

// Vitaliteit toerisme in de Achterhoek

STICHTING  
**Achterhoek  
TOERISME**

Hoe vitaal is de  
toeristische sector?

Voor welke doelgroepen  
is het aanbod vooral  
geschikt?

Waar liggen kansen  
in de markt?

**En verder:** Vitaliteit: kwaliteit en perspectief

| Diversiteit van het aanbod | Verblijfsrecreatie | Dagrecreatie

| Horeca | Kansen in de markt | Marktruimte

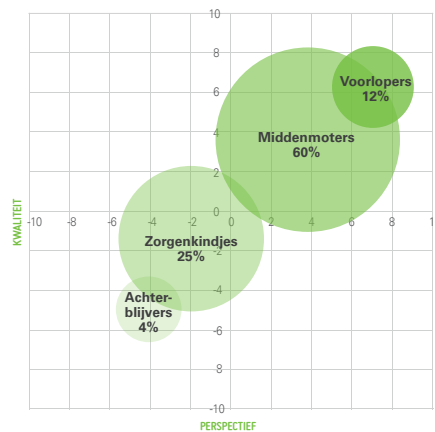


# Vitaliteit: kwaliteit en perspectief

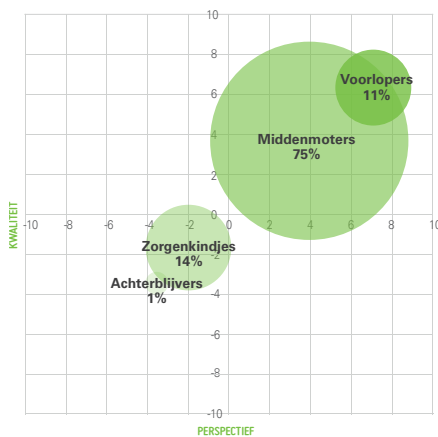
Deze factsheet biedt een overzicht van de belangrijkste informatie opgehaald in een grootschalig vitaliteitsonderzoek onder verblijfsrecreatie (2019) en een grootschalig vitaliteitsonderzoek onder dagrecreatie en horecabedrijven in de Achterhoek (2022). We bespreken de vitaliteit, diversiteit, kansen en ruimte in de diverse sectoren.

## VITALE SECTOREN

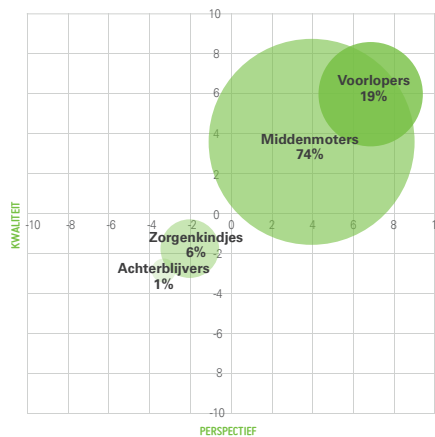
Zowel de verblijfsrecreatie, als de dagrecreatie en de horeca in de Achterhoek is grotendeels vitaal te noemen. Het merendeel van de bedrijven scoort zowel positief op kwaliteit als perspectief. Wel is het voor de grote groep middenmoters belangrijk om te blijven vernieuwen en innoveren om niet af te zakken naar de zorgenkindjes.



Figuur 1. Vitaliteit van de verblijfsrecreatie in de Achterhoek, 2019



Figuur 2. Vitaliteit van de dagrecreatie in de Achterhoek, 2022



Figuur 3. Vitaliteit van de horeca in de Achterhoek, 2022



**De voorlopers** hebben een voorbeeldfunctie voor de sector. Dit zijn bedrijven met een hoge kwaliteit en zeer gunstig toekomstperspectief.



**Middenmoters** zijn bedrijven die over het algemeen vitaal zijn. Er zijn geen grote zorgen voor de toekomst. Echter de groep bedrijven die aan de onderkant van de middenmoters zit, weet zich niet goed te onderscheiden in de markt.



**Bij de zorgenkindjes** is diverse problematiek reden tot zorg. Bij deze bedrijven is een impuls nodig om ze niet verder te laten afglijden naar de achterblijvers.



**Bij achterblijvers** is de situatie dusdanig ernstig dat er geen toekomstperspectief meer is voor het bedrijf.

## VITALITEIT: KWALITEIT EN PERSPECTIEF

De vitaliteit van de verblijfsrecreatie is bepaald op basis van twee parameters: kwaliteit en perspectief. De bedrijven en recreatieparken hebben een score van -10 (heel negatief) tot +10 (heel positief) gekregen op deze parameters.

### KWALITEIT

De kwaliteit is bepaald door te kijken naar o.a. gasttevredenheid, onderhoud en uitstraling en eigentijdsheid van het bedrijf, promotie en marketingacties en het ondernemerschap.

### PERSPECTIEF

Het perspectief is bepaald door te kijken naar de o.a. de visie van de ondernemer op de markt, ambities en investeringsplannen voor de toekomst, de financiële situatie, de bezetting van de accommodaties en het bedrijfsresultaat.

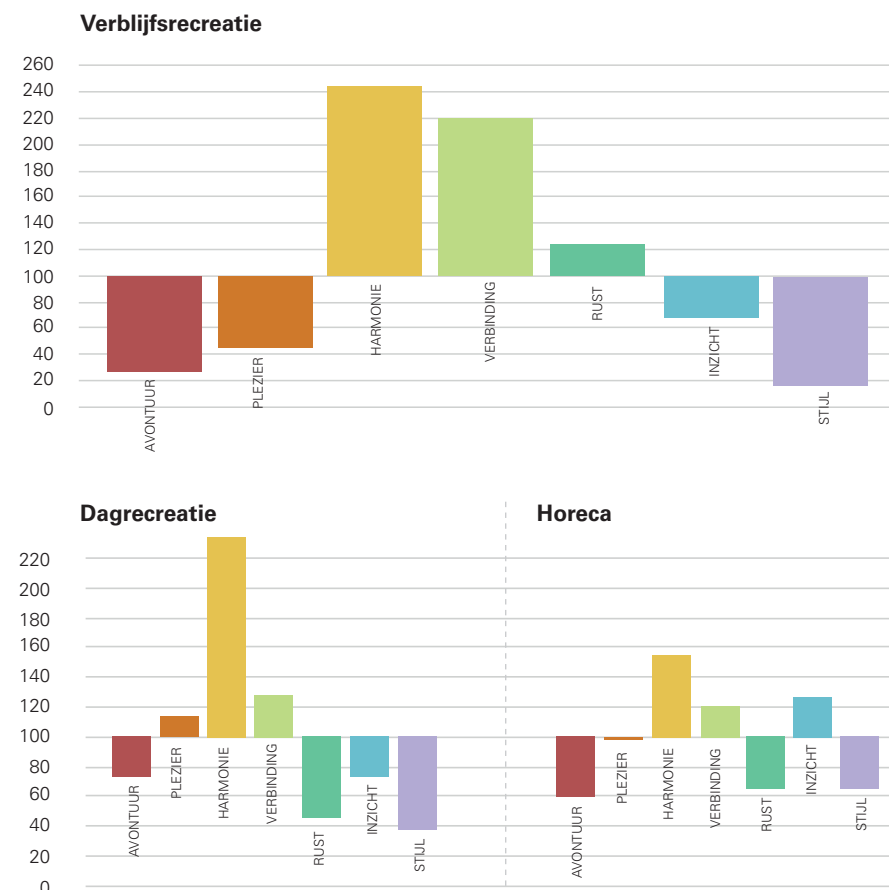
# Diversiteit van het aanbod

De diversiteit van het aanbod is bepaald aan de hand van de Leefstijlvinder, een doelgroepsegmentatie gebaseerd op waarden en karakterkenmerken van de consument. De Leefstijlvinder onderscheidt zeven doelgroepen, ook wel leefstijlen genoemd, met allemaal een eigen vrijetijdsprofiel. Per bedrijf is bepaald voor welke doelgroep(en) de accommodatie het meest aantrekkelijk is.

In de grafieken hieronder zetten we vraag en aanbod tegen elkaar af op index. Dat betekent: een score boven de 100 duidt op relatief veel aanbod voor deze leefstijl ten opzichte van de vraag, een score onder de 100 duidt op relatief weinig aanbod voor deze leefstijl ten opzichte van de vraag.

## KANSEN VOOR ONDSCHIEDENDE CONCEPTEN

Het verblijfsrecreatieve aanbod in de Achterhoek is tamelijk eenzijdig. Vooral de harmoniezoekers en verbindingzoekers vinden aantrekkelijk aanbod. Het aanbod voor de stijlzoekers, avontuurzoekers en plezierzoekers is beperkter. Het aanbod voor bezoekers die op zoek zijn naar een bijzondere, unieke ervaring maar zeer beperkt aanwezig is. Het aanbod voor dagrecreatie is al iets diverser, al is ook daar vooral veel aanbod voor de harmoniezoeker te zien. Hier liggen nog kansen voor toekomstige ontwikkelingen bij de stijl- en rustzoekers. De horeca heeft het meest diverse aanbod. Daar zien we nog wel kansen voor nieuwe ontwikkelingen bij de avontuur-, rust- en stijlzoeker. Over het algemeen zien we dat er kansen liggen voor onderscheidende en exclusieve concepten die vooral avontuurzoekers en stijlzoekers aantrekkelijk vinden.



Figuur 4. Index vraag en aanbod tegen elkaar afgezet op basis van de Leefstijlvinder (>100 = relatief veel aanbod tov de vraag, <100 = relatief weinig aanbod tov de vraag)



**Avontuurzoeker:**

- ✓ Avontuurlijk
- ✓ Creatief
- ✓ Eigenwijs
- ✓ Ontdekken
- ✓ Nieuwe dingen
- ✓ Unieke belevingen



**Plezierzoeker:**

- ✓ Enthousiast
- ✓ Impulsief
- ✓ Sociaal
- ✓ Entertainment
- ✓ Gezelligheid
- ✓ Veel vermaak



**Harmoniezoeker:**

- ✓ Vrolijk
- ✓ Sociaal
- ✓ Gemoedelijk
- ✓ Herkenbaar en 'normaal'
- ✓ Voor iedereen wat te doen
- ✓ Ruimte voor ontmoeting



**Verbindingszoeker:**

- ✓ Behulpzaam
- ✓ Evenwichtig
- ✓ Geïnteresseerd in anderen
- ✓ Geïnteresseerd in omgeving
- ✓ Tijd voor elkaar
- ✓ Knusse uitstraling



**Rustzoeker:**

- ✓ Kalm
- ✓ Behulpzaam
- ✓ Huiselijk
- ✓ Niet te spannend
- ✓ Uitrusten en bijkomen
- ✓ Herkenbaar



**Inzichtzoeker:**

- ✓ Bedachtzaam
- ✓ Rationeel
- ✓ Leergierig
- ✓ Verdiepend
- ✓ Eigentijds en comfort
- ✓ Weg van de massa



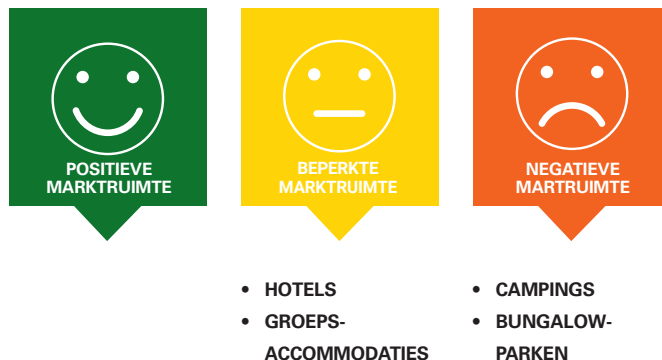
**Stijlzoeker:**

- ✓ Gedreven
- ✓ Ambitueus
- ✓ Ondernemend
- ✓ Luxe, comfort en exclusiviteit
- ✓ Uitdagend en prikkelend
- ✓ Kwaliteit en goede service

# Marktruimte en kansen

## VERBLIJFSRECREATIE

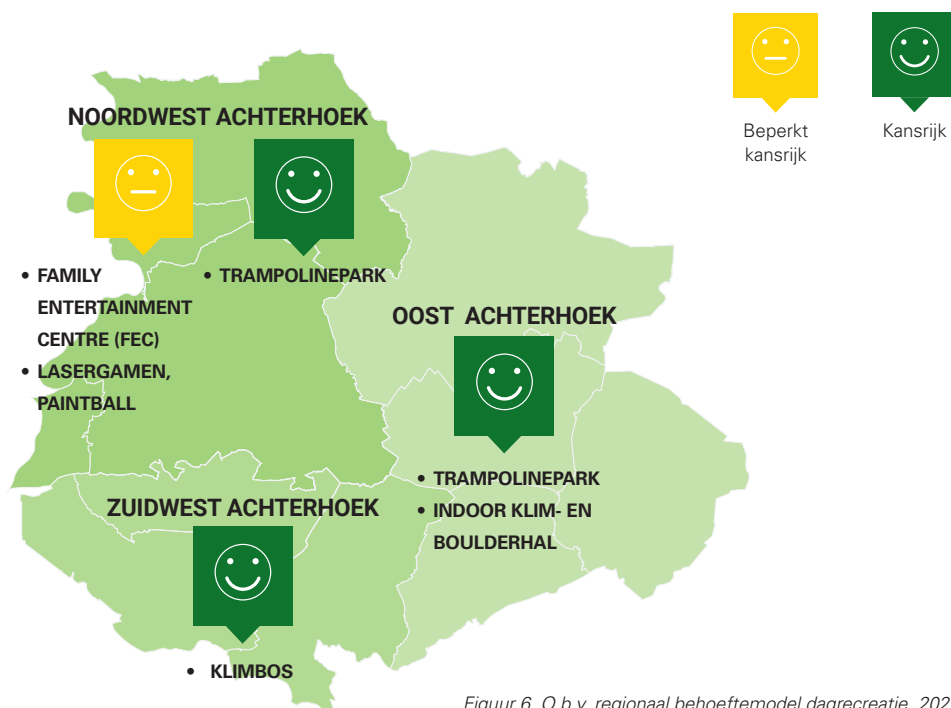
We zien in de Achterhoek een markt met groeiende bezettingsgraden in bijna alle sectoren, behalve in de kampeersector. De verwachting is dat de groei van het aantal overnachtingen in de meeste sectoren ook in de komende jaren zal doorzetten. Voor hotels en groepsaccommodaties zal er daarom naar verwachting nog (beperkte) marktruimte zijn om naast de bestaande accommodaties nog extra bedden aan de voorraad toe te voegen. Bij bungalowparken en campings zien we deze marktruimte niet. Deze indicatie is geen blauwdruk voor marktontwikkelingen in de toekomst. Nieuw (onderscheidend) aanbod kan immers ook nieuwe vraag creëren.



Figuur 5. O.b.v. kwantitatieve analyse verblijfsrecreatie, 2019

## DAGRECREATIE

In een groot deel van de sectoren zien we de toevoeging van nieuw aanbod als weinig kansrijk. Daarnaast kent de Achterhoek grote regionale verschillen. Afhankelijk van de regio, het concept en de uitvoering, zien we uitsluitend een trampolinepark, klimbos en indoor klim- en boulderhal als kansrijk. Let op: het betreft geen uitgebreid haalbaarheidsonderzoek; met de juiste uitvoering kan een niet-kansrijk type voorziening wel succesvol worden.



Figuur 6. O.b.v. regionaal behoefte-model dagrecreatie, 2022

### Bronvermelding

Vitaliteitsonderzoek Verbljfsrecreatie Achterhoek 2019, Vitaliteitsonderzoek Dagrecreatie & Horeca 2022

Copyright 2022 © Stichting Achterhoek Toerisme, Marktstraat 1, 7271 AX Borculo, 0545 250 380, info@achterhoek.nl, www.achterhoek.nl

Alle rechten voorbehouden. Niets mag worden veeelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of enige andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever. Aan dit product kunnen geen rechten worden ontleend.