



Noordzee Bungalow Beheer in Ouddorp

Drie jaar geleden waagden Kees en Frieda Tanis de grote stap. Ze stopten met hun kantoorbanen in Rotterdam om zich voltijds op de recreatiebranche te richten. Als basis verwierven ze het beheer en de verhuur van een groot deel van de vakantiebungalows in het Noordzeepark in Ouddorp. Een schitterend uitgangspunt, maar de crisis gooide roet in het eten. De gedroomde rendementen werden niet gehaald, ondanks alle inspanningen om een succes van het bedrijf te maken. Kees en Frieda werken met heel veel plezier, maar toch vragen zij zich af hoe het beter kan. Tijd voor een bedrijfsanalyse door Recreatie en HTC Advies.

Profiel

Naam	Noordzee Bungalow Beheer B.V.
Adres	Oud Nieuwlandseweg 43 Postbus 24 3253 ZG Ouddorp
Directie	Kees en Frieda Tanis
Juridische vorm	B.V.
Geopend sinds	1 juli 2008 overgenomen
Medewerkers	Totaal 4 fte.
Verkoopcapaciteit	250 huizen in beheer, waarvan 75 tevens in verhuur
Website	www.noordzeepark.nl

BEDRIJFSANALYSE

Maarten Bokslag

Ouddorp op Goeree-Overflakkee is een oase van rust, midden tussen een aantal unieke natuurgebieden. Het water is vlakbij, en in de duinen vinden we het 'schurvelingengebied': een bijzonder landschap van akkers, dijkes en duinen, dat in de loop der jaren is ontstaan door de wisselwerking tussen boer en natuur. Ouddorp zelf is een ongerept dorp dat doet denken aan de tijd van Pietje Bell en Dik Trom. Iedereen kent elkaar, het geloof vormt hier nog een rotsvast baken. Op zondag is Ouddorp gesloten. Natuurlijk is het toerisme niet ongemerkt aan het dorp voorbijgegaan. Zo begonnen de ouders van Kees in 1970 Caravanpark 't Reigersnest. Twee hectare, uitsluitend bestemd voor jaarplaatsen. Het bedrijf biedt een vast rendement en vraagt relatief weinig werk. Toen Kees en Frieda Tanis de camping in 2000 overnamen is Kees in deeltijd gaan werken.

Smaak te pakken

De recreatie beviel Kees en Frieda wel. Lekker bij huis aan het werk, omgaan met mensen, werken op je eigen terrein: na het moderniseren van Caravanpark 't Reigersnest hadden zij de smaak van de verblijfsrecreatie te pakken. Frieda: "We werkten allebei bij het kadaster in Rotterdam en waren het heen en weer rijden ook wel zat. Ik had inmiddels een deeltijdbaan gevonden bij Noordzee Bungalow Beheer in Ouddorp. Toen bleek dat dat bedrijf te koop kwam." Een kans die Kees en Frieda uitstekend uitkwam. Het Noordzeepark is aan de rand van Ouddorp gelegen en bestaat uit 500 ruime bungalows, met particuliere eigenaren. Ongeveer de helft wordt in afwezigheid van de eigenaren beheerd door Noordzee Bungalow Beheer. Het bedrijf verzorgt voor 75 van die

bungalows ook de verhuur en beschikt daartoe over een eigen kantoor en een beheerderswoning bij de ingang van het Noordzeepark. Kees: "De eerste huizen werden hier gebouwd in 1986. Het zijn ruim opgezette vakantiehuizen, zespersoons, in ongeveer tien verschillende varianten. Bij de eerste 250 woningen staat in het koopcontract opgenomen dat beheer en eventuele verhuur contractueel voorbehouden zijn aan Noordzee Bungalow Beheer. Maar daarna werden de ontwikkelaars slordig: bij de overige 250 woningen is de clausele vervallen. Het resultaat is dat diverse eigenaren hun huis zonder beheerder achterlaten, of de verhuur door een ander verhuurbureau laten verzorgen. "Moeilijk om je dan als park als eenheid naar buiten toe te presenteren", vat Kees de problematiek bondig samen. Hij en Frieda besloten om de uitdaging aan te gaan. Per 1 juli 2008 waren zij de nieuwe eigenaars van Noordzee Bungalow Beheer. En hoe hebben zij het bedrijf aangepakt? Kees: "Natuurlijk hebben we het eerst eens een jaar aangekeken, hoe dat nou precies gaat in dit bedrijf. Ik heb ook het gevoel dat we het nu pas echt in de vingers hebben. Ondertussen zijn we gaan werken aan onze echte uitdaging: het volledige potentieel van dit bedrijf benutten." Kees doelt op het feit dat zo'n 250 woningen op het park niet beheerd worden door Noordzee Bungalow Beheer, en dat er meerdere verhuurbedrijven actief zijn. "Dat maakt het moeilijk om als park een sterk promotioneel beleid te voeren. Wij zitten met ons kantoor direct vooraan in het park. In feite beschouwt iedereen ons wel als dé receptie van het Noordzeepark. Maar dat zijn we nog lang niet."

Frieda: "Het is zaak dat we de eigenaren op dit park overtuigen van onze meerwaarde. In eerste instantie hebben we het over beheer. Wie controleert er of je verwarming het huis vorstvrij houdt, als het midden in de winter 15 graden vriest? Wie checkt even je vriezer als er een stroomstoring is geweest, of beheert de sleutel voor het geval de kinderen het huisje eens willen gebruiken? Wij hebben een technisch medewerker die alles in de gaten houdt. Dat betekent dat ook je gras wordt gemaaid, als we dat hebben afgesproken."

Van beheer naar verhuur is dan niet zo'n hele grote stap meer, blijkt uit de praktijk. "Daar zit voor ons toch de omzet. Onze meerwaarde zit dan vooral in service. Wij zijn altijd bereikbaar, controleren de boekingen, zorgen dat er geen verkeerde huurders in het huis komen.

We hebben hier bijvoorbeeld de afspraak met de vereniging van eigenaren dat er niet aan groepjes arbeiders wordt verhuurd, zelfs al is dat financieel aantrekkelijk. Het veroorzaakt teveel overlast. Niet alle verhuurders houden zich aan die gedragscode. Wij verhuren overigens wel aan jongeren boven de 18. Die wijs ik er wel op dat ze zich heel netjes moeten gedragen en de borg gaat flink omhoog. Tot nog toe hebben we daar geen problemen mee gehad."

"Ik heb het gevoel dat we het nu pas echt in de vingers hebben"

Netwerken

Kees: "Ook bij het verhuren staan service en klantvriendelijkheid voorop. Wij zijn geen Landal die de mensen een bepaalde opbrengst garandeert, maar dan ook eist dat een woning in de beste weken van het jaar beschikbaar moet zijn. Bij ons geven mensen zelf aan wanneer ze willen verhuren. Al blokken ze de woning het hele hoogseizoen; geen probleem. En wij, of één van onze twee administratief medewerkers, zijn hier altijd op het park aanwezig."

Bij de uitbouw van hun bedrijf hebben Kees en Frieda zich vooral gericht op netwerken. Met de andere verhuurbedrijven die op het park actief zijn hebben zij een goede band opgebouwd; dat is wel eens anders geweest. →

"Het potentieel van dit bedrijf is heel groot"



STERKE PUNTEN

- Unieke locatie in het Zuid-Hollandse duingebied, slechts 500 meter van zee
- Bungalows met veel grond en privacy
- De ondernemers zijn sterk toekomstgericht
- Goed personeel, dat de bedrijfsvisie uitdraagt
- Hoog service level en klantvriendelijkheid
- Goed contact met gemeente en omliggende bedrijven.

ZWAKKE PUNTEN

- Weinig naamsbekendheid bij huiseigenaren
- Bij veel eigenaren is de rol van Noordzeepark Bungalow Beheer onduidelijk
- Beperkt productaanbod. Doordat het bedrijf alleen huizen beheert en verhuurt en geen andere faciliteiten aanbiedt, heeft het bedrijf weinig invloed op de rest van het park
- Het bedrijf is sterk afhankelijk van de inzet van beide ondernemers.

KANSEN

- Verbetering van de horeca door samenwerking of overname, zodat de aantrekkelijkheid wordt vergroot
- Goede relatie opbouwen met vereniging van eigenaren, hieruit kan nieuwe business voortkomen
- 250 bungalows zijn nog niet in beheer, dit is een markt die makkelijk te bereiken en te bespelen is
- 60-70% van de gasten komt momenteel uit Duitsland, maar er liggen nog voldoende mogelijkheden op de Nederlandse markt.

BEDREIGINGEN

- Veel concurrentie in de omgeving van vergelijkbare parken
- De sterk gelovige gemeenschap heeft een grote invloed op de regelgeving, zoals de openingstijden van winkels en horeca en het aanbod van activiteiten in de omgeving
- Ouddorp heeft een gemiddeld oudere doelgroep. Deze wordt kleiner door vergrijzing.



Conclusie

Het Noordzeepark is een rustig park met veel groen dat 500 bungalows telt. Noordzeepark Bungalow Beheer heeft hiervan 250 bungalows in beheer waarvan 75 bungalows tevens verhuurd worden. Het bungalowpark heeft een mini-supermarkt en een horecagelegenheid, deze faciliteiten kunnen aantrekkelijker gemaakt worden om gasten van buitenaf aan te trekken.

De ondernemers zijn erg toekomstgericht en hebben goed contact met de gemeente en omliggende bedrijven om hun toekomstplannen te verwezenlijken. Het bedrijf heeft goed personeel, een hoog service level en klantvriendelijkheid.

De ligging van het park in het mooie Ouddorp aan Zee is uniek. De omgeving is uiterst geschikt voor fietsvakanties, waarmee het de trend mee heeft. Door hier goed op in te spelen kan een stijging van het bezoekersaantal worden gerealiseerd. Daarbij is een uitnodigende uitstraling van het park erg belangrijk om deze groep mensen aan te spreken.

Opbrengsten zullen stijgen als in de toekomst een goed promotieplan wordt opgesteld. Er hererst op dit moment nog onduidelijkheid bij de huiseigenaren over de rol van Noordzee Bungalow Beheer. Door een verbeterde communicatie moet hier goed op worden ingespeeld, wat zal leiden tot meer business.

In de loop van de jaren kan Noordzeepark Bungalow Beheer zich ontwikkelen. Zorg voor meer naamsbekendheid en speel in op de huidige trends en wensen van de gasten. Het Noordzeepark is een natuurlijk en gemoedelijk bungalowpark, dat beslist toekomstperspectief heeft.

Ook met de externe exploitanten van de supermarkt en het restaurant op het park onderhouden ze nauwe contacten. En dan is er natuurlijk, als belangrijkste doelgroep, de vereniging van eigenaren.

Kees: "Toen we dit kochten was ik eerlijk gezegd wat te optimistisch gestemd. Ik dacht: we zoeken contact met de vereniging van eigenaren en verwerven binnen afzienbare tijd het beheer en de optie op verhuur voor alle woningen in het park. De voordelen liggen zo voor de hand. Maar dat gaat lang zo vlot niet als ik gedacht had, het gaat de vereniging van eigenaren te ver om voor de aangesloten leden te besluiten dat wij de aangewezen partij zijn om zaken mee te doen. Dat betekent dat we nu iedereen individueel over de streep moeten trekken. Dat kost heel veel energie, en heel veel tijd."

"We profiteren van heel veel herhalingsbezoek"

Tegenslag

De grootste tegenslag kregen de ondernemer echter door de economische crisis. De resultaten van de verhuur, die tot en met 2007 duidelijk stegen, zijn in de afgelopen twee jaar lichtjes gedaald. Teleurstellend, maar beslist geen



Frieda en Kees Tanis

reden om bij de pakken neer te gaan zitten. Kees: "We trekken er juist nóg harder aan. Door meer mensen te vertegenwoordigen, hebben we meer mogelijkheden om het park goed naar buiten te presenteren. We merken dat de bezetting wat achterblijft. Daar willen we verbetering in brengen door in elk geval de website beter te onderhouden. Vorig jaar was er een grote storing bij de provider – de site was drie weken uit de lucht. Dat kost natuurlijk toch boekingen. We willen eerst verder groeien, daarna kunnen we investeren in een betere site en een beter geautomatiseerd boekingssysteem. Nog steeds hebben we heel veel herhalingsbezoek, heel veel mensen die aan anderen vertellen hoe ruim die vakantiehuizen hier zijn. Maar op de lange termijn moeten we het toch van internet hebben, daar ben ik van overtuigd." ■

Deze bedrijfsanalyse werd uitgevoerd door Puck Wilbers en Dorien Sellmeijer van HTC Advies.

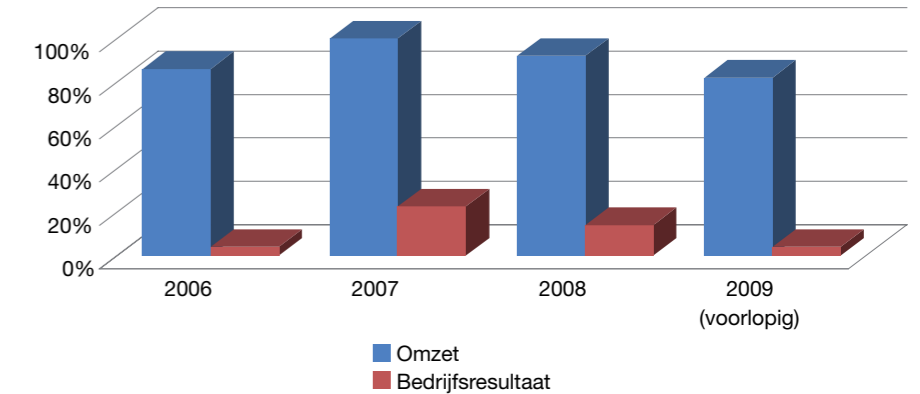


Sinds 1978 onderscheidt HTC Advies zich door middel van professionele, objectieve en praktijkgerichte advisering op het gebied van recreatie, horeca en catering. Al ruim 4.000 organisaties profiteerden van de adviezen en implementatie daarvan. Leden van RECRON krijgen een korting van 10 procent op de werkzaamheden van HTC Advies.

BEDRIJFSANALYSE

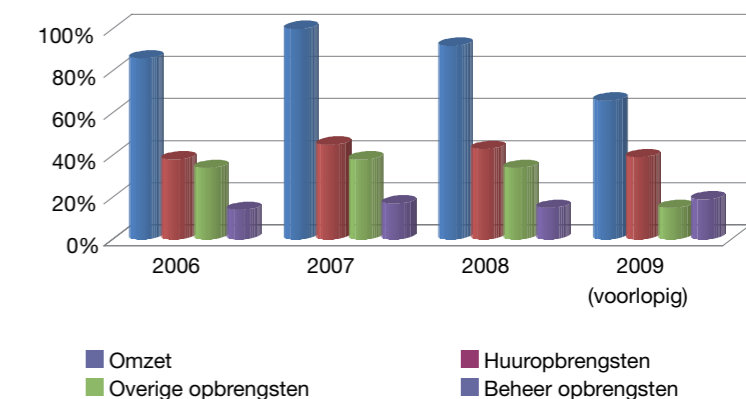
Omzet

De omzet in 2006, 2008 en 2009 ligt lager dan in 2007. Vanaf 1 juli 2008 zijn Kees en Frieda Tanis de nieuwe eigenaars van Noordzee Bungalow Beheer BV. De redenen voor de omzetzakking in 2008 zijn de huidige economie en de opstartperiode van Kees en Frieda in het nieuwe bedrijf.



Opbrengsten

De meeste opbrengsten komen uit de verhuur van bungalows. Opvallend is de terugloop van overige opbrengsten in 2009. Hieronder vallen de volgende posten: opbrengst linnenverhuur, opbrengst openhaardhout, verkoop telefoonkaarten, verkoop VVV-kaarten, verhuur tennisbaan, opbrengst wasserette en verhuur van fietsen.



Personeelskosten t.o.v. de omzet

De personeelskosten in 2008 zijn duidelijk lager dan in 2006 en 2007. De nieuwe eigenaren zetten het personeel efficiënter in of voeren een efficiënter personeelsbeleid. In 2009 zijn de voorlopige personeelskosten ten opzichte van de omzet een stuk hoger dan de voorgaande jaren. Dit komt doordat het personeel in vaste dienst is. Bovendien is de omzet in 2009 lager dan voorgaande jaren.

