

Samenvatting

De recreatiesector is een sector die in belangrijke mate kan bijdragen aan de economische bloei in Nederland. Op dit moment lijkt de groei van de sector te stagneren, vooral omdat de financiering van nieuwe (innovatieve) investeringsprojecten niet of nauwelijks van de grond komt. Dit rapport verkent de mogelijke oplossingen voor de financiële problemen door een analyse van de knelpunten. Zeker ten aanzien van projecten waar geen sprake is van harde zekerheden liggen er belangrijke uitdagingen.

Een rondgang langs ondernemers en financiers over knelpunten in de sector toont dat eerdere conclusies en aanbevelingen in onderzoek van de toenmalige Stichting Recreatie (2002) nog steeds actueel zijn. Dit onderzoek noemt als knelpunten onduidelijke procedures, gebrekkige beleidscoördinatie en onduidelijke subsidietrajecten. Deze knelpunten zijn nog steeds actueel en hebben hun weerslag op de financierbaarheid van investeringen.

De recreatiesector wordt daarnaast geplaagd door concurrentieverstorende overheidsmaatregelen. Dit leidt tot druk op de marges en stagnatie van innovaties. Toetreding is laagdrempelig, marges zijn laag en innovaties worden snel gekopieerd. Fiscaal gezien lijkt de sector geen druk uit te kunnen oefenen.

Om zicht te krijgen op de oplossingsrichtingen zijn succesvolle projecten in exploitatie geanalyseerd. Daarnaast is een aantal projecten die op de tekentafel liggen, en deels wel en deels niet van de grond komen, geanalyseerd. Hierbij komen belangrijke randvoorwaarden voor de financiering van innovatieve projecten aan bod zoals voldoende beschikbaarheid van eigen vermogen. Tevens valt op dat succesvolle projecten doorgaans pas vreemd vermogen kunnen aantrekken zodra de contracten en vergunningen daadwerkelijk rond zijn.

Bij projecten die niet van de grond komen, is het vaak niet duidelijk waar het eigen vermogen vandaan moet komen en hoe de hoge investeringslasten met onzekere inkomsten in de exploitatiefase zijn terug te verdienen. Een balans waarop een bank niet kan financieren, zeker niet indien er onvoldoende zekerheden zijn. Financiers wijzen op het gebrek aan professioneel ondernemerschap en ondernemers wijzen op het gebrek aan kennis over risico's bij financiers. Een verdere analyse laat zien dat bedrijven veelal familiair van karakter zijn, wat het inschatten van risico's door banken er niet eenvoudiger op maakt. Een belangrijke uitdaging vormt een verdere professionalisering van het ondernemerschap in de recreatieve sector. Voorzieningen worden steeds kortcyclischer en dat noopt tot het snel genereren van kasstromen. Dit wordt versterkt doordat er weinig zekerheden kunnen worden ingezet en financiers daarom de afschrijvingen neigen te verkorten naar 5 tot 10 jaar. Veel recreatieve investeringen worden als een soort goodwill gezien waarop in relatief korte tijd de gemaakte kosten terugverdiend moeten worden.

Om in de bovengeschetste omstandigheden alsnog tot financiering te komen, is het actuele (financiële) instrumentarium onderzocht. Veel ondersteunende regelingen komen vanuit het Ministerie van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie (EL&I). Naast deze regelingen, die veelal gericht zijn op het eenvoudiger beschikbaar kunnen stellen van vreemd vermogen, zijn er instrumenten gericht op het vergroten van het eigen vermogen en op het verkrijgen van eenmalige middelen. Ook zijn er aanvullende instrumenten, onder meer in de vorm van het terugploegen van lokale belastingen.

Vooraf de instrumenten die gericht zijn op het vergroten van het eigen vermogen zijn krachtig omdat vergroting van het eigen vermogen ook voor oplossingen ten aanzien van andere knelpunten zorgt. Immers, verstrekkers van eigen vermogen nemen veel risico en willen daarom vaak een actieve rol in het ondernemingsplan. Dat bevordert doorgaans de kwaliteit daarvan. Bovendien biedt de inbreng van risico-dragend(eigen) vermogen zekerheid aan de verstrekkers van vreemd vermogen, die daardoor eerder geneigd zijn krediet te verstrekken.

De oplossingsrichting "participatiemaatschappij" is op basis van de analyse als "meest passend" beoordeeld. Een participatie versterkt het eigen vermogen. Bovendien draagt een participatiemaatschappij voor de recreatieve sector bij aan het verkrijgen van draagvlak. Het prikkelt de interesse bij financiers en recreatieve ondernemers. Een participatiemaatschappij biedt tenslotte een slagvaardige organisatie, met relevante kennis, netwerken en ondernemerschap om recreatieve investeringen daadwerkelijk te realiseren. Door het hanteren van een goed verdienmodel kan een dergelijke participatiemaatschappij zowel aantrekkelijk zijn voor de investerende ondernemer als voor de participanten. De "participatiemaatschappij" lijkt dus een krachtige oplossing voor de vele uitdagingen waar de sector voor staat.

Daarnaast is een aantal oplossingsrichtingen te beschouwen als **laaghangend fruit**. Dat zijn instrumenten die relatief eenvoudig zijn in te richten, maar slechts een bescheiden bijdrage leveren aan het oplossen van knelpunten. Het gaat daarbij om:

- Ervaring opdoen met het terugploegen van opbrengsten die bij derden worden gegeneerd (OZB, toeristenbelasting);
- Het bundelen van kennis en ervaringen;
- Het bijeenbrengen van marktinformatie.

Ten slotte zijn er enkele instrumenten die weliswaar een belangrijke bijdrage kunnen leveren doch tegelijk ook **aanzienlijke investeringen** met zich meebrengen:

- Instrumenten gericht op het mobiliseren van eenmalige bijdragen (subsidies, grondwaarden);
- Introductie van deels gegarandeerde kredieten (BF-krediet) voor recreatieve investeringen.

Dit onderzoek heeft als oplossing voor de financieringsproblematiek de “participatiemaatschappij” aangedragen en de conclusie getrokken dat dit een doeltreffend instrument is voor de vele uitdagingen waar de sector voor staat. Momenteel werken diverse partijen aan een businessplan om het instrument “participatiemaatschappij” daadwerkelijk op te richten.

The venture capital company: An important solution for the financial problems impeding the realization of innovations in the recreational sector

Boendermaker, C. and B. van Ommeren, BNG Advies

InnovationNetwork Report No. 11.2.256, Utrecht, The Netherlands, March 2011.

The recreational sector can be a major contributor to economic prosperity in the Netherlands. At present, however, growth in the sector appears to be stagnating, mainly due to problems in raising finance for new (innovative) investment projects. This report explores the possible solutions for the financial problems by analysing the bottlenecks. Important challenges need to be addressed, particularly for projects where there are no cast-iron certainties for investors.

Inquiries among entrepreneurs and financiers about bottlenecks in the sector revealed that earlier conclusions and recommendations of a study of the then Stichting Recreatie (2002) remain topical. The bottlenecks identified in this study were: unclear procedures, lack of policy coordination and unclear subsidy processes. These issues still exist today and are making it difficult for entrepreneurs to raise finance for investments.

Moreover, the recreational sector is plagued by competition-distorting government measures. This is leading to pressure on margins and stagnation of innovations. The entry threshold is low, margins are low and innovations are rapidly copied. The sector seems unable to exert fiscal pressure.

To gain insight into possible solutions, commercially successful projects were analysed. In addition, several projects that are currently on the drawing board – some promising, others less so – were analysed. Key conditions for financing innovative projects, such as sufficient availability of equity, were considered. One interesting finding was that successful projects can usually only access debt capital once contracts have been concluded and licences obtained. Projects that fail to get off the ground often cannot raise equity because the uncertain future profitability casts doubt on whether the investment costs will ever be recouped once the project is up and running. Faced with such a speculative cost-benefit outlook, banks are unable to provide finance, particularly in the absence of sufficient collateral. Financiers point to a lack of professional entrepreneurship, while entrepreneurs complain that financiers have an insufficient understanding of risks. Further analysis shows that many recreational companies are family-run, which does not make it any easier for the banks to make an accurate risk assessment. One important challenge is to achieve more professional entrepreneurship in the recreational sector. Due to the shortening life-cycles of facilities, cash flows must be generated faster to recover the investment more quickly. This problem is compounded by the fact that many companies cannot provide sufficient collateral, so that financiers tend to shorten the permitted depreciation term to 5-10 years. Many recreational investments are thus treated as a kind of goodwill where the costs incurred must be recouped in a relatively short period of time.

To explore ways and means of raising finance amidst these inauspicious circumstances, the existing (financial) instruments were studied. These include numerous supportive schemes sponsored by the Ministry of Economic Affairs, Agriculture and Innovation (EL&I). Alongside these schemes which are often designed to facilitate access to loan capital, there are also instruments for increasing equity and obtaining one-off funding. In addition, there are supplementary instruments in the form of e.g. ploughing back local taxes.

The equity-increasing instruments are particularly powerful as these also facilitate the resolution of other bottlenecks. One reason is that the venture capitalists providing the equity are taking a big risk and, in return, often demand a say in how the business is run, which generally leads to a better business plan. In addition, the contribution of venture capital creates security for providers of debt capital who are consequently more inclined to extend loans.

The 'venture capital company' emerged as the 'most suitable' solution from this analysis. Venture capital strengthens the company's equity position. Moreover, the involvement of venture capital companies gives the recreational sector a broader operational base by generating greater interest among financiers and recreational entrepreneurs. Finally, venture capital companies give organizations a sharper commercial edge by providing the necessary knowledge, networks and entrepreneurial skills for realizing genuinely viable recreational investments. By applying a sound revenue model, such a venture capital company can be attractive both for the investing entrepreneur and the participants. The 'venture capital company' thus presents itself as a powerful solution for the many challenges facing the sector.

In addition, there are other possible solutions that can be considered as **low-hanging fruit**, i.e. instruments that are relatively easy to set up but only make a modest contribution towards resolving the bottlenecks. These are:

- Gaining experience with ploughing back revenues generated from third parties (property tax, tourist tax);
- Pooling knowledge and experience;
- Gathering market information.

Finally, there are several instruments that can make an important contribution but also involve **substantial investments**:

- Instruments aimed at mobilizing one-off contributions (subsidies, land values);
- Introduction of partly guaranteed 'BF' loans for recreational investments.

This study identified the 'venture capital company' as the solution for the financing problem on the grounds that it is an effective instrument for addressing the many challenges facing the sector. Various parties are currently working on a business plan to get the 'venture capital company' instrument off the ground.