



Profiel

NAAM	: Camping 't Noorder Sandt
ADRESGEGEVENS	: 't Noorder Sandt 2 1787 CX Julianadorp aan zee
EIGENAAR	: Desirée van Kalsbeek
JURIDISCHE VORM	: B.V.
GEOPEND SINDS	: 1974
MEDEWERKERS	: 9 fulltime medewerkers
OPENINGSTIJDEN	: April tot oktober
VERKOOPCAPACITEIT	: 450 plaatsen waarvan 140 vaste plaatsen.

ervaring hebben, heerlijke ritten door de duinen en over het strand maken. Het blijkt vooral ook voor de 'moeilijke' doelgroep van de tieners een perfecte aanvulling op het recreatie-aanbod te zijn. Van Kalsbeek: "Daarom voeren we nu ook de slogan 'Plezier voor mens en dier'."

Met de manege sluit 't Noorder Sandt naadloos aan bij de verschillende recreatieve ontwikkelingen in het gebied. De provincie heeft de afgelopen jaren in deze fraaie strook met duinen en bollenvelden diverse routes uitgezet. Ruiterspaden, maar ook fietsroutes en zelfs een toeristische kano-vaart, die direct langs 't Noorder Sandt voert. Van Kalsbeek was er als de kippen bij om vier kano's voor de verhuur aan te schaffen. Een aanschaf die financieel niet echt zoden aan de dijk zet, maar die publicitair erg goed gewerkt heeft: bij de officiële opening van de kanoroute afgelopen jaar werd de kanoverhuur van 't Noorder Sandt door diverse journalisten prominent genoemd.

De manege vormt een perfecte aanvulling op het aanbod

## Camping 't Noorder Sandt

Camping 't Noorder Sandt is een evenwichtig opgebouwd bedrijf in de Kop van Noord-Holland, in Julianadorp aan Zee. Ooit opgetrokken temidden van de bollenvelden, vormt deze kuststrook nu onderdeel van allerlei toeristische ontwikkelingen, zoals de aanleg van provinciale fietspaden en een kanovaart. Zou het verstandig zijn om op de horeca daarop af te stemmen, vraagt eigenares Désirée van Kalsbeek van 't Noorder Sandt zich af. Een visrestaurant, bijvoorbeeld? Tijd voor een bedrijfsanalyse door Horeca Adviescentrum HTC en Recreatie.

### Maarten Bokslag

Camping 't Noorder Sandt werd in 1974 opgezet door Rutger en Rie Richter, destijds ook al pachter van Camping De Donkere Duinen in Den Helder. 't Noorder Sandt werd gestart tussen de bollenvelden, het was het eerste bedrijf van deze soort, Julianadorp aan Zee bestond nog niet. De familie Richter pakte de zaak voortvarend aan en realiseerde direct een bedrijf op vijfsterren

niveau. Tienduizend boompjes zorgden voor het nodige groen op de kale velden. Voor die tijd ongekend waren het verwarmde sanitairgebouw, het openluchtbad (bijzonder voor een bedrijf dat 600 meter van zee ligt!) en de grote plaatsen van 240 vierkante meter. Alle vaste plaatsen werden voorzien van gas, water, riool en elektra. Geen wonder dat veel gasten van De Donkere Duinen zich direct

vestigden op het nieuwe bedrijf. De Donkere Duinen bleef overigens wel onder beheer bij de familie Richter en later heeft men dat bedrijf zelfs kunnen overnemen.

### Modernisering

In 1976 kwam Désirée van Kalsbeek in beeld als vriendin van de zoon van Rutger en Rie Richter. Het jonge stel nam al gauw het

beheer van De Donkere Duinen op zich, een bedrijf dat voornamelijk bestaat uit seizoensplaatsen. Na vijf jaar verhuisden ze naar 't Noorder Sandt, een bedrijf dat ze in 1993 ook feitelijk over hebben kunnen nemen. Ondertussen vonden er bijna elk jaar wel wat modernisering plaats. In 1980 was er een strandpaviljoen voor de surfers, maar dat was geen groot succes. Het paviljoen werd verplaatst naar de camping en deed daar nog vele jaren dienst als kantine en recreatieruimte.

### De oudste kinderen werken actief mee in het bedrijf

In 1991 kwam er een overdekt zwembad. Om de kosten te drukken werd de overkapping over het reeds bestaande bad heen gebouwd. Er kwam een extra peuterbadje en een mooie glijbaan. Destijds een prima oplossing, maar nu, ruim vijftien jaar later, blijken de verschillende delen door verzakking van de grond toch te gaan 'werken'. De overkapping bood ook ruimte voor een jongerenruimte en voor de horeca: een snackbar met zes tafel-

tjes. Vaste plaatsen vormden en vormen de basis onder de bedrijfsvoering. Daarnaast werd het aantal toeristische plaatsen gestaag uitgebreid.

### Manege

Sinds 2000 zijn Desirée van Kalsbeek en haar man gescheiden. Hij ging verder met De Donkere Duinen, zij met 't Noorder Sandt. De leiding van de camping combineerde zij met de zorg voor zes kinderen, die dus letterlijk in de receptie zijn opgegroeid. Op het moment nemen de oudste kinderen actief deel aan de bedrijfsvoering. De een doet de horeca, de ander de receptie, en de dochters des huizes laten bouwen en inmiddels zijn er elf pony's voor de verhuur. Mensen kunnen ook hun eigen pony op vakantie meenemen." De kleine manege heeft een grote impact op de gasten. Mensen kunnen lesnemen of, als ze wat meer

### Holland Camps

Desirée van Kalsbeek heeft een goed gevoel voor publiciteit en daarvoor zoekt zij graag de samenwerking met andere partijen. "Als je kijkt naar grote bedrijven en samenwerkingsverbanden als de Oostappen Groep en Cambiance weet je dat je niet alleen verder kunt. Hun promotie-budgetten zijn zoveel groter." Om de krachten in de Kop van Noord-Holland te bundelen was Van Kalsbeek in 2005 medeoprichter van Holland Camps. Een initiatief waaraan NORT Noord-Holland actief heeft bijgedragen en dat tien bedrijven uit de Kop op een creatieve en positieve manier naar voren schuift. 't Noorder Sandt is sinds 2005 ook aangesloten bij Ardoer, 'campings met een hart'. Van Kalsbeek: "Ardoer staat voor vakantiebeleving, en dat is precies waar ik mee bezig ben. Mensen hier kunnen echt iets meemaken, ze hebben elkaar wat te vertellen 's avonds. De een heeft kanoverhalen, de ander paardenverhalen. Die beleving is erg belangrijk." Mede daarom heeft Van Kalsbeek ook het plan om een hoek van de camping te reserveren voor

# Inspelen op toeristische ontwikkelingen

## STERKE PUNTEN

- Familiebedrijf met drie kinderen op de loonlijst.
- De camping ligt op slechts 600 meter van het strand.
- De camping ligt aan verschillende fiets-, wandel-, kano-, en ruiterroutes.
- Brede promotie door lidmaatschap van Ardoer en Holland Camps.
- Ruim aanbod van faciliteiten, waarbij het zwembad vooral veel gasten trekt.
- Goed onderhouden en hygiënische toiletgebouwen.
- Mini-manege zorgt voor een extra stimulans.
- Goede routing voorzieningen, liggen dicht bij elkaar.
- Gericht op een brede doelgroep, ook gasten met oudere kinderen.

## ZWAKKE PUNTEN

- Het aanbod aan horecavoorzieningen is zeer beperkt.
- De capaciteit van de keuken en het restaurant zijn beperkt en de voorzieningen zijn gedateerd.
- Het zwembad vraagt om investeringen.
- Het bedrijf is aangesloten bij twee verschillende organisaties, dit kan in de toekomst gaan wrikken.
- Gering winkelaanbod.
- Gasten van nabijgelegen parken maken gebruik van recreatieve voorzieningen.
- De bouw van appartementen en huisjes vermindert de zichtbaarheid van de camping.

## KANSEN

- Mogelijkheid om een restaurant te realiseren bij de opstapsteiger van de vaarroute.
- Door het ruime aanbod van faciliteiten voor jongeren, kan de camping zich onderscheiden.
- Een winkel aanbieden met ruim aanbod, ook voor de gasten van naastgelegen camping.
- De gemeente Den Helder wil investeren in de aantrekkelijkheid van Julianadorp als toeristische bestemming.
- De gemeente is voornemens om het open landelijke gebied te behouden. Dit speelt in op de wens van de (Nederlandse en Duitse) toerist naar ruimte en rust.
- Kwalitatieve impuls door de horeca te verbeteren.

## BEDREIGINGEN

- In 2006 was geen groei waarneembaar in het aantal campinggasten.
- Het aantal overnachtingen van Duitse gasten neemt net als in voorgaande jaren verder af. Deze daling is echter kleiner dan in de rest van Nederland.
- Het verblijf in seizoensrecreatieve logiesvormen door de Nederlanders nam in 2005 sterk af.
- Het boekingsgedrag van consumenten is grillig, de consument boekt steeds later een vakantie of een weekend weg.
- De consument heeft steeds minder vrije tijd, de concurrentie tussen aanbieders van vrijetijdsvoorzieningen neemt hierdoor toe.



Desiree van Kalsbeek

## Conclusie

*Camping 't Noorder Sandt is een echt familiebedrijf, waar gastvrijheid en kwaliteit hoog in het vaandel staan. Het bedrijf heeft een prachtige ligging net achter de duinen in Julianadorp. Het bedrijf heeft de laatste jaren de recreatieve voorzieningen uitgebreid om de aantrekkelijkheid van het bedrijf voor alle doelgroepen te behouden.*

*De ondernemer is in de toekomst van plan om te investeren in onder meer de horecavoorzieningen en het zwembad. Momenteel zijn interieur en apparatuur sterk verouderd. De ondernemer staat op het punt om de nieuwe koers voor de onderneming te bepalen.*

*Verschillende grote investeringen zijn nodig om een blijvende vakantiebeleving te creëren bij de gast. Naast de benodigde investeringen is het van groot belang om de stijgende kosten te monitoren en onder controle te krijgen.*

*Voor de horecavoorzieningen moet een duidelijke keuze worden gemaakt, aangezien de omzet momenteel te beperkt is. Een visrestaurant bij de opstapsteiger van de kanoverhuur zal een goede meerwaarde vormen voor de camping.*

kinderen van veertien tot zestien jaar. "Hun ouders hebben dan een plek elders op de camping. Dat is geweldig voor die kinderen. Lekker alleen kamperen, en toch veilig onder de vleugels van pa en ma."

### Visrestaurant

Voor de komende periode staan investeringen in de horeca op het programma. Absoluut noodzakelijk, want de huidige keuken is verouderd en veel te klein. Verder is er de eis van Ardoer dat binnen vijftig meter van het bedrijf een winkel ligt. Ook 't Noorder Sandt zal daarom met een kampwinkel moeten beginnen. Voeg je daarbij het feit dat de tent voor de recreatie-programmering over een paar jaar aan vervanging toe is én dat het fundament van het zwembad aan het wringen is, dan ligt nieuwbouw voor de hand.

Van Kalsbeek: "We hebben de horeca hier nooit echt als bedrijfs onderdeel gezien. Het is iets dat we erbij doen. In het restaurant hebben we afgelopen jaar de daghap ingevoerd, dat liep best goed. Maar misschien moeten we met de horeca écht eens een slag maken, ook voor de mensen van buiten het eigen bedrijf. Ik loop ook al enige tijd rond met het idee om een echt leuk visrestaurant te maken. We hebben dat op

De huidige keuken is verouderd en veel te klein

vakantie in het buitenland gezien en ik denk dat het hier prima zou passen. In het toeristenseizoen zijn hier ontzettend veel passanten. Maar welke kant we precies op moeten, daar ben ik nog niet zeker van. Voorlopig hou ik oren en ogen open. En op termijn wil ik een gerichte toekomstvisie opstellen, samen met NORT."

*Deze bedrijfsanalyse werd uitgevoerd door Hayk Simons en Rosemarie Benschop van Horeca Adviescentrum HTC.*

Postbus 92  
1620 AB Hoorn  
T: (0229) 24 50 85  
I: www.htcadvis.nl



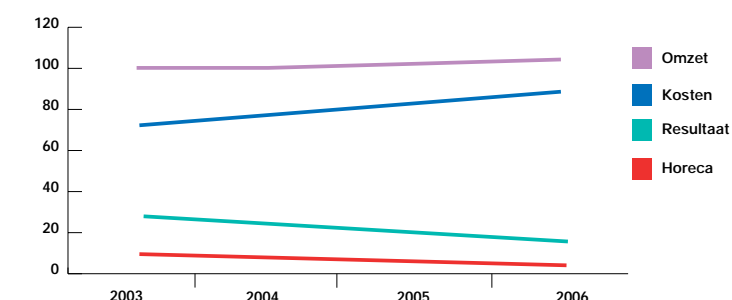
*Sinds 1978 onderscheidt Horeca & Catering Adviescentrum HTC zich door middel van professionele, objectieve en praktijkgerichte advisering op het gebied van recreatie, horeca & catering. Al meer dan 3500 organisaties profiteren van de adviezen en implementatie daarvan. Leden van RECRON krijgen een korting van 10% op de werkzaamheden van HTC.*

## BEDRIJFSANALYSE

### Bedrijfsresultaten

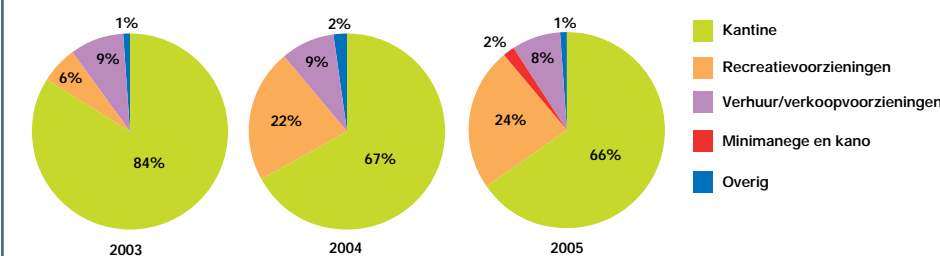
De omzet van camping 't Noorder Sandt is zeer stabiel en groeit licht, tussen 0,5% en 2% per jaar. In onderstaande grafiek is duidelijk zichtbaar dat de totale kosten in de periode 2003 tot en met 2005 zijn gestegen. Hierbij is de huur buiten beschouwing gelaten. De kosten over 2006 zijn nog niet bekend.

De horeca-omzet is vanaf 2003 met circa 15% gedaald. De horeca-omzet is circa 6% van de totale omzet van het bedrijf. Dit is zeer laag te noemen. Camping 't Noorder Sandt dient een strategische keuze te maken met betrekking tot de horeca. Of minimale horecavoorzieningen met minimale kosten, of investeren in de horeca, waardoor een veel hogere omzet kan worden gerealiseerd.



### Omzetmix (exclusief kampeergelden)

Circa 90% van de totale omzet van het bedrijf is afkomstig uit opbrengsten uit kampeer- en staanplaatsen. De overige 10% van de omzet is afkomstig uit verschillende categorieën. Deze omzetmix van de overige bedrijfsactiviteiten fluctueert. Onderstaande diagrammen geven de omzetmix weer van overige bedrijfsactiviteiten. Ook de omzet exclusief kampeergelden is stabiel, met uitzondering van de horeca-omzet, die vanaf 2004 sterk is afgenomen. De overige verschillen worden veroorzaakt door een post voorschot energie/water. De omzet van de (recreatie-) voorzieningen, zoals opbrengsten uit zwembadkaartjes, fietsverhuur en gebruik van douches en wasserette blijft stabiel. De omzet van nieuwe activiteiten, zoals de verhuur van stallen, paarden en kano's, zorgen voor een kleine extra omzetstimulans.



### Kostenverdeling

Onderstaande tabel geeft de verdeling naar kostenposten weer. De totale kosten hebben een stijgende lijn. Met uitzondering van de verkoopkosten zijn alle kosten gestegen. De ondernemer moet de stijging van de kosten onder controle krijgen.

