

'Blijf bij je eigen identiteit, als ondernemer met je bedrijf'

Kort interview met Erna Kruitwagen. Erna is eigenaar van Recreatieoord de Panoven in Zevenaar.

Begin november hebt u deelgenomen aan de studiereis van de Stichting Innovatie Recreatie en Ruimte (STIRR) naar Noord Engeland. Wat is u daarvan het meeste bijgebleven?

Mij zijn vier punten in het bijzonder bijgebleven. Ten eerste vond ik het opvallend dat er een goede mix is tussen de Nationale Parken in Engeland en de commerciële bedrijven. Een tweede punt dat me is bijgebleven is dat de Engelse Overheid een eenmalige stimuleringssubsidie toekent aan bedrijven. Het ondernemerschap in Engeland wordt voor 40 tot 50% op die manier gesubsidieerd. Gezonde bedrijven krijgen hiermee een eenmalige stimulans, terwijl de onrendabele bedrijven eigenlijk automatisch weg gesubsidieerd worden. Een dergelijk systeem zou in Nederland ook ingevoerd moeten worden. Daarnaast, en dat is het derde punt, financiert de Engelse Overheid ook marketinggelden voor grotere projecten in samenwerkingsverband. Tot slot: De Engelse Overheid benut een deel van de EU-gelden ook voor het ondernemerschap. Hierdoor jagen zij het ondernemersklimaat en de werkgelegenheid aan. Jammer, dat Nederland deze gelden vooral besteedt aan zaken als lantaarnpalen, tegels en paden, oftewel de stoffering van de publieke terreinen.

Welk onderdeel van de studiereis sprak u het meeste aan en waarom?

Twee onderdelen spraken me bijzonder aan. Het eerste was het bezoek aan Hotel Battlesteads; het meest groene hotel en restaurant in Engeland. De eigenaar, Richard Slade, vertelde ons hoe hij na de aankoop van een energievretend hotel/restaurant, op pensioengerechtigde leeftijd, gebruik heeft gemaakt van een financiële injectie om het hotelletje en restaurant energie neutraal te laten draaien. Ook heeft hij twee eenvoudige kassen laten neerzetten die hij verwarmt met de warmte uit het houtvergassingscomplex. Hij kweekt daarin hij zijn eigen groente en kruiden, die als streekproducten in het restaurant gebruikt worden. Dit is zo bijzonder omdat het hotel staat op een onvruchtbaar stuk land, dat alleen geschikt is voor grote grazers.

Wat me ook erg aansprak was het bezoek aan vader en dochter Dunning. Deze mensen, voor oorsprong boeren, stonden voor de uitdaging om met een eenmalige overheidssubsidie om een hotel neer te zetten. Ze hebben met behulp van deze investeringsinjectie hun plan om een hotel, restaurant en streekwinkel te bouwen en een benzinepomp te

exploiteren op de plek waar de snelweg door hun land kwam, weten te realiseren. Dit was een unieke formule in de jaren 70-tig, die langzaam, na vele jaren, geleid heeft tot succes. Vader en dochter Dunning hebben de producten van andere boeren in hun streekwinkel opgenomen en ze hebben de logistieke problemen rondom het aangeleverd krijgen van deze producten zelf opgelost. Daarmee hebben ze de kleinere boeren naar een hoger niveau getild. Deze streekwinkel staat in de



omgeving wijd en zijd bekend. Mensen rijden makkelijk zo'n 100 mijl om, om bij deze winkel hun producten te kopen. De familie Dunning laat hiermee zien dat ze hart hebben voor de mensen uit de omgeving en dat ze hun eigen identiteit (die van boer zijn) niet uit het oog hebben verloren. Later is het Rheged Centre gerealiseerd. Bijzonder aan Rheged Centre is dat het volledig landschappelijk is ingebed.

Hoe kunt u ervaringen die u hebt opgedaan tijdens de reis gebruiken in uw eigen activiteiten? Zo ja, op welke wijze?

Ik kijk dan vooral naar recreatieoord De Panoven in het kader van het regionale beeldverhaal Dijk van een Delta. Ook bij dat beeldverhaal zijn veel verschillende ondernemers betrokken, net als bij Hadrian's Wall. Voor Hadrian's Wall is er een speciaal daarvoor opgericht organisatiebureau die verantwoordelijk is voor de organisatie, marketing en arrangementen. Een dergelijk bureau zou voor Dijk van een Delta heel goed kunnen werken. Inmiddels is zo'n bureau al in oprichting. Voor mezelf zou ik zeggen: blijf bij je eigen identiteit, als ondernemer met je bedrijf.

Welke innovatieve elementen die in de bezoeken en gesprekken naar voren kwamen verdienen volgens u extra aandacht in de Nederlandse situatie?

In Nederland zou het oprichten van een zakenbank zeker een innovatie zijn. Een zakenbank of participatiemaatschappij opereert binnen de kaders die door haar aandeelhouders is aangegeven. Zo'n bank financiert dan ook op basis van concept en niet, zoals in Nederland het geval is, op basis van grond en gebouwen. De Engelse Overheid is trots op zijn ondernemers en dat laten ze ook blijken. Engeland investeert volop in het ondernemerschap. Het zou mooi zijn als dat in Nederland ook gaat gebeuren.

Een van de redenen om de Hadrian's Wall-regio als bestemming te kiezen, was omdat dit als voorbeeld kan dienen voor een innovatieve gebiedspilots. Wat hebben de Engelse ervaringen u geleerd voor de aanpak van de pilots in Nederland?

Zie antwoord bij vraag 3.



Wat vond u van de groepssamenstelling? Hebt u kunnen netwerken binnen de groep?

De groepssamenstelling was prima en de sfeer was goed. Er kon op een ontspannen manier genetwerkt worden. In de toekomst zou ik de groep echter graag wat breder zien. Voor mogelijke financiële partners, organisaties die in recreatieve bedrijven zouden kunnen investeren, zou een dergelijke reis ook heel nuttig zijn.

Heeft de studiereis aan uw verwachtingen voldaan?

Ja, de studiereis heeft zeker aan mijn verwachtingen voldaan. Ik vond het een eyeopener dat ik over de grens naar een heel andere manier van omgaan met subsidies kon kijken. Ik heb de reis als zeer positief ervaren en vind dit ook zeker voor herhaling vatbaar.

'Inspiratie om van krimp een kans te maken'

Kort interview met Atty Bruins. Atty is afdelingshoofd Stad en Platteland binnen de Directie Platteland bij het ministerie van LNV.

Begin november hebt u deelgenomen aan de studiereis van de Stichting Innovatie Recreatie en Ruimte (STIRR) naar Noord Engeland. Wat is u daarvan het meeste bijgebleven?

Ik vond vooral drie dingen heel inspirerend. Ten eerste het feit dat elke ondernemer kan aangeven wat een bezoeker aan zijn bedrijf aan geld genereert en voor hoeveel werkgelegenheid zo'n bezoeker zorgt. Dat zijn dus de facts en figures die aangeven wat de recreatiesector betekent voor de economische ontwikkeling van het gebied. Ten tweede bleek dat waar weinig werkgelegenheid is en sprake van een lage bevolkingsgraad daar is recreatie juist een grote economische drager van het landelijk gebied. Een derde punt dat me is bijgebleven is de samenwerking tussen recreatieondernemers en de lokale ondernemers in het gebied. Een voorbeeld is de familie Dunning, die werkt met de producten van de plaatselijke boeren. Maar dat geldt ook voor de plaatselijke bakker, loodgieter en andere bedrijven. Op die manier ondersteunt de recreatieondernemer de plaatselijk werkgelegenheid.

Welk onderdeel van de studiereis sprak u het meeste aan en waarom?

Dat was toch wel het verhaal van de familie Dunning en dan met name de wijze van samenwerking met lokale ondernemers en de enorme en durf en ondernemersgeest dat er uit sprak. Zij durven totaal nieuwe combinaties te riskeren, zoals het verkopen van boerenproducten bij hun benzinepomp.

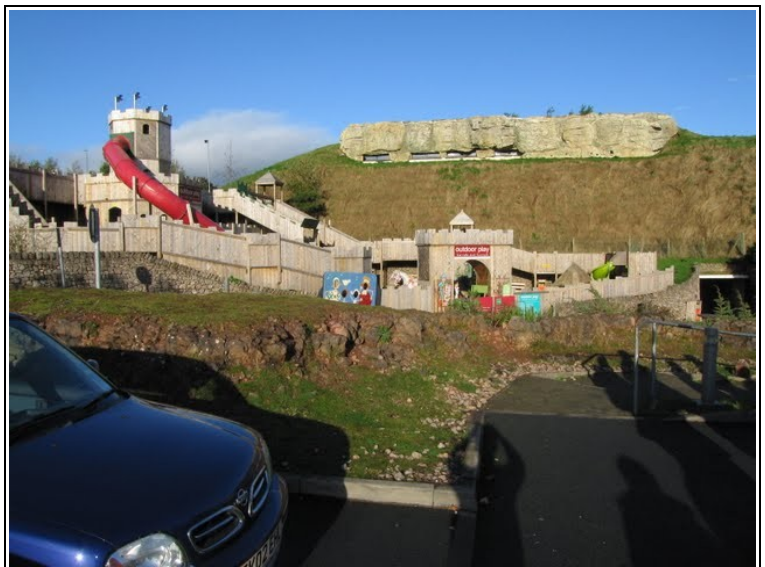
Hoe kunt u ervaringen die u hebt opgedaan tijdens de reis gebruiken in uw eigen activiteiten? Zo ja, op welke wijze?

Los van facts en figures, dat is vooral iets voor provincies, voor de regio en ondernemers om daar aan te werken, al dan niet met hulp van het Kenniscentrum Recreatie, heb ik inspiratie opgedaan voor een relatief nieuw vraagstuk voor Nederland. In Nederland krijgen we steeds meer te maken met een bevolkingskrimp. Dit speelt al in drie regio's, namelijk in Groningen, Zuid Limburg en Zeeuws Vlaanderen, maar dat gaat ook in meer gebieden ontstaan. Mijn inspiratie uit de studiereis om van 'krimp een kans' te maken komt vooral neer op de volgende drie boodschappen:

Ten eerste: Zorg dat het gebied aantrekkelijk wordt of blijft om nieuwe mensen naar het gebied te trekken. Zorg voor voldoende ruimtelijke kwaliteit.

Ten tweede: Recreatie is echt een kans, als die de kwaliteit van het gebied waarborgt en benut.

Ten derde: Zorg dat de lokale (recreatie) ondernemers een economische 'multiplier' kunnen realiseren, die een meerwaarde betekenen voor het gebied en bij wijze van spreken er voor kunnen zorgen dat 1+1 3 wordt. Zo'n multiplier kan voor bepaalde gebieden, zoals Limburg en Zeeuws Vlaanderen goed werken.



Welke innovatieve elementen die in de bezoeken en gesprekken naar voren kwamen verdienen volgens u extra aandacht in de Nederlandse situatie?

In Nederland is het vooral belangrijk dat we meer gaan samenwerken. Dat geldt niet alleen binnen de recreatiesector, maar de sector moet ook meer gaan samenwerken met andere regionale ondernemers.

Een van de redenen om de Hadrian's Wall-regio als bestemming te kiezen, was omdat dit als voorbeeld kan dienen voor innovatieve gebiedspilots, die in het kader van STIRR zijn gestart. Wat hebben de Engelse ervaringen u geleerd voor de aanpak van de deze pilots in Nederland?

Ook hier noem ik weer vooral de samenwerking binnen recreatiesector en van de recreatiesector met andere partijen. Ook daarover heb ik twee inspirerende voorbeelden gehoord. Ten eerste: in Engeland worden nieuwe initiatieven getoetst of het passend is aan het verhaal van het gebied. Dat betekent dat een ondernemer niet vrijblijvend aan de slag kan gaan. Alle ondernemers moeten bijdragen aan het verhaal en geen individueel verhaal neer gaan zetten. Op deze manier werkt iedereen aan een sterke 'gebiedsbranding'. Ten tweede investeert Engeland heel erg in kennis van ondernemers over het gebied, over de historie, de geografie, de geschiedenis en de bevolking van het gebied.

Als lokale (recreatie)ondernemers met passie en kennis over hun gebied praten, er met liefde over spreken, gaat het gebied voor de bezoeker leven en voelen ze zich welkom. Gebiedsbranding gecombineerd met kennis en passie zijn belangrijke elementen voor goed 'gastheerschap'.



Wat vond u van de groepssamenstelling? Hebt u kunnen netwerken binnen de groep?

Prima, echt uitstekend. Het enige dat ik miste was een vertegenwoordiging uit een grote stad.

Heeft de studiereis aan uw verwachtingen voldaan?

Meer dan dat, ik vond het voor 200% en voor herhaling vatbaar. Wellicht is zo'n studiereis ook op bestuurlijk niveau erg nuttig.

'Veel herkenningspunten met de Nieuwe Hollandse Waterlinie'

Kort interview met Karl Blokland. Karl is accountmanager bij het Projectbureau Nieuwe Hollandse Waterlinie.

Begin november hebt u deelgenomen aan de studiereis van de Stichting Innovatie Recreatie en Ruimte (STIRR) naar Noord Engeland. Wat is u daarvan het meeste bijgebleven?

Ik vond het een erg nuttige reis om zowel de Engelse samenwerking te zien als kennis te maken met STIRR en enthousiaste Nederlandse recreatie ondernemers.

Welk onderdeel van de studiereis sprak u het meeste aan en waarom?

Mij sprak het bezoek aan Hadrian's Wall zelf erg aan. Je voelt je even onderdeel van een rijke geschiedenis en het waren toch rare jongens die Romeinen om zo'n muur en vestingslinie te bouwen. Ook het bezoek aan Reghed langs de M6 wat een heel mooi voorbeeld is van benutting van een tankstation naar een aangrenzend gebied is vond ik indrukwekkend.

Kunt u ervaringen die u hebt opgedaan tijdens de reis gebruiken in uw eigen activiteiten? Zo ja, op welke wijze?

Ja, op verschillende manieren. Ik werk voor het nationaal landschap Nieuwe Hollandse Waterlinie (NHW). Wij werken samen met Kamers van Koophandel aan het project Hoofdkwartier, waarin we ondernemers samenbrengen (onder de koepel van NHW). Hier ligt een directe relatie met het werk van STIRR en wat er in Engeland gebeurt.

Welke innovatieve elementen die in de bezoeken en gesprekken naar voren kwamen verdienen volgens u extra aandacht in de Nederlandse situatie?

De duidelijke relatie die wordt gelegd tussen recreatie-ondernemers, sociale structuur in dorpen, behoud van natuur en cultuurwaarden. Zo is er sprake van een echte ketenbenadering met toegevoegde waarde.

Een van de redenen om de Hadrian's Wall-regio als bestemming te kiezen, was omdat dit als voorbeeld kan dienen voor een innovatieve gebiedspilots. Wat hebben de Engelse ervaringen u geleerd voor de aanpak van de pilots in Nederland?

Met name Hadrians Wall doet dat erg sterk. Als je weet dat 91% van de muur niet te bezoeken of geheel verdwenen is dan is dat knap want vrijwel iedereen denkt dat deze muur nu nog van kust tot kust te bezoeken is. De organisatie HW Ltd. kiest voor een duidelijk profiel (de lijn en een wandel- en fietspad) en houdt dat in stand. Daaraan gekoppeld is er veel ruimte voor privaat initiatief voor verdere ontwikkeling. Ik had veel herkenningspunten met de NHW. Wij investeren momenteel veel in herontwikkeling en zijn op dit moment bezig een beheer- en exploitatiestrategie op te stellen. Elementen uit de reis en de daaraan over gehouden contacten zijn direct input voor onze gesprekken hierover.

Wat vond u van de groepssamenstelling? Hebt u kunnen netwerken binnen de groep?

Heel goed. De groep was prettig, betrokken en professioneel. Ik heb zeker kunnen netwerken en we hebben inmiddels een gesprek met STIRR gevoerd over onze samenwerking met zowel het project NHW als met mijn moederorganisatie de Dienst Landelijk Gebied.

Heeft de studiereis aan uw verwachtingen voldaan?

Zeker, met de complimenten voor de initiatiefnemers en de organisatoren.

