



Camping en Jachthaven Spijkerboor

Camping en Jachthaven Spijkerboor ligt midden in de Randstad, in een onverwacht mooi natuurgebied. Via oude ophaalbruggen en smalle asfaltweggetjes bereik je het bedrijf aan de Kagerplassen bij Oud-Ade. Het bedrijf en de eigenaren hebben voldoende grond in eigendom en hebben vanaf 2001 tot 2005 een kwaliteitsslag gemaakt door vergroting van de jaarplaatsen en de aanpassing van diverse voorzieningen. Verdere uitbreiding wordt beperkt, doordat een romantische, maar smalle toegangsweg hier een bottleneck vormt. Een ander probleem is de verdeling van de grond: het bedrijf ligt verspreid over twee gemeenten, die niet overal hetzelfde over denken ...

Profiel

Naam	Jachthaven en Camping Spijkerboor
Adres	Boekhorsterweg 21 2374 BN Oud-Ade
Directie	Ben en Hans van der Hulst
Juridische vorm	Besloten Vennootschap
Geopend sinds	1964
Medewerkers	Fulltime: 3 personen Parttime: 2 personen
Verkoopcapaciteit	116 jaarplaatsen stacaravans en chalets 45 toeristische plaatsen 51 seizoensplaatsen 140 ligplaatsen haven
Openingstijden	van april t/m oktober (voor jaarplaatsen 10 maanden)
Website	www.campingspijkerboor.nl
E-mail	info@campingspijkerboor.nl

BEDRIJFSANALYSE

kwaliteitsverbetering gerealiseerd worden voor de vaste jaarplaatsen. Bovendien kwamen er veertig nieuwe toeristische plaatsen en veertig seizoensplaatsen bij. De diverse kampeerplaatsen werden optimaal gesitueerd: de seizoensplaatsen en de toeristische plaatsen op de velden bij de boerderij, waar ook de centrumvoorzieningen zijn gevestigd, en de jaarplaatsen een eind verderop. Daar werd een geheel nieuw stuk camping aangelegd met 28 jaarplaatsen voor chalets. De open ruimte, die tussen de twee delen van het bedrijf ligt, moet op last van de provincie behouden blijven. Het betreft hier een prachtig 'doorkijkje' vanaf het water op het achterliggende land met polders en molens.

De herinrichting vond in vier fasen plaats, in de winterperiodes van 2001 tot 2005. Ben van der Hulst vertelt over de verhuizing van de gasten en hun stacaravans: "Niet iedereen was daar natuurlijk blij mee. Mensen vertrekken niet graag van hun vaste stek. Maar de plaatsen werden wel tweemaal zo groot, die zijn nu 175 tot 200 vierkante meter. En nu al het groen tot wasdom is gekomen, hoor je daar niemand meer over hoor!"

In feite hebben de vaste plaatsen een geheel eigen terrein, in een prachtige parkachtige omgeving. Zowel bestrating als een aantal boompjes konden de broers Van der Hulst overnemen van de Floriade, die in 2002 in de Haarlemmermeer plaatsvond. Een buitenkansje. De gehele herinrichting en kwaliteitsverbetering hebben ertoe geleid dat de broers in 2002 door de ondernemersvereniging van de gemeente Alkemade zijn uitgeroepen tot Ondernemers van het Jaar.

Kwaliteit

In 2001 is men gestart met de verkoop van chalets op het nieuwe terrein, waarbij de huurders de keuze hebben tussen twee merken chalets: een Muller of een door de broers zelf ontwikkelde Spijkerboor Comfortline van Donkervoort. Van der Hulst: "Met die chalets bereiken we een comfort en een uitstraling die ons aanspreekt. We onderscheiden ons met een heel mooi en verzorgd terrein. Die uitstraling willen we bewaken. En met deze chalets, die voldoen aan een hoogwaardige kwaliteit, →

Maarten Bokslag

In het centrum van het bedrijf ligt een oude boerderij uit 1868. De boerderij ligt vlakbij Oud-Ade aan de Kagerplassen, zo'n tien kilometer ten noorden van Leiden. Het omringende landschap is prachtig en érg Hollands: uitgestrekte weilanden, plassen, molens. Toch bezochten de eerste toeristen dit gebied niet vanwege de mooie omgeving, maar omdat er boeren woonden. In de Tweede Wereldoorlog trokken stedelingen naar dit gebied om te vissen en eten te kopen. De familie Van der Hulst, de ouders van de huidige eigenaren van Spijkerboor, was graag bereid om de mensen een ligplaats te bieden voor hun bootje. Er werden zelfs elf eenvoudige houten huisjes gebouwd, die na de oorlog als recreatiewoning gebruikt werden en zo een extra inkomstenbron vormden.

In de jaren vijftig kwamen de eerste toeristen, die hun tent of caravan tegen geringe vergoeding in de weide mochten zetten. Het aantal mensen dat hun bootje bij Spijkerboor in de Kagerplasen liet liggen nam ook toe. De rest van het verhaal ligt voor de hand: in 1964 werd de eerste vergunning aangevraagd voor de camping, in 1971 werd een stukje land opgeofferd om een jachthaven met zestig ligplaatsen te realiseren. Overigens bleven de koeien nog lang op het bedrijf aanwezig: pas in 1993 werd de laatste stal ontruimd ten behoeve van de recreatie. En nog steeds heeft Hans van

der Hulst grote affiniteit met dieren. Zo loopt hij in de zomer iedere dag met zijn border colie en een kleine schaapskudde over het bedrijf om de natuur dicht bij de gasten te brengen.

Veertien hectare boerenbedrijf biedt heel wat mogelijkheden wanneer overgeschakeld wordt op recreatie. Om deze opgave te vervullen kreeg Van der Hulst in 1976 versterking van twee van zijn zeven kinderen. De zonen Hans en Ben namen in 1984 het bedrijf van hem over. Sindsdien staan zij samen met hun vrouwen Angele en Ria aan het hoofd van Camping en Jachthaven Spijkerboor.

Schreeuw om uitbreiding

Het bedrijf schreeuwt sinds die tijd om uitbreiding, want slechts 4,5 hectare van de grond had een recreatiebestemming. De vergunning om het bedrijf uit te breiden liet echter op zich wachten. Het grote probleem lag in het feit dat het bedrijf verspreid is over twee gemeenten: de gemeente Alkemade (waar de boerderij, de jachthaven en de toegangsweg liggen) en de toenmalige gemeente Warmond (waar de kampeervelden liggen). Maar liefst twintig jaar lang werden plannen gemaakt en uiteindelijk weer verworpen, totdat de ondernemers uiteindelijk de beide gemeenten, de provincie, de bank en de Kamer van Koophandel rond de tafel bijeen hebben gezet met de vraag: "Wat willen jullie nou precies?" Zo werd een plan gemaakt dat het uiteindelijk wél haalde; in 2000 kwam de vergunning rond, tot grote opluchting van de familie Van der Hulst. Met de nieuwe vergunning kon er vooral een

Dagelijks loopt een kudde schapen over het bedrijf

Een smalle toegangsweg als bottleneck

STERKE PUNTEN

- Prachtige locatie aan het water in het groene hart.
- De combinatie van waterrecreatie met camping zorgt voor een hoge bezetting.
- Sterke concurrentiepositie doordat het bedrijf een groot grondgebied in een relatief kleine ruimte voor recreatie bestrijkt.
- Het gebruik van het historische boerderijleven als attractie voor kinderen.
- Hogere bezettingsgraad dan het landelijk gemiddelde.
- Inspelen op de trends en ontwikkelingen. Er zijn verscheidene hotspots met WiFi.
- Lage personeelskosten omdat twee ondernemerstellen de camping exploiteren.
- Goede website voor zowel boekingen als marketingtool.
- De ondernemers maken veel gebruik van free publicity.

ZWAKKE PUNTEN

- De toegankelijkheid van de camping is slecht.
- De camping ligt in twee gemeenten, wat zorgt voor verschillende visies en dus verschillende beperkingen om zich verder te ontwikkelen.
- Schiphol zorgt voor geluidsoverlast (aanvliegroute naar de Kaagbaan).
- Zeer lange werktijden voor de ondernemers in het seizoen.

KANSEN

- De realisatie van horeca voor zowel eigen gasten, als gasten uit de omgeving.
- Een te bouwen schuur kan gebruikt worden voor onder meer winterstalling voor boten, snackbar of andere restaurantieve voorzieningen.
- De plannen van NORT om recreatie en verblijfsaccommodatie op en langs het water te stimuleren.
- Het groeiend aantal sloepen dat aanmeert en ook wil verblijven.
- De oppervlakte van het terrein biedt mogelijkheden tot uitbreiding en upgrading.

BEDREIGINGEN

- De mogelijke groei van Schiphol kan meer geluidsoverlast veroorzaken.
- Ontwikkeling van nabijgelegen campings, toename in concurrentie.
- Geen vergunning om capaciteit uit te breiden.
- Meerdere externe factoren, zoals de economie, gemeentelijke bepalingen en verschuivingen in de markt, maken de organisatie kwetsbaar.



Conclusie

Jachthaven en Camping Spijkerboor is een bedrijf van 8,5 hectare dat ligt in het Groene Hart aan de Kagerplassen. De gepassioneerde ondernemers zijn de afgelopen jaren gedreven met hun werk omgegaan en hebben het bedrijfsresultaat aanzienlijk verbeterd. De ondernemers hebben flink geïnvesteerd in het bedrijf om meer op de wensen van de gast in te spelen. De omzet van het bedrijf is de afgelopen jaren dan ook flink gestegen. De ondernemers zijn daarbij in staat geweest om de kosten te beheersen en hebben de afgelopen vijf jaar een positief bedrijfsresultaat behaald. Ook dit jaar zal er een lichte stijging zijn in omzet en brutowinst, waardoor de stijgende lijn voortgezet wordt.

De ligging van de camping biedt talloze mogelijkheden om verder in te spelen op de behoeften van de gast. De ontwikkeling van de Kagerplassen, met recreatie als uitgangspunt, kan een goede impuls vormen voor de ontwikkeling van het bedrijf.

De horeca op de camping is nog niet optimaal ontwikkeld. Zo wordt er weinig omzet behaald uit de toch wel aanwezige vraag naar een eetgelegenheden. Voor het komende jaar staat echter wel in de planning om op kleine schaal een restaurantieve voorziening aan te bieden. Hierbij moet gedacht worden aan 'one plate' of een snackgelegenheden. Jachthaven en Camping Spijkerboor biedt genoeg recreatieve voorzieningen en heeft groeimogelijkheden. Voldoende perspectief dus voor de ondernemers, die de groeikansen zeker weten te benutten.

selecteren we de gasten. We zijn zeker niet de goedkoopste, maar we gaan voor kwaliteit."

Spijkerboor heeft nog ruimte voor tien jaarplaatsen voor chalets, maar dan is de rek er echt uit. Het bedrijf zal een toekomstige groei moeten halen uit meer bestedingen van de bestaande gasten, of meer gasten die over het water komen. Want wie per boot komt, vormt geen belasting voor de smalle toegangsweg. De gemeente Teylingen, waartoe Warmond inmiddels behoort, ziet het belang van recreatie en heeft onlangs een nieuwe recreatievisie opgesteld. Daarin wordt Camping Spijkerboor als toeristisch knooppunt gezien. De broers kijken nu naar de mogelijkheden om het aantal ligplaatsen in de jachthaven uit te breiden. Erg kostbaar, maar ligplaatsen voor boten zijn zeer in trek dus goed te verhuren. Ook een grote schuur zou mooi zijn, nabij de boerderij. "Daar zou dan ruimte komen voor een botenstalling voor sloepen, misschien iets van een groepsaccommodatie en een snackbar", mijmert Ben, maar de plannen zijn nog erg pril. Binnenkort willen de broers een verbeteringsplan op laten stellen, waarin niet alleen de mogelijkheid tot uitbreiding van de jachthaven wordt opgenomen, maar ook de invulling van het centrumgebied.

Staande mast route

"We willen in elk geval wél iets met de mensen die hier op het water recreëren. Ons bedrijf ligt nabij de staande mast route, die tussen het IJsselmeer en Zeeland loopt

voor boten met een hoogte van meer dan zes meter. NORT maakt promotie voor de bedrijven die zich langs deze route bevinden; daar kunnen we bij aansluiten. En er is duidelijk een trend dat mensen met een sloep meerdaagse tochten gaan maken. Op zo'n sloep kun je niet overnachten, dus dan gaat er vaak een tent mee aan boord. We willen daar graag op inspelen, misschien ook met trekkershutten of een dergelijke voorziening. Hoewel er de afgelopen jaren op ons bedrijf al veel is gebeurd, denk ik dat er nog volop mogelijkheden zijn ter verbetering van het toeristisch product." ■

Deze bedrijfsanalyse werd uitgevoerd door Hayk Simons en Flip Verschoor van HTC Horeca & Catering Adviescentrum.

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

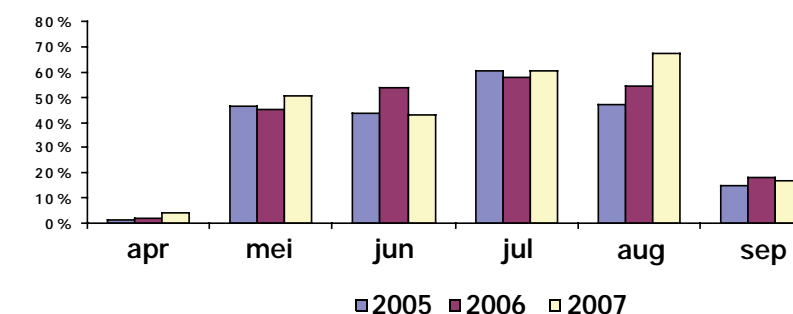


Sinds 1978 onderscheidt HTC Horeca & Catering Adviescentrum zich door middel van professionele, objectieve en praktijkgerichte advisering op het gebied van recreatie, horeca & catering. Al meer dan 3500 organisaties profiteren van de adviezen en implementatie daarvan. Leden van RECRON krijgen een korting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

BEDRIJFSANALYSE

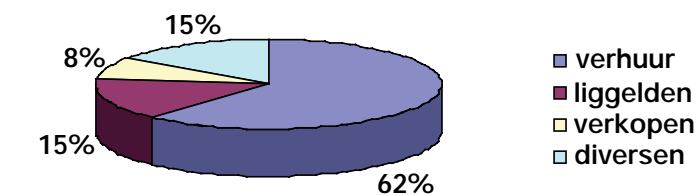
Bedrijfseconomisch gezien gaat het voor de wind. De koers die het bedrijf vaart leidt tot meer omzet, een stagnatie in de kosten en uiteindelijk meer winst. In 2005 lag de bezetting van de camping zo'n 5 procent boven het landelijk gemiddelde.

Bezettingsgraad kamperen



Het bedrijf werft op verschillende bedrijfsbaten zijn omzet. Zo komt er omzet binnen met de liggelden van de boten in de haven en verkopen van goederen en diensten, zoals de bar in de kantine. De diverse inkomsten omvat zaken zoals winterstalling en internet inkomsten. Het grootste deel van de omzet wordt verworven met de verhuur van de huisjes, jaarplaatsen en seizoensplaatsen.

Omzetverdeling 2006



De afgelopen jaren zijn goed verlopen voor het bedrijf. Sinds de investeringen omstreeks 2001 zijn bezetting en bestedingen toegenomen. De prognose voor 2007 in onderstaande grafiek laat zien dat er dit jaar ondanks een slechte zomer (maar mede dankzij de goede voorzomer) opnieuw een stijging in brutowinst te verwachten is.

Ontwikkelingsprognose

