



## Camping de Bult: 'genieten is simpel'

Toen Jeannet Milia en Peter Tamse in 2004 Camping de Bult kochten, was het bedrijf echt verwaarloosd. De afgelopen jaren werkten zij met volle inzet om De Bult weer toonbaar te maken. Het eenvoudige bedrijf trekt nu precies de gasten die zij zich wensen, zeker sinds ze aangesloten zijn bij de Natuurkampeerterrainen. Maar genoeg omzet om van te leven biedt de camping met vijftig plaatsen nog niet. Ook de horeca staat nog in de kinderschoenen. Wat zou er nodig zijn voor verdere groei? Tijd voor een bedrijfsanalyse door Recreatie en HTC Horeca & Catering Adviescentrum.

### Profiel

NAAM	: Camping de Bult
ADRESGEGEVENS	: Bultweg 7 7763 PJ Schoonebeek
WEBSITE	: www.campingdebult.com
EMAIL	: info@campingdebult.com
EIGENAAR	: Jeannet Milia en Peter Tamse
JURIDISCHE VORM	: Eenmanszaak
GEOPEND SINDS	: 1978
MEDEWERKERS	: geen medewerkers
OPENINGSTIJDEN	: het gehele jaar geopend, in de winter op afspraak
VERKOOPCAPACITEIT	: 50 toeristische plaatsen 1 jaarplaats

fietsers hadden de gewoonte om een tussenstop te maken in Schoonebeek. De gasten waren onder de indruk van de energie en het enthousiasme waarmee de nieuwe eigenaars te werk gingen. Eén van hen gaf ze een tip: sluit je aan bij de Natuurkampeerterrainen. Een gouden tip, bleek al direct in 2005. Het 'Groene Boekje' van de Stichting Natuurkampeerterrainen bevat zo'n 150 kleine en zeer eenvoudige campings in Nederland. Stuk voor stuk bedrijven met alleen de basisvoorzieningen. Campings voor rustzoekers. Jeannet: "De vermelding in dat boekje en de mond tot mond-reclame van de mensen die zagen dat het bedrijf opeens veel aantrekkelijker was geworden, zorgde voor een flinke toestroom van gasten. Vorig jaar draaiden we ons derde seizoen en ging het weer beter. Met Pinksteren en Hemelvaart zaten we vol en ook over de zomer hadden we echt niets te klagen."

### Gesnoeid en geschilderd

Ondertussen gingen de verbeteringen aan het bedrijf onverdroten door. Er werd gesnoeid, geknipt, geschilderd en vervangen, net zolang tot het weer een keurig bedrijf was. Natuurlijk kwamen er stroompaaltjes, kranen en verlichting op het terrein. Vrachtwagens vol aarde werden aangevoerd om de velden te egaliseren, waarna het gras nieuw werd ingezaaid. Nu ligt het bedrijf er netjes bij. De plaatsen zijn enorm (12 meter breed en vrijwel onbeperkt van lengte), maar de voorzieningen zijn nog zeer beperkt. Het sanitair is schoon, er zijn speeltoestellen, een wasmachine en een rennetje met kippen en geiten, maar daar houdt het eigenlijk mee op. "Ons publiek komt niet voor een zwembad of een recreatieprogramma", weet Jeannet. En 'ons publiek', dat zijn mensen die een camping zoeken zonder poespas. Gewoon een mooi en rustig bedrijf in een mooie omgeving. Gezinnen met kinderen, natuurliefhebbers, fietsers en wandelaars, rustzoekers en in het voor- en naseizoen veel senioren. Jeannet en Peter waarderen het contact met al die verschillende mensen. Jeannet: "We komen uit de horecawereld, we houden van al die rommelige drukte. En soms staan hier ook vrienden op het bedrijf of klikt het goed met de gasten. Dan schuiven we gewoon aan bij

het kampvuur om lekker mee te kletsen. Soms kom je echt niet meer bij van het lachen!" Hard werken is het wel, met name in het hoogseizoen. Jeannet en Peter hebben het tot nog toe helemaal met zijn tweeën gedaan, voor komende zomer denken ze er serieus over om toch een hulp aan te trekken.

### Warme maaltijd

"Iemand voor de schoonmaak of het groenonderhoud, dat zou toch wel prettig zijn", zegt Jeannet. Afgelopen zomer kwam ze opeens tot de ontdekking dat ze al twee weken geen warme maaltijd had genuttigd. Telkens kwam er weer wat tussendoor, en ach, dan eet je maar weer een broodje. Ze neemt zich voor om het komende zomer anders te gaan doen. Om te beginnen verdwijnt de receptie uit haar keuken. Jeannet: "Het is geen probleem hoor, om mensen hier aan de keukentafel in te schrijven, maar het is altijd een rommeletje in huis. Daarom zit ik meestal gewoon met een tafeltje buiten op het terras. De hele administratie zit in een mandje." Binnenkort komt er naast de ingang een blok hut voor de receptie. Daar komt dan ook een winkeltje met streekproducten en de grote vriezer, waar het eten in wordt bewaard. Ook het oventje om 's morgens broodjes af te bakken vindt straks een plaats in de nieuwe receptie. Want De Bult heeft geen horecavoorzieningen, maar wie geluk heeft kan er toch voor van alles terecht.

### Appelflap en pizza

Jeannet: "De hele dag door komen hier fietsers langs die we natuurlijk graag een kopje koffie en een saucijzenbroodje, een appelflap of een broodje kaas voorzetten. En als iemand wat meer honger heeft, kan ik een pizza klaar maken. Die kleden we aan met verse ingrediënten en dan hebben die mensen ook weer wat lekkers in de maag. Ook voor campinggasten wil ik 's avonds gerust een pizza maken. Eigenlijk heb ik altijd wel wat op voorraad, en daar kunnen mensen dan uit kiezen. Alleen frituren, dat doe ik niet." Gelukkig voor de kampeers heeft Peter af en toe wilde ideeën. Jeannet: "Dan hangt hij →

### Maarten Bokslag

Jeannet Milia en Peter Tamse zijn altijd al ondernemers geweest; voor zij een camping kochten hadden zij diverse bedrijven op het gebied van horeca en catering in Friesland en Groningen. Toen de kinderen nog klein waren voelden ze de behoefte aan meer grond, aan een vrijstaand huis. Hoe zouden ze dat kunnen realiseren? Een camping leek ideaal.

Camping de Bult in het Drentse Schoonebeek is opgezet in 1978. Toen Jeannet en Peter er gingen kijken was het bedrijf volledig verwaarloosd. De velden waren kapotgelopen door paarden, de bomen en struiken woekerden overal, de elektra was kapot. Eigenlijk was

### Het Groene Boekje zorgde voor een flinke toestroom van gasten

alleen het sanitairgebouw nog goed, maar de toegang er naartoe was versperd. Ze kochten het bedrijf in mei 2004 en gingen direct flink aan de slag. Opruimen, schoonmaken, repareren. Veel gasten kwamen er niet dat eerste jaar, enkel wat fietsers. De Bult ligt aan de doorgaande fietsroute LF 14 van Enschede naar Lauwersoog, en veel

# Ondernemen als hobby of beroep?



### STERKE PUNTEN

- Goed gelegen aan fietsroute LF 14
- Goede marketing via internetsite en Stichting Natuurkampeerterreinen
- Geen concurrentie in de nabije omgeving
- Grote staanplaatsen
- Rustige locatie in de natuur
- Goed contact met de gemeente

### ZWAKKE PUNTEN

- Uit de huidige bedrijfsvoering kan niet voldoende rendement worden behaald
- Niet voldoende financiële middelen om grote investeringen in één keer te doen
- Het bedrijf is afhankelijk van de inzet van beide ondernemers
- De horecavoorziening is matig

### KANSEN

- Uitbreiding van het bedrijf naar 150 plaatsen
- Uitbreiding voorzieningen, zoals slecht-weer ruimte
- Meer focus op ouders, met veel vrije tijd
- Groeiende belangstelling voor natuurkamperen
- Het boeken via internet neemt jaarlijks toe

### BEDREIGINGEN

- Zeer afhankelijk van eigenaars
- Sterk afhankelijk van goed weer
- Nederlanders gaan steeds meer naar het buitenland

### Conclusie

*Camping de Bult was in 2004 misschien nog een hobby erbij voor de eigenaars, maar nu het bedrijf elk jaar zeer sterk groeit wordt het minder hobby en steeds meer werk. Vooral in de zomermaanden, als de zomervakantie begint, zitten ze voor zes weken zo goed als vol. Dit is ook goed terug te zien in de cijfers. Door lid te worden van de Stichting Natuurkampeerterreinen hebben de eigenaars een goede slag geslagen. De omzet is daarmee aanmerkelijk vergroot.*

*De horecavoorziening op de camping is nu erg matig. Door de horecavoorziening uit te breiden kunnen de ondernemers hun gasten beter tegemoet komen en de omzet vergroten.*

*De eigenaren van Camping de Bult zijn de enige personeelleden. Bij een ziekte of vakantie kan niemand ze vervangen en de camping draaiende houden. Personeel aantrekken voor de zomermaanden zou een goede stap zijn, ook omdat personeel het bedrijf verder kan professionaliseren. De ondernemers zijn zich hiervan bewust. Momenteel staan er vacatures op de site voor extra hulp in de zomerperiode.*

*De trend voor de komende jaren is dat vakantie-gangers meer luxe kampeervakanties willen, met compleet verzorgde arrangementen. Camping de Bult doet hier niet aan mee. Het bedrijf trekt gasten die komen voor hun rust en de natuur en die juist wars zijn van entertainment en luxe.*

opeens een bord op: vanavond kroketten. En dan gaat hij voor de hele camping kroketten staan bakken. Dat is heerlijk aan zo'n bedrijf. Je kunt precies doen wat je wilt. Wat dat betreft gaat het er heel goedemoedelijk aan toe."

#### Promotie

Ondanks de drukte in het hoogseizoen is de opbrengst van het bedrijf niet voldoende om volledig van rond te komen. Peter heeft dan ook nog steeds een baan als freelance consultant erbij. Geen ideale situatie, vinden de ondernemers. Dus beginnen ze langzamerhand wat aan promotie te doen. Peter heeft een fraaie website opgetuigd, waarvan de gasten gekcherend zeggen: 'Nog nooit zo'n grote website gezien voor zo'n klein bedrijf!' Dit jaar verschijnen er voor het eerst advertenties in het Nederlands Dagblad, omdat Jeannet en Peter gemerkt hebben dat relatief veel van hun gasten hervormd zijn. De slogan van De Bult, 'Genieten is simpel', benadrukt het eenvoudige karakter van de camping.

Bij 150 plaatsen ontstaat er een gezond bedrijf. Het vergroten van het aantal plaatsen op de bestaande oppervlakte is wel mogelijk, maar geen optie voor de ondernemers. Het moet allemaal wel ruim en natuurlijk blijven. Bij de boeren die rondom de camping weilanden hebben zou in principe wel grond te koop zijn, en de gemeente is het bedrijf ook welgezind. Uitbreiding is dus een goede optie. Daarnaast zou een wat professioneler aanpak van de horeca

en de verkoop voor extra omzet kunnen zorgen. Zo zijn er nog veel meer mogelijkheden om het bedrijf verder uit te bouwen en te professionaliseren. Lid worden van RECRON, om maar eens een voorbeeld te noemen. Dat gaat natuurlijk wel ten koste van het wat hobby-achtige karakter, dat Camping de Bult nu zo'n ontwapenende charme geeft. Ze wonen er per slot van rekening heerlijk met hun kinderen van tien en vier jaar oud. Wat dat betreft is het kiezen of delen voor de ondernemers. Recreatie-ondernemer als hobby of beroep? ■

*Deze bedrijfsanalyse werd uitgevoerd door Marieke van Geemen van HTC Horeca & Catering Adviescentrum.*

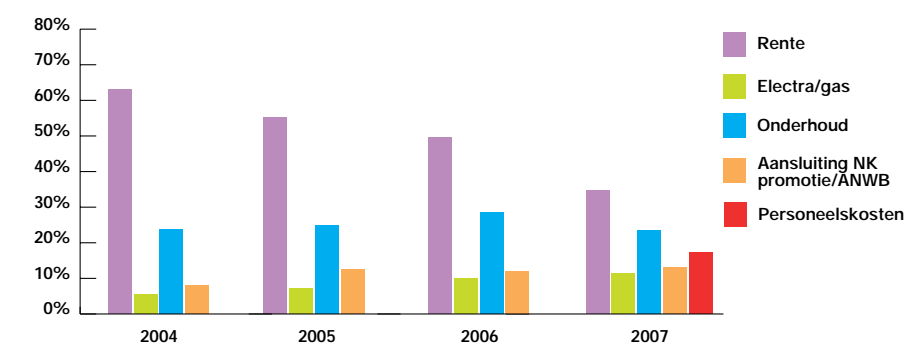
Postbus 92  
1620 AB Hoorn  
T: (0229) 24 50 85  
I: www.htcadvies.nl



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

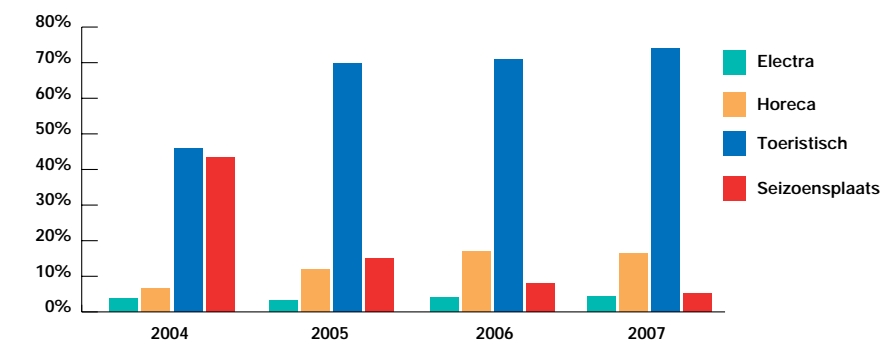
#### Kostenontwikkeling

In onderstaande grafiek zijn de kosten van 2004 tot en met 2006 en een prognose van 2007 weergegeven. De kosten zoals elektra/gas en onderhoud zijn iets toegenomen. De rente is in de loop der jaren flink afgenomen. Kijkend naar de prognose voor 2007 valt het op dat de personeelskosten stijgen. De eigenaren hebben de camping altijd zelf gerund, maar door het toenemende aantal gasten hebben ze voor de zomermaanden een mankracht extra nodig.



#### Omzetontwikkeling

Hieronder is de omzetontwikkeling weergegeven van 2004 tot en met 2006 en een prognose voor 2007. Te zien is dat het aandeel dat de toeristische plaatsen bijdragen aan de totale omzet sterk is gestegen. De grote stijging van 2004 naar 2005 is het gevolg van de aansluiting bij natuurkampeerterreinen, waardoor Camping de Bult in *Het groene boekje* staat. Dit boekje wordt door veel gasten gebruikt, maar ook door fietsers die route LF 14 (van Enschede naar Lauwersoog) rijden.



#### Aantal overnachtingen

De enorme groei van het bedrijf is af te lezen uit het aantal overnachtingen. Het totaal van 2006 is op 100% gesteld om de stijging duidelijk weer te kunnen geven. Er is een verdeling gemaakt tussen kinderen en volwassenen. Het aantal kinderen is ongeveer gelijk gebleven.

