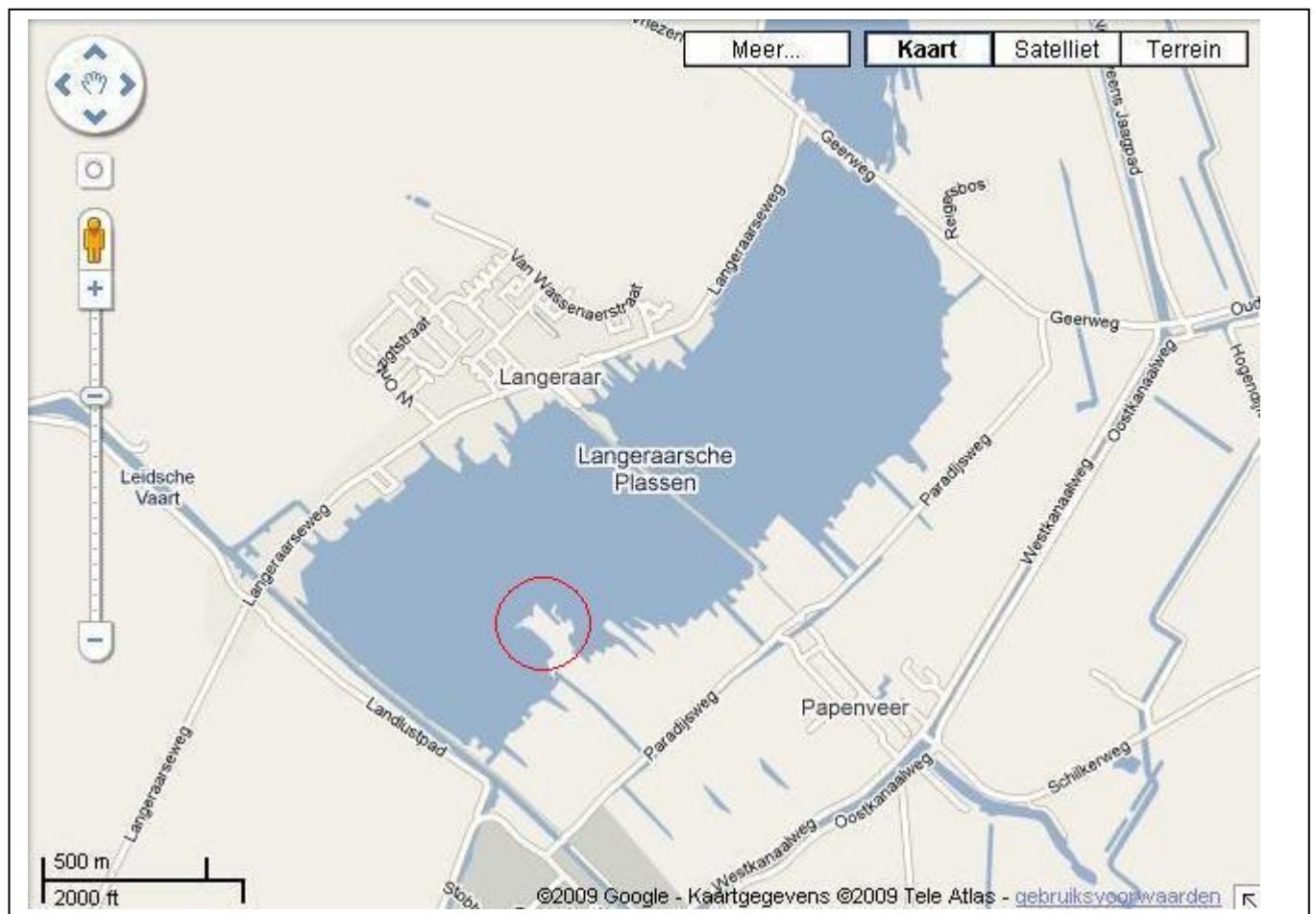
Onderneming in de omgeving van de Langeraarse plassen verhuurt kano's met een route langs mooie stukjes en door kleine slotjes naar de waterherberg. Dit kan ook voor kleine roeiboten en fluisterboten. Vershuur watersport in Ter Aar kan hiervoor benaderd worden of ze ook als nevenactiviteit bootjes willen verhuren.

Watersportvereniging Langeraar kan zeilbootjes verhuren en dan kunnen de toeristen wat eten en drinken bij de waterherberg.

Voor deze combinaties moet nog verder onderzoek gedaan worden, omdat er samengewerkt moet worden met andere ondernemers in de omgeving.

## Hoofdstuk 10 Vestigingsplaats van de waterherberg

Aangezien mensen tijdens recreëren steeds meer willen genieten op een rustige unieke plek kan de waterherberg het best op een rustige en unieke plaats liggen aan de Langeraar Plassen. De beste plek voor de waterherberg is aan het water. De mooiste plek is dat de herberg omgeven is aan 3 zijden door water. Hierdoor is de waterherberg slechter met de auto te bereiken, maar wel goed op de fiets. Ook kunnen nu gemakkelijk de boten aanmeren en kunnen kanoërs makkelijk langskomen. Zoals te zien is in figuur 3 is de rode cirkel de gewenste ligging.





Het rood omcirkelde stuk in figuur 4 zal deels gebruikt worden om de waterherberg te situeren. Daarbinnen vallen dan ook de speeltuin, de aanlegsteigers, het zwemgedeelte en het eiland met de houtsnijwerken.



Figuur 4: Detail kaart gewenste locatie waterherberg (Google, 2009).

## Hoofdstuk 11 Gebouwen van de waterherberg

Als geschikt gebouw voor de waterherberg gaat de eerste keus uit naar een authentieke boerderij of stenen schuur. Indien dit niet te realiseren is zal er gedacht moeten worden aan een nieuwbouw project. Dit nieuwe gebouw dient dan wel te voldoen aan het gewenste uiterlijk, namelijk het uiterlijk van een oude boerderij.

De herberg dient groot genoeg te zijn voor op de begane grond een bar, een keuken, een eethoek, een pooltafel, een gokkast, een dartbord en een zithoek waar klanten een drankje kunnen nuttigen.

Om dit te realiseren zal de gezellige eetcafésfeer gecreëerd worden. De eetgelegenheid zal over twee verdiepingen worden verdeeld. In het midden van het gebouw wordt een vuurplaats met schoorsteen gecreëerd.

Tevens is er op de bovenste verdieping een plek ingericht om af te huren. Hier kunnen feesten gehouden worden of kunnen grote groepen eten of andere activiteiten houden. Als dit niet verhuurt is zal hier ook gegeten kunnen worden als het druk is.

Op de bovenverdieping moeten een aantal tweepersoonskamer gerealiseerd worden.

Verschillende van deze kamers moeten schakelkamers worden, waarmee bedoeld wordt dat ze een deur hebben om naar de andere kamer te komen. Hierdoor kunnen er ook gezinnen met kinderen logeren. Het precieze aantal kamers zal nog uitgezocht moeten worden door bijvoorbeeld toerismestudenten.

De herberg zal voorzien worden van een lift, dit om te zorgen dat er ook mensen met rolstoel kunnen overnachten en op de bovenste verdieping kunnen eten.

Het hele gebied van de herberg is toegankelijk voor rolstoelen. De paden zijn verhard en de entree van de herberg heeft geen opstaande drempels. Het pad naar de herberg toe is ook een verhard pad.

Buiten aan de zuid- en westkant van het gebouw wordt een terras gerealiseerd. Ook deze dient in oude stijl gerealiseerd te worden. Een deel van het terras zal een veranda zijn, en een gedeelte zal overdekt zijn. Het andere deel is in de open lucht.

Aan de noordoostzijde van de waterherberg bevindt zich een eilandje wat ingericht wordt als eiland waar overnacht, kan worden in tenten. Dit is leuk voor groepen met kinderen.

Aan de noordkant van de herberg zullen de aanlegsteigers komen. De inham aan de noordkant is voor kano's en kleine roeiboten.

Aan de zuidkant van de herberg zal in een stukje van de Langeraarse plas een stuk afgeschermd zijn om te kunnen zwemmen in de zomer.

Ook zal aan de zuidkant iets verder van het water een speeltuin komen met klimrek, glijbaan, zandbak en rekstok.

Aan de oostzijde zullen de fietsenrekken geplaatst worden een stukje van het restaurant af, zodat er op het erf geen fietsen staan. In de winter zal een deel van de fietsenrekken verdwijnen om als parkeerplaats te dienen. In de zomer zal op de weg naar de herberg een hek staan die in het asfalt is verankerd waardoor er geen auto's door kunnen.

Ook zal er bij de Paradijsweg een aantal parkeerplaatsen ontwikkeld worden. Dit om grote groepen en ouderen ook de mogelijkheid te geven om naar de waterherberg te komen. Ook in de winter zorgt dit dan nog voor klanten, omdat de waterherberg met de auto te bereiken is.

## Hoofdstuk 12 Personeel waterherberg

Het personeel van de herberg bestaat uit een team. Dit team wat betreft de grootte nog nader bekeken dient te worden zal waarschijnlijk de volgende mensen hebben: een manager, koks, keukenhulp, kelners, hulpkelners en schoonmakers/kamermeisjes. De precieze samenstelling zal nog bepaald moeten worden door een externe organisatie. Hier kan gedacht worden aan studenten van Hospitality Management.

Het team zal gedurende het jaar verschillen wat betreft de grootte, afhankelijk van het seizoen en de drukte. In de zomer zullen er ook scholieren en studenten meehelpen. Gedurende de rest van het jaar zullen er alleen indien nodig mensen extra ingehuurd worden.

Het team waarmee gewerkt wordt zal zoveel mogelijk uit mensen bestaan uit de directe omgeving van de Langeraarase plassen.

Het personeel zal de volgende eigenschappen moeten bezitten: het personeel dient klantvriendelijk te zijn, het personeel dient beleefd te zijn, het personeel dient hulpvaardig te zijn.

Het personeel zal ook verschillende trainingen gedaan moeten hebben. Deze trainingen zijn:

- Cursus sociale hygiëne
- Cursus basisvakbekwaamheid horeca/ cafébedrijf
- Gastvrijheidtraining.

Door deze trainingen is het personeel vakbekwaam, hebben ze een uitgebreide kennis over hoe met mensen om te gaan en straalt het ook professionaliteit uit naar de klanten als het personeel netjes reageert en handelt. (anonymus a, z.j.)

Deze trainingen dienen door het vaste personeel gedaan te zijn. De tijdelijke krachten moeten goed uitgezocht worden op de gewenste eigenschappen en geïnstrueerd te worden door het vaste personeel over hoe met klanten en hygiëne om te gaan.

## Hoofdstuk 13 Eetgelegenheid

De eetgelegenheid in de waterherberg heeft één wel heel belangrijke prioriteit. Dit is dat de eetgelegenheid vooral gezellig moet zijn. Zowel voor jong en oud, toerist of lokale bewoner en zowel in de zomer als in de winter. Na een lekker dagje varen, zwemmen of een rondje over de plassen geschaatst te hebben wil iedereen natuurlijk niets liever dan even lekker bijkomen op een gezellige plek.

De eetgelegenheid zal dan ook de gezellige eetcafésfeer krijgen. De eetgelegenheid kan verdeeld worden over twee verdiepingen en een buiten terras. De bovenste verdieping is een ideale plek voor feesten en partijen en kan gesloten worden op een dag dat het wat minder druk is, zodat het toch gezellig vol lijkt. In het cafégedeelte zullen een mooie bar, pooltafel, gokkast en een dartbord aanwezig zijn. De spellen zijn belangrijk, aangezien deze een gezellige competitie brengt en een band scheidt onder de lokale bevolking. Het buitenterras zal bij het water liggen en voorzien zijn van goede stoelen en gezellige buitenverlichting.

De gerechten die geserveerd gaan worden zijn afhankelijk van het seizoen.

In de zomer zal er heerlijk gebarbecued worden en kunnen er simpele gerechten, pannenkoeken (de specialiteit, de strooplikker pannenkoek met een verassing voor de kinderen), patat en kroketten, soepen en goed gevulde broodjes gegeten worden. Met als toetje natuurlijk een waterijsje voor de kinderen of een heerlijk strooplikkers ijsje. De producten die gebruikt worden zullen zoveel mogelijk bij lokale boeren vandaan komen en streekproducten uit het Groene Hart, zoals Eco-brood, boeren-geitenkaas, boerenzuivel, ambachtelijke producten, polderijs, groene hart honing, sap en appelmoes zullen extra gepromoot worden.

In de winter kan er bij de open haard genoten worden van een lekkere winterse maaltijd, goed gevulde soepen (erwtensoup), een lekker broodje warme worst en natuurlijk koek en zopie. Maar het is natuurlijk ook mogelijk om alleen te stoppen voor een warme chocolademelk met slagroom en marshmallows, of gewoon een grote beker koffie of thee met een stukje lokaal gebak.

In de lente en herfst kunnen er speciale weekgerechten gekookt worden. Uiteraard met de streekproducten erin verwerkt, waar mogelijk. Voor de logees staat een goed gevuld ontbijt klaar, zodat men met een goed gevulde maag op stap kan. Het ontbijt kan bij mooi weer buiten op het terras geserveerd worden of in een rieten mandje op de kamer bezorgd worden.

Het hele jaar rond zal er ook wat lekkers voor de kinderen zijn, want die hebben na een dagje zwemmen echt geen trek in een bordje met iets onbekends, maar wel in een lekker frietje of een heerlijke strooplikkerpannenkoek. En niet te vergeten, een heerlijk kinderijsje toe.

Ook gerechten van ‘vroeger’, zoals spek met peren en stoofpotten zullen in de winter geserveerd worden.

De eetgelegenheid moet vooral een gezellige plek zijn, waar de gasten voor een leuke prijs heerlijke kunnen eten en ontspannen.

## Hoofdstuk 14 Activiteiten waterherberg

Een waterherberg is een prima ontmoetingsplek en overnachtingsplek voor recreanten. Voor mensen met een bootje, kano of waterfiets is het een ideale plek om aan te leggen en even lekker aan wal te genieten. Voor mensen die de voetjes liever droog houden is het wel een ideale plek om naar bootjes te kijken of om te genieten van de leuke activiteiten.

Na het bootje te hebben aangelegd aan de steiger of de auto verderop op de parkeerplaats geparkeerd te hebben is er van alles te beleven bij de waterherberg. Vanuit de waterherberg worden allerlei activiteiten georganiseerd en is er voor iedereen iets leuks te vinden. Zo kan er lekker gezwommen worden, boerenmidgetgolf gespeeld worden, het strooplikkerspel gespeeld worden of kan men via de houten wiebelbrug naar het eilandje.

Vanaf de herberg bestaat ook de mogelijkheid om heerlijk te fietsen en te wandelen of een speurtocht te doen.

Terwijl pa en ma lekker op het terras zitten is er natuurlijk niets leukers dan de kinderen vanaf het terras in de gaten te houden wanneer zij lekker aan het spelen zijn in de speeltuin. Een zandbak voor de kleintjes, een rek voor de meisjes en natuurlijk een stoer klimrek met glijbaan voor de jongens.

Leuk voor de wat ouderen recreanten is het kraampje met lokale streekproducten, het spelen van Oud-Hollandse spelletjes en het bekijken van houtsnijwerk.

Ook kunnen er speciale arrangementen voor kinderfeestjes aangeboden worden. Bijvoorbeeld een spannende speurtocht naar de strooplikker of lekker zwemmen en kanoenen bij de waterherberg. Met als afsluiting lekker je eigen broodje bakken boven het kampvuur, een heerlijke pannenkoek of onder het genot van een ijsje naar het strooplikkerverhaal luisteren.

De activiteiten van de herberg kunnen gecombineerd worden met andere mogelijke activiteiten in de omgeving. Zoals het huren van een paard bij de manege in Langeraar of het huren van een visbootje in Langeraar.

## **Hoofdstuk 15 Kosten en baten**

Het opzetten van een waterherberg brengt veel kosten en baten met zich mee. In dit hoofdstuk wordt aandacht geschonken aan beide onderwerpen. De kosten worden niet heel specifiek genoemd, omdat veel kosten niet goed vast te stellen zijn omdat er geen concreet bedrijf is dat de waterherberg wordt. Als de waterherberg verder uitgewerkt wordt door bijvoorbeeld toerismestudenten kunnen de kosten beter vastgesteld worden. Nu worden enkel de onderdelen genoemd die geld kosten.

### **15.1 Kosten**

Het opzetten van een waterherberg is een grote investering. In dit geval draait het om een agrarisch bedrijf dat tot een waterherberg omgebouwd wordt. De huidige gebouwen moeten flink omgebouwd worden om de herberg te realiseren. Er moeten kamers gemaakt worden voor de herberggasten. Tevens moet er beneden een heel restaurant gerealiseerd worden, met een grote keuken waar maaltijden bereid kunnen worden. Alles moet opnieuw ingericht worden. Het buitenterras moet gebouwd worden. Om inzicht te krijgen in de werkelijke kosten moet er nadat er een bedrijf is gevonden een plan opgesteld worden voor de waterherberg. Voor een prijsopgave kan dit naar een aannemer gestuurd worden.

In de lente- en zomermaanden wordt het druk in de herberg, het restaurant en op het terras. Daarom zal er tijdens deze maanden meer personeel moeten zijn om de gasten te kunnen bedienen. De lonen van het personeel moeten uitbetaald worden. Dit kost veel geld.

Om de waterherberg bekend te maken, moet er veel promotie plaatsvinden. Er zullen zeker in het begin veel kosten gemaakt moeten worden aan promotiemateriaal.

### **15.2 Baten**

De waterherberg moet een ontmoetingsplek en overnachtingsplek worden voor allerlei soorten recreanten aan de Langeraarse Plassen. Op dit moment zijn er weinig faciliteiten aan de Langeraarse Plassen. De waterherberg is een trekpleister om recreanten naar de Plassen te brengen. Het aantal toeristen dat naar de Langeraarse Plassen komt zal dus toenemen.

Daarnaast wordt de waterherberg op een duurzame wijze georganiseerd. Het personeel zal voornamelijk uit lokale bevolking bestaan. Het biedt dus werkgelegenheid voor de mensen die rondom de Plassen wonen. Omdat er een duurzame bedrijfsvoering is, wordt de omgeving minimaal aangetast. Er wordt rekening gehouden met de omgeving die behouden moet worden.

De waterherberg heeft een authentiek karakter. Het verhaal van de strooplikker wordt doorgegeven en er worden streekgerechten geserveerd. De streekverhalen worden zo in stand gehouden en doorgegeven.

## Hoofdstuk 16 Risicoanalyse

Om de haalbaarheid van dit project te controleren wordt er een risicoanalyse uitgevoerd. Er zijn verschillende methoden om dit te analyseren. Er is gekozen voor de risicoanalyse van Grit aangezien deze aan universiteitseisen voldoet en hiermee voldoende is om dit project te controleren op haalbaarheid (Grit, 2008).

### 16.1 Toeristen

Hoewel er getracht is om voor alle doelgroepen iets op te zetten zijn er een aantal groepen waar geen aandacht is besteed. Dit zouden eventueel gemiste kansen zijn. Deze doelgroepen zijn:

- Visueel beperkte toeristen
- Dove en slechthorende toeristen
- Psychisch gehandicapte toeristen
- Toeristen met een gedragsstoornis

### 16.2 Andere risico's

Hoewel de risicoanalyse van Grit een goed beeld geeft van de risico van het project zijn er nog externe factoren die niet volledig zijn afgedekt. Deze zijn hieronder opgesomd,

- Gebrek aan activiteiten in de omgeving
- Veranderingen in trends
- Internationale crisis (financieel, pandemie)
- Nationale crisis (natuur rampen)
- Gebrek aan promotie

## Hoofdstuk 17 Discussie

Ondanks dat de opzet van de waterherberg nog zo goed uitgewerkt wordt, zullen er toch toeristen moeten komen. En dan wordt er niet bedoelt een paar honderd per jaar, maar toch wel een paar duizend wil de waterherberg gaan lopen.

Het doel om 25 % toename van toerisme te hebben in 3 jaar na opstart van de waterherberg kan heel anders uitpakken als er geen andere toeristentrekkers worden ontwikkeld in of om de Langeraarse plassen. Hierbij moet gedacht worden aan waterrecreatie, fietsroutes, wandelroutes, festiviteiten, activiteiten die gecombineerd worden met bedrijven, fietstocht waarbij de mensen opengestelde boerderijen kunnen bekijken en nog veel meer.

Alles wat toeristen trekt en duurzaam is kan ontwikkeld worden. Wel moet goed in de gaten gehouden worden dat er geen belangenverstremeling komt en dat de plaatselijke bewoners in het hele proces betrokken worden, omdat zij de personen zijn die het moeten gaan regelen.



## **Hoofdstuk 18 Conclusie en aanbevelingen**

### **18.1 Conclusie**

Het doel van dit project was het ontwikkelen van recreatiemogelijkheden rondom de Langeraarse Plassen. Op dit moment is er namelijk weinig toerisme op de Langeraarse Plassen.

Om de mogelijkheden te onderzoeken zijn eerst de natuurlijke en culturele bronnen van de Langeraarse Plassen onderzocht, daarna is er een bestemmingsplan ontwikkeld voor een waterherberg. Hierbij is gekeken naar de wensen van toeristen en de nodige marketing activiteiten. Tot slot is een kosten en baten-analyse en risico-analyse uitgevoerd.

Een waterherberg is een prima ontmoetingsplek en overnachtingsplek voor recreanten. Waar zowel de lokale bevolking als toeristen heerlijk kunnen uitrusten en genieten van natuur en diverse activiteiten. De waterherberg is een uniek concept, waarbij de lokale bevolking betrokken is en een groot draagvlak gecreëerd zal worden. De waterherberg heeft een hele belangrijke prioriteit, namelijk dat de eetgelegenheid vooral gezellig moet zijn. Streekproducten en strooplikkersijsjes voegen iets extra's toe aan de sfeer van de waterherberg.

In de huidige maatschappij neemt vergrijzing steeds meer toe, waardoor er meer ouderen met vrije tijd zijn. Naast ouderen, zijn ook mensen die door de drukte verlangen naar rust een doelgroep van de waterherberg. Duurzame producten en lokale, kleinschalige activiteiten dichtbij huis zijn hip. Dit zijn allemaal punten waar de waterherberg slim op in kan spelen.

Door middel van de juiste promotie voor elke doelgroep kan de waterherberg een groot succes worden. Gezinnen met kinderen kunnen op de speciale website naar informatie en arrangementen kijken. Voor ouderen zal er een filmpje en een folder komen.

Naar aanleiding van de risico analyse is een risico percentage van 21,48 procent gevonden. Dit hoge percentage is voornamelijk door het feit dat er veel betrokken partijen zijn. Het is dan ook van belang dat er een goede projectleiding is en er duidelijkheid is voor de betrokkenen.

### **18.2 Aanbevelingen**

- Check het plan per doelgroep. Zo moeten er voor ouderen bijvoorbeeld geen moeilijke opstapjes zijn en voor kleine kinderen wellicht een aangepaste toilet ruimte.
- Wees duidelijk over de plannen naar alle betrokken partijen.
- Betrek toerisme studenten voor het uitzoeken van de faciliteiten.
- Speel in op trends.

## Literatuurlijst

- Anonymus, 2006. [http://natuurlijkjacobsbouwde.weblog.nl/mijn\\_natuurweblog/2006/10/langeraarseplas.html](http://natuurlijkjacobsbouwde.weblog.nl/mijn_natuurweblog/2006/10/langeraarseplas.html), geraadpleegd op 02-12-09
- Anonymus, z.j. [www.hsn-horeca.nl](http://www.hsn-horeca.nl), 15-12-2009
- Alsem, K.J., 2004. Strategische marketingplanning, theorie, technieken en toepassingen. Wolters- Noordhoff Groningen, 4<sup>de</sup> druk.
- Berkum Van, 2009. Gemeente Nieuwkoop. Mondelinge mededeling
- Berkum Van, 2009. Gemeente Nieuwkoop. Informatie via e-mail
- Grit, R., 2008. Project management, risicoanalyse appendix. Noordhoff, Groningen.
- Google, 2009. Kaartgegevens Teleatlas
- Kenniscentrum toerisme, 2009. Trends en ontwikkelingen.
- Kotler, P., 2007. Marketing, de essentie. Pearson Education Benelux.
- <http://www.kenniscentrumtoerisme.nl/page/124>. Geraadpleegd op 07-12-09
- NRIT, 2007. Trendrapport toerisme, recreatie en vrije tijd 2006/ 2007. NRIT Media. Breda
- Telefoongids, 2009. [www.detelefoongids.nl/bedrijven](http://www.detelefoongids.nl/bedrijven), geraadpleegd op 02-12-09