

Korte historie

Regiomarketing Zuidwest Fryslân
2004-2008



Werkgroep Vrije Tijd



Nieuwe Markten voor
Zuidwest Fryslân
2010-2011



Fundamenteel uitgangspunt is:

Recreatieondernemers zijn ZELF partner in gebiedsontwikkeling geworden en vertegenwoordigen zichzelf (niet door belangenorganisaties en/of algemene ondernemersfederaties).

Omdat:

Ondernemers heel direct betrokken zijn bij het gebied en het gebied de coulissen en het verdienmodel is van de sector.

Kortom:

De toerist verblijft bij ons en recreëert in het gebied. Dus moeten wij voor een goede ontwikkeling in het gebied zorgen !

Hoe zijn we partners geworden in gebiedsontwikkeling:

- ✓ Regio als juiste maat herkend;
- ✓ Geleerd dat de sector Vrije Tijd ook producent van het landschap is;
- ✓ Onderlinge samenwerking in Route zuidwestfriesland was verkenning en verdieping;
- ✓ Nieuwe professionele kennis binnengehaald met Nieuwe Markten project, met actieve steun van de provincie;
- ✓ Samenwerking zoeken met iedereen; gemeenten, provincie, Marrekrite en andere relevante organisaties;

Wat doen we:

- ✓ Voeren projecten uit met, voor en door ondernemers: Routezuidwestfriesland, Haalbaarheidsonderzoek Bezoekerscentrum Nationaal Landschap zwf en E-BikeFriesland.
- ✓ Bemoeien ons met alles in dit gebied: visie's, nota's en plannen van provincie en gemeenten;
- ✓ Zoeken uit hoe onze sector in deze regio moet werken, bijvoorbeeld met deze bijeenkomst van de STIRR;
- ✓ Kennis opbouwen en delen over de sector en alles wat daarmee samenhangt;
- ✓ Zijn voortdurend actieve ambassadeurs van het gebied binnen onze bedrijven en daarbuiten; wonen, werken en recreëren in dit gebied.

Hoe doen we dat:

- ✓ Actieve en praktische ondersteuning bij de opzet van projecten (o.a. business cases uit Nieuwe Markten);
- ✓ Door kennis te halen, bij Friese instituten maar vooral óók daarbuiten;
- ✓ Door aansturen op voortdurende kennis uitwisseling en kennis opbouw;
- ✓ Met groep koplopers vooruit gaan en brede steun vragen en krijgen als nodig;
- ✓ Uitbreiding van het bestuur voor verbreding inbreng en uitbreiding draagvlak;
- ✓ Elke bestuurder is actief in een uitgebreid netwerk binnen en buiten de sector;
- ✓ Wederkerige samenwerking met gemeenten en provincie door zorgvuldig opgebouwde vertrouwensrelatie;
- ✓ Door beter te zijn op inhoud: eigen kennis en vaardigheden ontwikkelen in een uitgebreid netwerk.

Voetangels en klemmen:

- ✓ Als één van de drie partijen niet werkt (gemeente, provincie, ondernemersgroep) is er direct storing. Met geduld en moed weer bij elkaar komen.
- ✓ Zonder de professionele inhoudelijke en administratieve ondersteuning had het niet gewerkt.
- ✓ Hoe borg je continuïteit ?
- ✓ Voor dossiers met te hoog 'afbrand' risico geldt: langs zij parkeren. Voorbeelden zijn lokale VVV en Fryslân Marketing perikelen;
- ✓ geen resultaten op korte termijn en het neemt veel tijd;
- ✓ in deze tijd moeten mensen soms terug in hun bedrijf;



We zijn er van overtuigd dat er binnen deze groep veel kennis en inhoud opgebouwd is. We begrijpen hoe het werkt tegenwoordig. En het lukt ons goed positief bij te dragen aan de gewenste ontwikkelingen.

Tot slot:

We hebben soms met partijen te maken die tevreden zijn als het proces zijn loopt heeft ,dat zijn wij niet. Het gaat ons om het resultaat