

Bijlage 2. Rapport HanzeConnect



HanzeConnect

Laan Corpus den Hoorn 300
9728 JT Groningen
Telefoon (050) 595 73 00
Telefax (050) 595 74 00

Markt voor Manege Terschelling?

Concept

Groningen, 26 oktober 2010

HanzeConnect

drs. H. Haan

S.E.M Jansen-Jobse

W. Roose, MSc

Voorwoord

Voor u ligt het resultaat van het in de zomer van 2010 gehouden onderzoek naar het marktpotentieel van de Manege Terschelling.

Wij bedanken op deze plek Jelte Arntzen van Manege Terschelling en Edwin Zijlstra van de Gemeente Terschelling voor de plezierige wijze van samenwerken. Natuurlijk danken wij ook alle mensen die hun medewerking aan dit onderzoek hebben verleend.

Groningen, 26 oktober 2010

HanzeConnect

drs. H. Haan

S.E.M Jansen-Jobse

W. Roose, MSc

Inhoudsopgave

1. Inleiding.....	1
2. Resultaten Deskresearch	3
3. Resultaten Interviews	15
4. Berekening Marktpotentieel	24
5. Conclusies en aanbevelingen.....	32
Bijlagen.....	36

1. Inleiding

Situatieschets

Jelte Arntzen is, samen met zijn ouders, sinds enkele jaren eigenaar van Manege Terschelling. De ondernemers hebben het op het moment erg moeilijk omdat er onvoldoende omzet en rendement uit de activiteiten wordt gerealiseerd.

De activiteiten van Manege Terschelling kunnen op dit moment bestaan uit:

- hotel; verhuur van 9 kamers/ 18 bedden aan hippische toeristen
- horeca; verzorging van bovengenoemde hotelgasten en manegeklanten
- losse verhuur van de overdekte rijbak
- verhuren van paardenboxen / stalling
- geven van rijlessen
- verzorgen van buitenritten
- paardrij-arrangementen

De manege vervult een manegefunctie voor de 'eilanders' (verhuur bak/ boxen, geven van lessen, verzorgen van buitenritten en de horeca). Daarnaast is er de mogelijkheid voor omzet uit (hippische) toeristen (arrangementen, lessen, buitenritten, hotelkamers, horeca). Manege Terschelling heeft HanzeConnect gevraagd onderzoek te doen naar het marktpotentieel van de manege op Terschelling op basis van de huidige situatie en aanvullend welke voorzieningen van belang kunnen zijn voor het benutten van het marktpotentieel. HanzeConnect benadrukt hierbij dat het onderzoek geen haalbaarheidsstudie betreft, de interne bedrijfsvoering is in dit onderzoek buiten beschouwing gelaten.

Doel van het onderzoek

Het hoofddoel van het onderzoek is het bepalen of er markt (in termen van aantallen bezoekers) is voor een manege met overdekte rijbak op Terschelling. Op basis hiervan ontstaan de volgende onderzoeksvragen:

- Hoe groot is de markt voor recreatieve paardensport op Terschelling (zowel 'eilanders' als toeristen)?
- Welke concurrenten bevinden zich in de directe omgeving en hoe onderscheiden deze zich?
- Wat is het verzorgingsgebied (hoever wil men reizen)?
- Wat voor publiek komt er voornamelijk naar een manege?
- Welke voorzieningen wenst het manegepubliek minimaal?
- Hoeveel wordt er door de recreanten en toeristen gemiddeld besteed aan paardensport, horeca en verblijf?

Onderzoeksopzet

De antwoorden op de onderzoeksvragen zijn verkregen via een combinatie van deskresearch gevolgd door kwalitatief onderzoek. Via deskresearch is zoveel mogelijk informatie verzameld om de onderzoeksvragen te beantwoorden. Dit is opgevolgd door een kwalitatief onderzoek door middel van 6 telefonische expert-interviews. Dit zijn gesprekken geweest van maximaal 1 uur (telefonisch) met experts in de managerwereld en op het gebied van hippisch toerisme. In overleg met de opdrachtgever is bepaald welke personen geïnterviewd konden worden. Er zijn ook nog aanvullende mailcontacten en kleinere telefoontjes gepleegd. Tevens is er een vergelijkingsanalyse gemaakt van min of meer vergelijkbare bedrijven elders in het land.

Opzet van het rapport

Hoofdstuk 2 bevat de resultaten van de deskresearch, hoofdstuk 3 die van de interviews. In hoofdstuk 4 wordt het marktpotentieel berekend en tenslotte staan in hoofdstuk 5 de samenvatting en aanbevelingen.

2. Resultaten Deskresearch

2.1. Hoe groot is de markt voor recreatieve paardensport op Terschelling (zowel 'eilanders' als toeristen)?

Algemeen

In de afgelopen tien jaar is er een aanzienlijke stijging geweest in het aantal buitenritten in Nederland. Volgens de "Toeristische Toekomstvisie Terschelling" is er een bijzondere markt voor deze doelgroep, alleen wordt deze niet benut door ondernemend Terschelling. Dit zou gedaan kunnen worden door betere samenwerkingsverbanden. Ook volgens het "onderzoek ruiterecreatie en ruitertoerisme" is er een grote doelgroep die belangstelling hebben voor ruitertoerisme. (Ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit).

"De paarden zijn in opmars in het Nederlandse landschap. Tachtig procent van de actieve paardensporters maakt buitenritten; 17 miljoen keer per jaar wordt in Nederland een buitenrit gemaakt op één van de ca. 400.000 paarden die ons land thans rijk is. Dat is aanzienlijk meer dan een jaar of tien geleden. De paardensector heeft de afgelopen jaren een stormachtige ontwikkeling doorgemaakt." (uit: Visie Paard en Landschap - Ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit; juli 2006)

De stichting Hippisch Toerisme - volgens voorzitter J. Norde de VVV voor paardrijdend Nederland - merkt dagelijks dat de animo voor ontspanning te paard toeneemt. Van de routemappen voor Salland en het Vechtdal bijvoorbeeld werden in de eerste twee jaar al 600 exemplaren verkocht. De website van de stichting wordt per dag door zo'n 300 bezoekers geraadpleegd. "Het hele paardrijden zit in de lift, en de recreatieve tak groeit navenant", aldus Norde. "Je ziet zelfs bij beginners dat ze vaker belangstelling hebben voor het rustige van de recreatie dan voor de hectiek van de sport."

Eilanders

Volgens opgave van de FNRS kunnen minimaal 0,9% en maximaal 1,8% van de inwoners binnen een straal van twintig kilometer rondom een manegebedrijf tot potentiële klanten worden gerekend, verminderd met het marktaandeel van de concurrentie.

Voor een rendabele bedrijfsvoering hebben maneges naast reguliere klanten ook 'pensionklanten'. Dit zijn mensen die hun paard of pony bij de manege laten stallen. Bij een gemiddelde manege is de verhouding pensionklant-manegeklant 1 op 6.

(Bron: Rapportage Haalbaarheidsstudie Hippisch Centrum Noordoost Twente)

Uit een recent (20-09-2010) artikel in de Telegraaf blijkt dat door de economische crisis momenteel veel mensen hun paard niet meer kunnen bekostigen. De handel in hobbypaarden is ingestort, wat er toe leidt dat veel paarden naar de slacht moeten. Dit betekent dat bijvoorbeeld de markt voor het verhuren van boxen op dit moment minder is dan in voorgaande jaren.

Toeristen

Ruitertoerisme betreft het ondernemen van ruitervakanties, met een eigen paard of met het huren van een paard op de plaats van bestemming. Ruiterecreatie betreft alle vormen van paardensport in de vrije tijd. In cijfers:

Tabel 2.1 Aantal actieve paardensporters in Nederland	Aantal wedstrijd sporters	Aantal recreatieve sporters	Totaal aantal actieve paardensporters
2001	59.700	340.000	392.700
2006	81.100	431.500	456.000

Bron: ZKA Consultants & Planners, 2006

De totale groep actieve paardensporters bedroeg in 2006 456.000. Recentere cijfers zijn niet bekend. De groep die rijdt op een paard van een manege of een andere eigenaar is omvangrijk in Nederland: 80% van alle paardensporters bezit geen eigen paard, dit zijn dus ruim 365.000 mensen.

Juist voor deze groep blijkt een ruitervakantie erg aantrekkelijk. Volgens het KNHS paardensportonderzoek 2006 zegt 93% van de respondenten zonder eigen paard interesse te hebben in het huren van een paard tijdens de vakantie. Ervan uitgaande dat de wens van deze respondenten geldt voor alle paardensporters zonder eigen paard in Nederland, betekent dit dat 93% van 365.000 paardensporters = 340.000 paardensporters belangstelling hebben voor een vakantie waarbij zij één of meer dagen een paard huren.

In het onderzoek is niet gevraagd naar de lengte van de huurperiode, wel is gevraagd naar andere gewenste kenmerken van een ruitervakantie. Tijdens een ruitervakantie verblijft deze groep het liefst in een bungalow of particuliere vakantiewoning (30%). Ook de (mini)camping en het pension/bed & breakfast zijn populair, zij worden ieder door 27% gekozen. Over de duur van de ruitervakantie heeft deze groep een meer uitgesproken mening: de voorkeur gaat vooral uit naar een week (33%), 14% kiest voor een langer verblijf en nog 14% kiest voor een vakantie van 5 dagen/4 nachten (midweek). De respondenten zonder eigen paard ondernemen een ruitervakantie liefst met hun familie/gezin (39%) of vrienden (34%). Zo'n 15% kiest voor een ruitervakantie met de partner. Ook blijkt uit dit paardensportonderzoek dat 14% van de paardensporters in het afgelopen jaar daadwerkelijk een ruitervakantie heeft ondernomen. (Bron: De paarden op, de lanen in; Recreatief paardrijden in het buitengebied)

De mogelijkheden voor routegebonden paardensport zijn in ruime mate op het eiland Terschelling aanwezig. In de jaren negentig heeft SBB ingespeeld op de vraag naar menpaden. De momenteel aanwezige structuur biedt de paardensporter een uitstekende basis. In het rapport "Toeristische Toekomstvisie Terschelling" wordt geconstateerd dat, ondanks de bijzondere mogelijkheden die Terschelling aan deze doelgroep biedt, maar weinig specifiek bezoek (arrangementen) van de grond komt. De economische potentie van ruitertoerisme is volgens dit rapport niet groot, maar wel aantrekkelijk. Deze potentie kan worden benut (en wellicht vergroot) door slimme samenwerkingsvormen tussen

toeristische en hippische ondernemers, het beter benutten en combineren van bestaande ruitermogelijkheden en een goede promotie.

2.2. Welke concurrenten bevinden zich in de directe omgeving en hoe onderscheiden deze zich?

Hieronder treft u een overzicht van een aantal directe concurrenten, waarbij we onderscheid maken naar de twee verschillende doelgroepen; eilanders en toeristen. Voor de toeristen is tevens onderscheid gemaakt naar concurrentie op Terschelling en buiten Terschelling.

Eilanders

Pensionstal Jaap Haan

Faciliteiten:

- 20 paardenboxen
- Buitenbak
- Weidegang
- Zelf uitmesten

Rijvereniging Terschellinger Ruiters

Faciliteiten:

- Buitenbak
- Kantine

Conclusies

Op het eiland is Manege Terschelling de enige aanbieder met een binnenbak. Dit is een grote pre t.o.v. andere paardenstallingen. Ook de kantine biedt onderscheidend vermogen. Het ontbreken van een buitenbak is hier wel een minpunt. Als de manege zowel een binnen- als buitenbak had gehad had dit een grotere meerwaarde opgeleverd. Pensionstal Jaap Haan heeft het weiland aangrenzend aan het terrein, wat door hemzelf als voordeel t.o.v. Manege Terschelling werd genoemd.

De Rijvereniging is toch een grote concurrent van de manege. Doordat zij zelf instructeurs hebben en de binnenbak huren van de manege kunnen zij hun klanten dezelfde faciliteiten bieden als Manege Terschelling dat kan. Dit geldt echter alleen voor de mensen met een eigen paard. Ruiters zonder eigen paard zijn voor lessen afhankelijk van de manege omdat ze daar een paard bij de les huren.

Toeristen

Concurrentie op Terschelling

Puur Terschelling (<http://puur-terchelling.nl>)

Aanbod paardrijden:

- Verschillende tochten met een duur vanaf 2 uur t/m dag- of avondtocht.
- Individueel, in groepsverband of in combinatie met een huifkar.
- Tochten in kleine groepjes (maximaal 6 paarden)
- Arrangement 4 dagen, 12 uur paardrijden (vanaf 4 personen te boeken.)
- Een appartement (in dorp), verder geen eigen accommodatie voor overnachten

- Geen mogelijkheden om eigen paard mee te nemen

Prijzen:

2 uur paardrijden € 37,50 per paard
 3 uur paardrijden € 55,00 per paard
 4 uur paardrijden € 75,00 per paard
 Arrangement € 250,00 (excl overnachting en maaltijden)

Terpstra (<http://www.huifkarbedrijf-terpstra.nl/index.html>)

Aanbod paardrijden:

- voor beginners, (1,5 uur) halfgevoerde (1,5 uur) of gevorderd (2 uur of dagtocht).
- Arrangement 4 dagen, 11 uur paardrijden.
- Twee zes persoons appartementen gelegen op terrein bij paarden
- Mogelijkheden om eigen paard mee te nemen

Prijzen:

tocht 1,5 uur € 26,00
 tocht 2 uur € 31,00
 tocht 3 uur € 45,00
 dagtocht (10:00 -17:00 uur) € 75,00
 Arrangement € 170,00 (incl overnachting) / Arrangement € 210,00 (incl overnachting, ontbijt en lunch)

Lok (<http://rijpaardenverhuurlok.nl/>)

Aanbod paardrijden:

- Voor beginners, (1- 1,5 uur) of gevorderd (2 uur, 3 uur of langer in overleg).
- Arrangementen voor groepen of ritten langer dan 3 uur op maat
- Geen eigen accommodatie voor overnachten
- Geen mogelijkheden om eigen paard mee te nemen

Prijzen:

1 uur	€ 19,00
1,5 uur	€ 26,00
2 uur	€ 31,00
3 uur	€ 45,00

Conclusies

Het aanbod van de drie belangrijkste concurrenten op het eiland verschilt niet zoveel met elkaar. Het aanbod van de drie bedrijven is vooral gericht op de verblijfstoeristen die vaak pas ter plaatse besluiten een paardrijtocht te maken.

Er worden ook arrangementen aangeboden voor mensen die speciaal naar het eiland komen om paard te rijden. Echter hebben de concurrenten zelf geen of beperkte overnachtingcapaciteit.

De meeste concurrenten zijn er eigenlijk niet op ingericht mensen met eigen paarden te ontvangen.

Alle drie de concurrenten bieden het paardrijden aan naast huifkartochten en enkele andere activiteiten (ponykampen, ponywandelen, kinderfeestjes, etc). Puur Terschelling biedt ook activiteiten die niet met paarden te maken hebben.

De prijzen van Lok en Terpstra liggen voor de paardrijtochten vrijwel gelijk. Puur Terschelling is duurder. Dit heeft waarschijnlijk vooral te maken met de kleine groepjes waarin wordt gereden.

Het onderscheidend vermogen van Manege Terschelling zit vooral in de combinatie manege en hotel. Ook heeft de manege de mogelijkheid om paarden van toeristen te huisvesten. Dit hebben de meeste andere aanbieders niet.

Ten opzichte van Lok en Terpstra onderscheidt de manege zich ook door de kleine groepen waarin de tochten gemaakt worden.

Concurrentie op naastgelegen eilanden

Vlieland

Manege de Seeruyter (<http://www.manegedeseeruyter.nl>)

Aanbod paardrijden:

- Buitenritten voor beginners t/m gevorderden
- Rijlessen voor toeristen (vnl kinderen)
- Geen arrangementen of eigen overnachtingsmogelijkheden (wel samenwerking met nabij gelegen Strandhotel)
- Er kan geen eigen paard worden meegenomen

Prijzen:

1 uur: 23,00

5 rittenkaart 110,00

10 rittenkaart 207,00

2 uur 44,00

3 uur 66,00

Ameland

Manege Seelon

Aanbod paardrijden:

- Verhuren zomers paardenboxen aan toeristen voor € 12,00 pd (incl weide, gebruik bak en voer).
- Een appartement te huur dat direct naast de manege ligt en grenst aan het weiland. Tevens ligt er een bungalowpark naast de manege.
- Willen in de toekomst wel weer arrangementen voor gevorderde ruiters gaan bieden omdat hier veel vraag naar is. Kleine groepjes!

Manege 't Jutterspad (<http://www.jutterspad.nl/>)

Aanbod paardrijden:

- Buitenritten voor beginners t/m gevorderden
- Pensionstalling met weide gang voor toeristen (€ 13,50 per dag)
- Geen arrangementen of eigen overnachtingsmogelijkheden (wel samenwerking met nabij gelegen bungalows / hotel)

Prijzen:

1 uur: 16,50

2 uur 31,50

10-ritten 148,50

Rijstal Le Cheval (<http://www.rijstallecheval.nl/>)

Aanbod paardrijden:

- Strandritten in kleine groepjes
- Rijlessen voor toeristen (vnl kinderen)
- Boxenverhuur inclusief weidegang (€ 12,00 p.d.)
- Geen arrangementen of eigen overnachtingsmogelijkheden (wel samenwerking met nabij gelegen bungalows / hotel)

Prijzen:

1 uur: 14,00

2 uur 25,00

10-ritten 130,00

Rijles Kind: 11,00

Rijles volwassenen 13,00

Conclusies

De maneges en rijstallen op de naastgelegen eilanden Vlieland en Ameland richten zich voornamelijk op verblijfstoeristen die vaak pas ter plaatse besluiten een paardrijtocht te maken. Kinderen blijken hierbij ook een belangrijke doelgroep.

Op Ameland richten de bedrijven zich duidelijk ook op toeristen die met hun eigen paard willen komen. Op Vlieland is het meenemen van een eigen paard heel moeilijk en kostbaar, omdat je eigen auto niet voor de trailer mag blijven omdat er geen auto's worden toegelaten op Vlieland.

De onderzochte bedrijven bieden ook allemaal meer-rittenkaarten aan voor buitenritten. Dit wordt volgens de ondernemers vooral interessant gevonden door de Duitse gasten. De prijzen lopen erg uiteen van € 25,00 (Ameland) tot € 44,00 (Vlieland) voor een strandrit van 2 uur. Vlieland is duidelijk duurder, maar ook kleiner en met minder aanbod. Hier zou dit verschil door verklaard kunnen worden.

Het huren van een box varieert op Ameland in prijs tussen € 12,00-13,50.

Het onderscheidend vermogen van Manege Terschelling ligt ook hier vooral in de combinatie manege-hotel.

Voor wat betreft het meenemen van een eigen paard is Ameland in het voordeel. Het is nl. goedkoper om met eigen paard naar Ameland te gaan daar naar Terschelling. T.o.v. Vlieland is Terschelling wat dat betreft wel weer in het voordeel.

Je ziet bij de maneges weinig tot geen activiteiten voor de eilanders. Bij manege Seelon is dit tot een aantal jaar geleden wel zo geweest en dit wordt in de komende jaren door de dochter van de ondernemer waarschijnlijk wel weer opgebouwd. De paardrijtochten worden veelal gecombineerd met huifkartochten, wandelpony's en rijlessen voor toeristen.

2.3. Wat is het verzorgingsgebied (hoever wil men reizen)?

Eilanders

Volgens opgave van de FNRS kunnen minimaal 0,9% en maximaal 1,8% van de inwoners binnen een straal van twintig kilometer rondom een manegebedrijf tot potentiële klanten worden gerekend, verminderd met het marktaandeel van de concurrentie. Aangezien het eiland een lengte van 30km heeft en Manege Terschelling redelijk in het midden ligt, behoort het gehele eiland tot het verzorgingsgebied. Zeker aangezien Manege Terschelling de enige manege op het eiland is.

Toeristen

Volgens de gegevens van rederij Doeksen komen de meeste toeristen uit Nederland, slechts 3,5 % komt uit het buitenland: 2,5% Duitsland, 0,5% België en 0,5% overig.

2.4. Welke voorzieningen wenst het manegepubliek minimaal?

Algemeen

De klant wordt veeleisender. Er is een algemene trend in de Engelse paardenbranche dat het service level omhoog gaat door met name een uitgebreide selectie aan faciliteiten te bieden. Waar 15 jaar terug een klant nog tevreden was met goede uitrij mogelijkheden om zijn paard te trainen, wordt de overdekte rijhal nu al als een gewone faciliteit ervaren. In de concurrerende omgeving is het voor Engelse hippische bedrijven steeds belangrijker om vele faciliteiten te bieden. Klanten verwachten goede weidegang met nette afrastering, voldoende opslag voor eigen voer, tuigage en poetspullen. Ook in Nederland zien we deze ontwikkeling. Qua bedrijfsvoering functioneert de professionele manegehouder meer als manager dan als "hobbyist" die zelf nog lesgeeft. (Bron: Waar de manegehouder stopt en de hippisch ondernemer verder gaat).

Eilanders

Voor het goed functioneren van een paardenhouderij zijn de navolgende bouwwerken noodzakelijk:

- een bedrijfswoning;
- enkele verblijven voor personeel;
- een gebouw met stallen;
- een buitenrijbak;
- een rijhal met ontvangstruimte;
- een mestopslag;
- een loods voor opslag en stalling;
- een stapmolen; en
- een longecirkel.

(Bron: Paardenhouderij en Ruimtelijke Ordening)

De mogelijkheden voor routegebonden paardensport zijn in ruime mate op het eiland aanwezig. In de jaren negentig heeft SBB ingespeeld op de vraag naar menpaden. De momenteel aanwezige structuur biedt de paardensporter een uitstekende basis. Wij constateren dat, ondanks de bijzondere mogelijkheden die ons eiland aan deze doelgroep biedt, maar weinig specifiek bezoek (arrangementen) van de grond komt.

(Bron: Toeristische Toekomstvisie Terschelling)

Toeristen

De omgeving en de aanwezigheid van goede stallingsmogelijkheden zijn bepalend in de keuze van een bestemming voor een ruitervakantie. Ook de prijs/kwaliteitverhouding is van doorslaggevend belang.

(Bron: Onderzoek ruitertoeerisme en ruitertoeerisme)

Paardenbezitters kiezen ook om praktische redenen vaker voor een hippische vakantie, is de ervaring van een Haaksbergse ondernemster. "Mensen hoeven dan geen onderdak en verzorging voor de dieren te regelen. Laatst belde er een mevrouw, die met het hele gezin én de drie paarden weg wilde. Dan weet ik zeker dat ze in goede handen zijn, zei ze." Maar de slimmerik die met een weijtje en een gammele stal een graantje van deze markt wil meepikken zal bedrogen uitkomen.

De paardentoeurist stelt hoge eisen. Weides zonder prikkeldraad, royale en veilige stallen, een goede watervoorziening, enzovoorts. (Routes voor ruiters Door Ingrid Bosman, de Gelderlander)

Als toeristen hun eigen paard meenemen naar een Waddeneiland willen zij graag een goede verzorging van hun paard. De stalling is het belangrijkste, deze willen zij graag op hetzelfde terrein hebben als waar zij zelf overnachten. Het belangrijkste is de weidegang en het soort voer.

De verzorging van het paard, de mogelijkheid om het paard te weiden en het soort voer zijn de aspecten waaraan paardenbezitters het meest belang hechten.

87% van de paardenbezitters wil bovendien dat de stalling van het paard zich op hetzelfde bedrijf/terrein bevindt als waar men zelf overnacht. (bron: OnderzoekRuitersRecreatieToerisme)

2.5. Hoeveel wordt er door de recreanten en toeristen gemiddeld besteed aan paardensport, horeca en verblijf?

Eilanders

De meeste maneges hebben bedrijfsactiviteiten in pensionstalling, manege lessen, privé lessen, training en horeca, waarbij de meeste inkomsten binnenkomen door de manege lessen en de pensionstalling. Het is opvallend dat er een hoog percentage inkomsten is door overige activiteiten en nevenactiviteiten van respectievelijk 26% en 12%. Het zal hier dan met name gaan om wedstrijden, clinics, kinderfeestjes e.d. Zo'n 9% van de inkomsten komt gemiddeld uit de horeca.

De tarieven van de lessen en pensionstalling verschillen niet veel van elkaar, met een aantal uitschieters erbij. Gemiddeld:

- groepsles € 11
- privé les € 21 (topruiters vragen aanzienlijk meer)
- buitenrit € 12,50
- zadelmak maken/ rijden moeilijk paard = fixed price € 475
- pensionstalling € 250 (aanbod is wisselend qua stalservice en faciliteiten)

(Bron: Waar de manegehouder stopt en de hippisch ondernemer verdergaat)

Toeristen

Voor een overnachting per persoon inclusief ontbijt, maar exclusief stalling van het paard, is men bereid om tussen € 20 en € 40 te betalen (55% van de respondenten); 31% wil maximaal € 20 besteden, slechts 11% is bereid meer dan € 40 uit te geven. De gemiddelde bestedingen per ruitervakantie zijn lastig te bepalen, gezien de uiteenlopende wensen ten aanzien van de vakantie duur en de verschillen in betalingsbereidheid per nacht. Bovendien lopen de bestedingen van paardenbezitters en paardensporters zonder eigen paard sterk uiteen. Om toch een indicatie te geven van de economische betekenis, is een gemiddelde besteding per ruitervakantie berekend, zijnde € 250. Dit bedrag kent grote marges, vanwege de bovenstaande factoren. De bestedingen tijdens een buitenrit liggen in lijn met het aantal onderbrekingen; gemiddeld laag. Ongeveer 55% geeft tijdens de buitenrit niets uit, deze groep komt globaal overeen met de groep die buitenritten niet onderbreekt. Wanneer men de buitenrit wel onderbreekt, dan geeft 36% maximaal 5 euro uit, nog eens 35% besteedt maximaal 10 euro.

Paardenbezitters willen gemiddeld zo'n € 40 per nacht besteden aan de eigen accommodatie en de stalling van het paard. De gemiddeld gewenste vakantie duur is 4 nachten. De bestedingen aan accommodatie en stalling kunnen dan worden geraamd op $4 \times € 40 = € 160$. Paardensporters zonder eigen paard zijn bereid gemiddeld € 50 te besteden voor één overnachting met de huur van een paard voor één dag. De gemiddeld gewenste vakantie duur is 5,5 nachten. De bestedingen aan accommodatie en huurpaard kunnen dan worden geraamd op $5,5 \times € 50 = € 275$. Eerder in dit rapport werd berekend dat 76.500 paardenbezitters en 340.000 paardensporters zonder eigen paard belangstelling hebben voor ruitervakanties. Deze cijfers zijn gebruikt om de verschillende bestedingen per ruitervakantie te wegen naar één totaal gemiddelde, zijnde € 250 per ruitervakantie. Let op: dit is exclusief uitgaven aan eten & drinken en overige vakantie-activiteiten. (Bron: Onderzoek ruiterecreatie en ruitertoerisme)

3. Resultaten interviews

In totaal hebben er zes interviews plaatsgevonden met concurrenten, experts en klanten. Er zijn ook nog mailcontacten en kleinere telefonische contacten geweest (zie verder de bijlage voor namen en organisaties). Hieronder treft u een overzicht van de resultaten per onderzoeksvraag.

3.1. Hoe groot is de markt voor recreatieve paardensport op Terschelling (zowel 'eilanders' als toeristen)?

Eilanders

Verschillende respondenten geven aan dat er op het eiland vooral in de periode oktober -april onder de eilanders interesse zou zijn voor manege Terschelling met betrekking tot pensionstalling, lessen en gebruik binnenbak. In de periode mei-september gaan veel de wei in en worden er voornamelijk buitenritten gemaakt. Je behoudt dan nog wel de mogelijkheden voor lesklanten zonder eigen paard.

Geen van de respondenten durft een uitspraak over aantallen te doen. Uit de interviews blijkt echter wel dat paardensport erg populair is op het eiland. Op het eiland zijn 700-800 paarden (incl. bedrijfsmatig) op 4500 inwoners (om precies te zijn: 4732 inwoners op 1 januari 2010).

De rijvereniging telt ca. 80 volwassen leden (met eigen paard, waarvan ca. helft actief) en 45 kinderen.

Een manege op Ameland gaf enkele jaren geleden wekelijks gemiddeld 16 lessen per week met 5-6 ruiters (volwassenen en kinderen) per les. Dit waren dus ca. 88 klanten/lessen per week. Zij zijn dit op eigen initiatief af gaan bouwen (ivm ouder worden).

Uit de interviews blijkt dat de markt voor pensionstalling wel eens makkelijker is geweest. Ook op het eiland is er momenteel weinig vraag naar boxen. Op dit moment hebben alle paarden op het eiland wel een plekje en het lijkt dat er weinig nieuwe paarden bijkomen. Er blijven natuurlijk wel altijd mensen die hun paard willen verhuizen naar een andere stal.

Toeristen

Weekenden, schoolvakanties en de zomerperiode (mei tot september) worden door de respondenten benoemd als vooral interessant voor toeristen mbt buitenritten, ponykampen en arrangementen (gepland bezoek met of zonder eigen paarden). Ook deze groep wordt door verschillende experts voor Manege Terschelling als kansrijk benoemd. Geen van de respondenten durft een uitspraak over aantallen te doen. Door verschillende respondenten wordt wel opgemerkt, dat actief ondernemerschap altijd een belangrijke voorwaarde is voor het aantrekken van klanten (=benutten van marktpotentieel). Zaken als strategie, marketing, positionering en kerncompetenties werden door een enkeling in dit kader zelfs als doorslaggevend genoemd. Op zich niet verrassend, want een rapport als "Waar de manegehouder stopt en de hippisch ondernemer verder gaat" positioneert in de aanbevelingen de manege bij voorkeur als recreatiebedrijf dat -vanuit een overall visie- meerdere klantgroepen benaderd op verschillende momenten en seizoenen en op verschillende interessegebieden.

De manege op Ameland ontvangt veel toeristen uit Duitsland, meer dan Nederlanders.

Ook een expert op het gebied van ruitervakanties ("Reiterreisen") geeft aan dat Nederland behoorlijk populair is bij hun Duitse, Zwitserse en zelfs Oostenrijkse klanten. Vooral als er op het strand gereden kan worden.

Afgelopen jaar hebben zij ca 25 personen geboekt naar een accommodatie in Zeeland (NL) met mogelijkheden voor strandritten, en dit hadden er veel meer kunnen zijn als deze locatie meer dan 2 kamers beschikbaar had gehad. Er was vooral veel interesse in de weekendarrangementen (€195,00) en 10 personen voor midweek- (€ 305,00) en weekarrangementen (€ 485,00).

Indien er mogelijkheden worden geboden voor gezinnen en groepen zou dit de mogelijkheden helemaal vergroten.

De ruitervakantieorganisatie geeft direct aan wel interesse te hebben in een samenwerking. Zij hebben dus wel vertrouwen in de mogelijkheden van arrangementen op Terschelling voor de Duitse en Zwitserse markt.

Een andere respondent wees op de organisatie "Pferd und Reiter" als distributiekanaal voor ruitervakanties.

3.2 Welke concurrenten bevinden zich in de directe omgeving en hoe onderscheiden deze zich?

Eilanders

Voor de lessen is de rijvereniging op het eiland de belangrijkste concurrent. Zij hebben 5 instructeurs die hun leden lesgeven. Vooral het aantal jeugdleden van de vereniging is gegroeid doordat de manege momenteel geen activiteiten voor hen biedt.

Qua pensionstalling is er veel concurrentie op het eiland. Net als op de andere eilanden zijn er veel boerenbedrijven etc. die ook paardenstallen verhuren. Volgens de respondenten onderscheidt Manege Terschelling zich positief met de binnenbak en de kantine van de concurrenten. De ligging van het weiland wordt echter genoemd als ongunstiger dan op de meeste andere pensionstallen.

Toeristen

Terpstra is op het eiland een belangrijke concurrent op het gebied van aanbod voor toeristen. Toeristen kunnen hier terecht met eigen paarden, of in groepsverband buitenritten maken en weekendarrangementen boeken. Terpstra heeft 1 appartement voor 6 personen op het terrein in de verhuur. Volgens een expert uit het interview is Terpstra in de markt een bekende naam en een andere respondent geeft aan dat Terpstra nu meer klanten heeft omdat Manege Terschelling geen buitenritten meer doet.

3.3 Wat is het verzorgingsgebied (hoever wil men reizen)?

Eilanders

De respondenten geven unaniem aan dat het hele eiland behoort tot het verzorgingsgebied van de manege voor lessen en de pensionstalling.

Toeristen

Uit de interviews met de experts blijkt dat Nederland, België, Duitsland, Zwitserland en zelfs Oostenrijk tot het verzorgingsgebied kunnen behoren. De manege op Ameland heeft regelmatig klanten uit Duitsland die met hun eigen paard komen.

Ook uit het interview met een klant blijkt dat mensen met een paard en trailer best bereid zijn grotere afstanden af te leggen.

De overtocht met eigen paard(en) naar Terschelling is prijzig. Zoals een van de respondenten aangeeft is het huren van twee paarden voor een week bij Terpstra echter duurder dan de overtocht met twee paarden in een trailer.....

3.4 Wat voor publiek komt er voornamelijk naar een manege?

Voor zowel toeristen als eilanders geldt dat het een heel breed publiek is; heel verschillende mensen, in opleiding, inkomen etc. Zowel volwassenen als kinderen kunnen klant zijn van een manege.

Door verschillende respondenten worden families en activiteiten voor kinderen als kansrijk benoemd: partytjes, ponykampen, ponymiddagen. Toeristen hebben een middagje 'opvang en vermaak' voor kinderen, zijn ook bereid hier goed voor te betalen.

3.5 Welke voorzieningen wenst het manegepubliek minimaal?

Algemeen

Een aantal van de respondenten die Manege Terschelling ook kennen geven aan dat landelijk gezien het manegepubliek meer zal wensen dan zij nu kunnen bieden. Dit strookt wederom met het rapport “Waar de manegehouder stopt en de hippisch ondernemer verder gaat”. Er is op het eiland echter geen vergelijkingsmateriaal of alternatief voor handen.

Hotel

Verskillende respondenten geven aan dat toeristen graag bij hun paarden verblijven, hebben ze thuis vaak niet en dan vinden ze dat in de vakantie extra leuk. Is dus een pré.

De ruitervakantieorganisatie geeft aan dat een eigen badkamer erg belangrijk is. Kamers kunnen eenvoudig zijn, als ze maar goed schoon zijn en het in verhouding is met de prijs. Duitsers hebben vaak wat hogere eisen aan kwaliteit.

Horeca

Meerdere respondenten benoemen de horeca uit eigen ervaring als belangrijk. Het levert eenvoudig extra omzet. Als de kantine open is trekt dit mensen. Mensen komen graag even binnen voor kopje koffie of een snack.

Overdekte bak

Veel pensionklanten hebben voor de manege op Ameland gekozen en niet voor een van vele concurrenten omdat ze hier in binnenbak kunnen rijden. Zijn aantal klanten die alleen 's winters klant zijn; zomers hebben ze eigen weide en 's winters zetten ze paarden op manege (ivm bak).

Rijlessen

Worden door meerdere respondenten als kernactiviteit genoemd voor een manege. Een van de respondenten geeft aan dat een instructeur met een goede of bekende naam op zichzelf al klanten kan trekken.

Buitenritten

Uit de deskresearch blijkt al dat de omgeving van een manege belangrijk is. Dit blijkt ook uit de interviews. Meerdere respondenten noemen de ligging en de uitrijmogelijkheden als heel belangrijk. De ligging van een manege tov ruiterroutes is belangrijk. Ruiters rijden niet graag langs drukke wegen en door dorpen.

De manege op Ameland geeft aan dat een goede naam (vooral onder gevorderde ruiters) en promotie op het eiland belangrijk is. Zij onderscheiden zich tov de andere aanbieders door het aanbieden van buitenritten in kleine groepjes voor gevorderde ruiters. Er wordt tijdens de ritten ‘echt gereden’ ipv achter elkaar aan gesjokt. Dit zorgt bij hen ook voor veel vaste gasten.

Arrangementen

De ruitervakantieorganisatie geeft aan dat individuele gasten bij voorkeur 4-5 uur per dag rijden. Families en groepen vinden 2 uur per dag vaak voldoende.

Een bedrijfswoning

Wordt door respondenten als wenselijk benoemd in verband met veiligheid en toezicht.

Een buitenrijbak

Wordt volgens een aantal respondenten door klanten gewaardeerd omdat het extra mogelijkheden biedt; in buitenbak rijden als binnen druk is, buitenrijden bij mooi weer, maar ook voor het losgooien van de paarden.

Een rijhal met ontvangstruimte

De binnenbak wordt unaniem door de respondenten genoemd als pré van manege Terschelling. Gebruik van een bak is volgens de respondenten wel wisselend. Bij minder goed weer en vorst en vlak voor een wedstrijd neemt gebruik toe.

Een mestopslag

Is normaal en bij het houden van meer dan 4 paarden zelfs verplicht. Een aantal respondenten verbaast zich dan ook over deze vraag.

Een stapmolen

Meerdere respondenten geven aan dat hier wel vraag naar is.

Een longercirkel

Meerdere respondenten geven aan dat hier wel vraag naar is.

Gewenste openingstijden

Over dit onderwerp zijn de respondenten het eens: een manege die de markt optimaal wil bedienen moet alle dagen in de week geopend zijn. Zeker in het weekend, omdat er dan relatief veel potentiële klanten op een eiland zijn.

Ook flexibiliteit wordt door meerdere respondenten genoemd. Klanten vinden het belangrijk altijd even bij hun paarden te kunnen kijken.

aangrenzend weiland

Wordt door meerdere respondenten als een pré benoemd. Gasten vinden het belangrijk als paarden overdag in de wei kunnen, niet aangrenzend kan zeker een beperking zijn.

Over de volgende zaken hebben de respondenten geen mening of geen uitspraken gedaan:

- enkele verblijven voor personeel;
- een gebouw met stallen;
- een loods voor opslag en stalling;
- prijzen.

3.6 Hoeveel wordt er door de recreanten en toeristen gemiddeld besteed aan paardensport, horeca en verblijf?

De respondenten wilden of konden vaak geen uitspraken doen over bestedingen. Hieronder de cijfers die wel in de interviews naar voren zijn gekomen.

Eilanders

De rijvereniging brengt aan huur voor de rijbak € 2400,00 voor 6 maanden (€ 400,00 per maand) in het laatje.

De manege op Ameland verhuurt 's winters boxen (€ 180,00 per maand) en rijbakken (gebruik € 2,50, afhuur € 12,50 p.u.) aan eilanders. 's Zomers gaan deze paarden de wei op (zelfde bedrag per maand).

De pensionstalhouder op Terschelling rekent € 1000,00 per jaar (wel zelf uitmesten).

Toeristen

De manege op Ameland verhuurt zomers boxen aan toeristen voor € 12,00 pd (incl. weide, gebruik bak en voer).

De manege op Ameland geeft aan dat Duitsers meer geld uitgeven dan Nederlanders, kopen meteen 10-rittenkaart terwijl Nederlanders één keertje komen rijden.

4. Berekening marktpotentieel

Eerst wordt een kort overzicht gegeven van de cijfers die niet eerder in het rapport staan genoemd. Daarna wordt overgegaan op de daadwerkelijke berekening van het marktpotentieel, klantpotentieel en vervolgens het omzetspotentieel. In paragraaf 4.1 becijferen wij het maximale marktpotentieel en in paragraaf 4.2 het gezien de aanwezige concurrentie reële “klantpotentieel”.

Aanvullende cijfers t.b.v de berekeningen:

410.206 mensen bezochten Terschelling via rederij Doeksen afgelopen jaar. Hiervan is 8% zakelijk, dus 92% toeristisch. $92\% \times 410.206 = 377.390$ toeristen.
14% is dagbezoeker, dus 86% verblijfstoerist.

De rijbak is afgelopen jaar door de rijvereniging en particulieren 176 uur gehuurd. Uit de door de opdrachtgever geleverde gegevens blijkt dat dit heeft gezorgd voor een omzet van €3.080,-.

Het bevolkingsaantal van Terschelling is 4.732 inwoners (1 januari 2010)

4.1 Berekening (maximaal) marktpotentieel

Bij het berekenen van het (maximale) marktpotentieel is wel rekening gehouden met de periodes waarin de verschillende doelgroepen van de diensten van de manege gebruik zullen maken.

Voor de eilanders zal dit voornamelijk in de periode september t/m mei zijn.

Voor de toeristen zal dit jaarlijks voornamelijk in de periode mei-september zijn en de weekenden en schoolvakanties.

Er is in eerste aanleg nog geen rekening gehouden met de concurrentie op het eiland. Aangezien er 3 andere bedrijven hippische diensten aanbieden wordt er verderop in paragraaf 4.2 uitgegaan van een marktaandeel van 25%, waardoor we uiteindelijk beter zicht krijgen op het voor Manege Terschelling haalbare “klantpotentieel”.

Eilanders

Een manege op Ameland gaf enkele jaren gelden wekelijks gemiddeld 16 lessen per week met 5-6 ruiters (volwassenen en kinderen) per les. Dit waren dus ca. 88 klanten/lessen per week. Zij zijn dit op eigen initiatief af gaan bouwen (ivm ouder worden). Op Ameland woonden op 1 januari 2010 3503 inwoners (dit aantal was een paar jaar geleden trouwens iets lager). Dan heb je het dus over ca. 2,5% van de populatie die van deze manege gebruik maakten. Dit duidt er op dat op Terschelling ten minste de bovengrens van de door de FNRS genoemde 0,9 tot 1,8 procent kan worden gebruikt.

$4732 \times 1,8 = 85$ personen.

Op basis van het grote aantal paarden en de gewenste 1 op 6 verhouding pensionklant-manegeklant zou Manege Terschelling theoretisch $85/6 = 14$ boxen moeten kunnen verhuren aan eilanders.

Als er voor de leden van de manege elke maand buiten het hoogseizoen een buitenrit wordt georganiseerd voor 6 ruiters, komen we uit op ongeveer (10 maal 6 =) 60 deelnemers voor buitenritten.

Toeristen

Er waren in 2006 456.000 recreatieve paardensporters in Nederland, op 16,3 miljoen mensen komt dit neer op 2,8%.

410.206 mensen bezochten Terschelling via rederij Doeksen afgelopen jaar. Hiervan is 8% zakelijk, dus 92% toeristisch. $92\% \times 410.206 = 377.390$ toeristen.

Van deze 377390 is dus 2,8% ruiter/geïnteresseerd in paardrijden = $2,8\% * 377390 = 10567$

14% is dagbezoeker, dus 86% verblijfstoerist.

$$14\% \times 10567 = 1480$$

$$86\% \times 10567 = 9088$$

Uit het KNHS paardensportonderzoek uit 2006 blijkt dat 14% van de paardensporters het voorgaande jaar daadwerkelijk een ruitervakantie heeft ondernomen.

$$14\% \times 1480 = 207$$

$$14\% \times 9088 = 1272$$

Zo'n 20% van de paardensporters bezit een eigen paard, en 85% zou het paard graag meenemen op vakantie. We schatten in dat ongeveer een derde dit ook daadwerkelijk doet. We komen dan uit op $1272 \times 20\% \times 85\% \times 33,3\% =$ ongeveer 72 mensen die de box/stalling zullen gebruiken.

$9088 - 1272 = 7816$ toeristen verblijven langere tijd op het eiland en zijn geïnteresseerd in paardrijden (maar doen geen geplande ruitervakantie). Het grootste gedeelte (80%) van deze mensen heeft geen eigen paard, maar heeft wel interesse in het huren van een paard op vakantie (93%). Dit gedeelte ($7816 \times 80\% \times 93\%$) staat dus los van de mensen die een geplande ruitervakantie doen. We nemen aan, dat minimaal een kwart van de mensen ook daadwerkelijk overgaat tot het huren van een paard, want ze zijn al geïnteresseerd in paardrijden en Terschelling wordt als aantrekkelijk paardrijeiland beschouwd (dit is dus een vrij conservatieve geschatte conversie van intentie naar actie). Dit resulteert in maximaal:

$$7816 \times 80\% \times 93\% \times 25\% = 1452 \text{ klanten voor buitenritten.}$$

Zoals reeds berekend zijn er mogelijk 207 dagtoeristen die willen paardrijden

De voorgaande becijferingen leiden tot de volgende matrix, conform het "denkmodel" ter bepaling van doelgroepen en activiteiten.

Doelgroep/ Activiteit	Rijbak (aantal uren)	Box/stalling (aantal klanten)	Rijles (aantal klanten)	Buitenrit (aantal klanten)	Arrangement (hippisch + hostel) (aantal klanten)
Eilanders	176 uur	14	85	60	X
Dagtoeristen	X	X	X	207	X
Verblijfstoeristen elders	X	X	X	1452	X
Verblijfstoeristen manege	X	72	X	X	1272

De cellen die gevuld zijn met een kruisje zullen naar onze inschatting weinig tot geen omzet leveren. De getallen zijn structurele aantallen op jaarbasis. De 85 klanten per week blijven het hele jaar door dezelfde klanten, dus dit zijn ook op jaarbasis 85 verschillende klanten. Bij verblijfstoeristen kan mogelijk een ophoging wegens gebruiksfrequentie nodig zijn. Bij de omzetberekening hierna nemen wij zaken als effectieve weken en gebruiksfrequentie verder mee.

Berekening (maximale) Omzet

De rijbak is afgelopen jaar door de rijvereniging en particulieren 176 uur gehuurd. Uit de door de opdrachtgever geleverde gegevens blijkt dat dit heeft gezorgd voor een omzet van € 3.080,-.

Uit ervaring van de manege Terschelling blijkt dat mensen bereid zijn maximaal €1000,- per jaar te betalen voor een stalling. We gaan voor de berekening niet uit van de potentiële 20 boxen, maar van de 2 boxen die in de huidige situatie beschikbaar zijn voor verhuur. Voor 2 stallingen komt de omzet per jaar neer op: $2 \times 1000 = € 2.000,-$.

85 deelnemers aan rijles per week voor een periode van 32 weken en een prijs per les van € 11 komt uit op: $85 \times 32 \times 11 = €29.920,-$.

60 eilanders die een buitenrit doen in een jaar, met een gemiddelde duur van een buitenrit van 2 uur en een prijs van €15 per uur komt neer op: $60 \times 2 \times 15 = €1800,-$.

207 mensen die gepland 1 dagje naar Terschelling komen om paard te rijden: $207 \times 2 \times 15 = € 6210,-$.

1452 toeristen verblijven op Terschelling in een andere accommodatie dan Manege Terschelling maar besluiten wel paard te gaan rijden. Uit de interviews blijkt dat Nederlanders meestal maar 1 keer komen rijden, dus we hoeven dit getal niet met een grote factor te vermenigvuldigen.

Er zijn echter geen getallen te vinden om deze schatting op te baseren. Daarom gaan we uit van een wat behoudende schatting, een factor 1,25 ritten per klant. We komen dan uit op een bedrag van : $1452 \times 2 \times 15 \times 1,25 = \text{€ } 54450,-$.

1272 toeristen die op de manege willen verblijven specifiek voor een arrangement. De prijs voor een arrangement bij de manege/hostel is € 280,-. $1272 \times 280 = \text{€ } 356.160,-$.

Als 72 van deze mensen een eigen paard meenemen en 5 dagen lang een stalling huren á 12,50 per dag levert dit aanvullend het volgende op: $72 \times 5 \times 12,50 = \text{€ } 4.500,-$.

Resumerend:

Doelgroep/ Activiteit	Rijbak	Box/stalling	Rijles	Buitenrit	Arrangement (hippisch + hostel)
Eilanders	€3.080,-	€2.000,-	€29.920,-	€ 1.800,-	X
Dagtoeristen	X	X	X	€6.210,-	X
Verblijfstoeristen elders	X	X	X	€54.450,-	X
Verblijfstoeristen Manege	X	€4.500,-	X	X	€356.160

Dit levert een totale omzet op van €458.120,-. Dit is echter nog exclusief omzet van de horeca. Het landelijk gemiddelde bij maneges is (zie deskresearch) dat 9% van de omzet wordt gehaald uit horeca. De 458.120 euro is dus 91% van de omzet. Dit houdt in dat er $(458.120 / 91) \times 9 = \text{€ } 45.308,57$ aan omzet uit de horeca gehaald zou moeten kunnen worden.

We komen dan uit op een totale (maximale) potentiële omzet van **503.428,57** euro.

Eventuele inkomsten uit overige activiteiten en nevenactiviteiten (wedstrijden, clinics en kinderfeestjes bijvoorbeeld) zijn niet meegerekend, maar kunnen gezien onze deskresearch (26% + 12%) oplopen tot wel 38% extra omzet! Als de berekende 503.428,57 inderdaad 62% zou kunnen zijn van de totale omzet, dan komen wij op een maximaal potentieel van $503.428,57 \times 100/62 = \text{€ } 811.982$ euro.

Uiteraard zal het maximale markt- en omzetspotentieel niet ten volle kunnen worden benut door Manege Terschelling: er is sprake van concurrentie, waardoor de markt verdeeld zal worden. In de volgende paragraaf corrigeren wij voor deze omstandigheid.

4.2 Berekening markt/klantpotentieel

Er is bij de marktpotentieelberekeningen nog geen rekening gehouden met de concurrentie op het eiland. Aangezien er 3 andere bedrijven hippische diensten aanbieden wordt er hiernavolgend uitgegaan van een marktaandeel van 25%. Wanneer een van de concurrenten wegvalt of Manege Terschelling een erg sterke concurrentiepositie bewerkstelligt, kan dit dus wel hoger uitvallen.

Al met al hebben wij waar zinvol dus correcties toegepast op de “theoretische” marktpotentiëlen en daarmee op een aantal punten “klantpotentiëlen” becijferd. Tekstueel volgen wij het betoog uit paragraaf 4.1.

Eilanders

Een manege op Ameland gaf enkele jaren gelden wekelijks gemiddeld 16 lessen per week met 5-6 ruiters (volwassenen en kinderen) per les. Dit waren dus ca. 88 klanten/lessen per week. Zij zijn dit op eigen initiatief af gaan bouwen (ivm ouder worden). Op Ameland woonden op 1 januari 2010 3503 inwoners (dit aantal was een paar jaar geleden trouwens iets lager). Dan heb je het dus over ca. 2,5% van de populatie die van deze manege gebruik maakten. Dit duidt er op dat op Terschelling ten minste de bovengrens van de door de FNRS genoemde 0,9 tot 1,8 procent kan worden gebruikt.

$4732 \times 1,8\% = 85$ personen. Hier moet dan nog het marktaandeel van de rijvereniging van af. Aangezien de rijvereniging alleen voor meer gevorderde ruiters is met een eigen paard of desnoods een leenpaard verwachten we dat de manege een groter aandeel kan hebben dan de rijvereniging. Laten we uitgaan van 2:1. Dat komt voor de manege Terschelling dan neer op $85 \times 66,7\% = 57$ mensen

Op basis van het grote aantal paarden en de gewenste 1 op 6 verhouding pensionklant-manegeklant zou Manege Terschelling theoretisch $57/6 = 10$ boxen moeten kunnen verhuren aan eilanders.

Als er voor de leden van de manege elke maand buiten het hoogseizoen een buitenrit wordt georganiseerd voor 6 ruiters, komen we uit op ongeveer (10 maal 6 =) 60 deelnemers voor buitenritten.

Toeristen

Er waren in 2006 456.000 recreatieve paardensporters in Nederland, op 16,3 miljoen mensen komt dit neer op 2,8%.

410.206 mensen bezochten Terschelling via rederij Doeksen afgelopen jaar. Hiervan is 8% zakelijk, dus 92% toeristisch. $92\% \times 410.206 = 377.390$ toeristen.

Van deze 377390 is dus 2,8% ruiter/geïnteresseerd in paardrijden = $2,8\% * 377390 = 10567$

14% is dagbezoeker, dus 86% verblijfstoerist.

$$14\% \times 10567 = 1480$$

$$86\% \times 10567 = 9088$$

Uit het KNHS paardensportonderzoek uit 2006 blijkt dat 14% van de paardensporters het voorgaande jaar daadwerkelijk een ruitervakantie heeft ondernomen.

$$14\% \times 1480 = 207$$

$$14\% \times 9088 = 1272$$

Aangezien er 3 concurrenten zijn op Terschelling kan Manege Terschelling rekenen op 25% van de 1272 personen. Dit komt neer op ongeveer 318 personen.

Zo'n 20% van de paardensporters bezit een eigen paard, en 85% zou het paard graag meenemen op vakantie. We schatten in dat ongeveer een derde dit ook daadwerkelijk doet. We komen dan uit op $318 \times 20\% \times 85\% \times 33,3\% =$ ongeveer 18 mensen die de box/stalling zullen gebruiken.

$9088 - 1272 = 7816$ toeristen verblijven langere tijd op het eiland en zijn geïnteresseerd in paardrijden (maar doen geen geplande ruitervakantie). Het grootste gedeelte van deze mensen (80%) heeft geen eigen paard, maar heeft wel interesse in het huren van een paard op vakantie (93%). Dit gedeelte ($7816 \times 80\% \times 93\%$) staat dus los van de mensen die een geplande ruitervakantie doen. We nemen aan, dat minimaal een kwart van de mensen ook daadwerkelijk overgaat tot het huren van een paard, want ze zijn al geïnteresseerd in paardrijden en Terschelling wordt als aantrekkelijk paardrijeland beschouwd (dit is dus een vrij conservatieve geschatte conversie van intentie naar actie). Het marktaandeel wordt wederom op 25% gesteld en zo resulteert de volgende berekening:

$7816 \times 80\% \times 93\% \times 25\% \times 25\% = 363$ klanten voor buitenritten.

Van de 207 dagtoeristen die willen paardrijden gaan we voor MT weer uit van een marktaandeel van 25%. Dit komt neer op $207 \times 25\% = 52$ dagtoeristen.

De voorgaande becijferingen leiden tot de volgende matrix, conform het "denkmodel" ter bepaling van doelgroepen en activiteiten.

Doelgroep/ Activiteit	Rijbak (aantal uren)	Box/stalling (aantal klanten)	Rijles (aantal klanten)	Buitenrit (aantal klanten)	Arrangement (hippisch + hostel) (aantal klanten)
Eilanders	176 uur	10	57	60	X
Dagtoeristen	X	X	X	52	X
Verblijfstoeristen elders	X	X	X	363	X
Verblijfstoeristen manege	X	18	X	X	318

De cellen die gevuld zijn met een kruisje zullen naar onze inschatting weinig tot geen omzet leveren. De getallen zijn structurele aantallen op jaarbasis. De 57 klanten per week blijven het hele jaar door dezelfde klanten, dus dit zijn ook op jaarbasis 57 verschillende klanten. Bij verblijfstoeristen kan mogelijk een ophoging wegens gebruiksfrequentie nodig zijn. Bij de omzetberekening hierna nemen wij zaken als effectieve weken en gebruiksfrequentie verder mee.

Berekening Omzet

De rijbak is afgelopen jaar door de rijvereniging en particulieren 176 uur gehuurd. Uit de door de opdrachtgever geleverde gegevens blijkt dat dit heeft gezorgd voor een omzet van € 3080,-.

Uit ervaring van de manege Terschelling blijkt dat mensen bereid zijn maximaal €1000,- per jaar te betalen voor een stalling. We gaan voor de berekening niet uit van de potentiële 20 boxen, maar van de 2 boxen die in de huidige situatie beschikbaar zijn voor verhuur. Voor 2 stallingen komt de omzet per jaar neer op: $2 \times 1000 = € 2.000,-$.

57 deelnemers aan rijles per week voor een periode van (ca. 8 maanden=) 32 weken en een prijs per les van € 11 komt uit op: $57 \times 32 \times 11 = €20.064,-$.

60 eilanders die een buitenrit doen in een jaar, met een gemiddelde duur van een buitenrit van 2 uur en een prijs van €15 per uur komt neer op: $60 \times 2 \times 15 = €1800,-$.

52 mensen die gepland 1 dagje naar Terschelling komen om paard te rijden: $52 \times 2 \times 15 = € 1560,-$.

363 toeristen verblijven op Terschelling in een andere accommodatie dan Manege Terschelling maar besluiten wel paard te gaan rijden. Uit de interviews blijkt dat Nederlanders meestal maar 1 keer komen rijden, dus we hoeven dit getal niet met een grote factor te vermenigvuldigen.

Er zijn echter geen getallen te vinden om deze schatting op te baseren. Daarom gaan we uit van een wat behoudende schatting, een factor 1,25 ritten per klant. We komen dan uit op een bedrag van : $363 \times 2 \times 15 \times 1,25 = € 13.612,50$.

318 toeristen die op de manege verblijven specifiek voor een arrangement. De prijs voor een arrangement bij de manege/hostel is € 280,-. $318 \times 280 = € 89.040,-$.

Als 18 van deze mensen een eigen paard meenemen en 5 dagen lang een stalling huren á 12,50 per dag levert dit aanvullend het volgende op: $18 \times 5 \times 12,50 = € 1.125,-$.

Resumerend:

Doelgroep/ Activiteit	Rijbak	Box/stalling	Rijles	Buitenrit	Arrangement (hippisch + hostel)
Eilanders	€3.080,-	€2.000,-	€20.064,-	€ 1.800,-	X
Dagtoeristen	X	X	X	€1.560,-	X
Verblijfstoeristen elders	X	X	X	€13.612,50	X
Verblijftoeristen Manege	X	€1.125,-	X	X	€89.040,-

Dit levert een totale omzet op van € 132.281,50. Dit is echter nog exclusief omzet van de horeca. Het landelijk gemiddelde bij maneges is (zie deskresearch) dat 9% van de omzet wordt gehaald uit horeca. De 132.281,50 euro is dus 91% van de omzet. Dit houdt in dat er $(132.281,50 / 91) \times 9 = € 13.082,79$ aan omzet uit de horeca gehaald zou moeten kunnen worden.

We komen dan uit op een totale potentiële klantomzet van **145.364,29** euro.

Eventuele inkomsten uit overige activiteiten en nevenactiviteiten (wedstrijden, clinics en kinderfeestjes bijvoorbeeld) zijn niet meegerekend, maar kunnen gezien onze deskresearch (26% + 12%) oplopen tot 38% extra omzet! Voor Manege Terschelling zou de berekende 145.364,29 -indien we extra activiteiten veronderstellen zoals wedstrijden, clinics en kinderfeestjes en met inachtneming van 3 andere concurrenten- 90% kunnen zijn van het totale omzetspotentieel. Aldus is een klantpotentieel mogelijk van $145.859,79 \times 100/90 = 161.516$ euro.

5. Conclusies en aanbevelingen

Door middel van deskresearch en interviews zijn de benodigde data voor het berekenen van het marktpotentieel van Manege Terschelling verzameld.

Het potentieel is uitgesplitst naar de twee verschillende doelgroepen van de manege:

- Eilanders voor lessen, buitenritten, bakhuur en pensionstalling.
- Toeristen voor arrangementen (paardrijden in combinatie met overnachting bij Manege Terschelling), buitenritten en het huren van een paardenstal voor de duur van hun verblijf.

Markt/klantpotentieel (waarbij tevens rekening is gehouden met concurrentie op het eiland):

Doelgroep/ Activiteit	Rijbak (aantal uren)	Box/stalling (aantal klanten)	Rijles (aantal klanten)	Buitenrit (aantal klanten)	Arrangement (hippisch + hostel) (aantal klanten)
Eilanders	176 uur	10	57	60	X
Dagtoeristen	X	X	X	52	X
Verblijfstoeristen elders	X	X	X	363	X
Verblijfoeristen manege	X	18	X	X	318

Omzetpotentieel:

Doelgroep/ Activiteit	Rijbak	Box/stalling	Rijles	Buitenrit	Arrangement (hippisch + hostel)
Eilanders	€3.080,-	€2.000,-	€20.064,-	€ 1.800,-	X
Dagtoeristen	X	X	X	€1.560,-	X
Verblijfstoeristen elders	X	X	X	€13.612,50	X
Verblijfoeristen Manege	X	€1.125,-	X	X	€89.040,-

Omzetpotentieel Eilanders: €26.944,-

Omzetpotentieel Toeristen: € 105.337,50

Aanvullende omzet Horeca: € 13.082,79

Aanvullende omzet Nevenactiviteiten: € 16.151,71

Totaal omzetpotentieel: **161.516** euro.

Aanvullende opmerkingen:

Algemeen

Voor het goed functioneren van een paardenhouderij zijn volgens de deskresearch de navolgende bouwwerken noodzakelijk:

- een bedrijfswoning;
- enkele verblijven voor personeel;
- een gebouw met stallen;
- een buitenrijbak;
- een rijhal met ontvangstruimte;
- een mestopslag;
- een loods voor opslag en stalling;
- een stapmolen; en
- een langeercirkel.

Het ontbreken van dergelijke zaken doet dus afbreuk aan het functioneren van een professionele manege.

Eilanders

Zowel uit de deskresearch als uit de interviews blijkt dat het hele eiland tot het verzorgingsgebied van de manege behoort.

Er is conform de berekening marktpotentieel voor 12 (57 klanten / gem. 5,5 klanten per les) lessen per week. De ruitervereniging geeft ook lessen, maar de manege is de enige locatie waar lessen aan mensen zonder eigen paard gegeven worden.

Zowel uit deskresearch als uit de interviews blijkt dat de markt voor pensionstalling wel eens makkelijker is geweest. Doordat Manege Terschelling t.o.v. de concurrentie op het eiland een duidelijk meerwaarde heeft door de binnenbak en kantine is het echter aannemelijk dat zij hun beschikbare boxen toch goed kunnen verhuren (wij verwachten dat mensen bereid zijn hun paard te verhuizen om hier gebruik van te kunnen maken).

Manege Terschelling is het enige bedrijf met een overdekte bak, dit is een groot voordeel. Veel eilanders willen in de winterseizoen ook kunnen rijden en zijn dan vooral bij winterse omstandigheden op een binnenbak aangewezen.

Voor de 'eilanders met eigen paard' ligt het onderscheidend vermogen t.o.v. de concurrentie vooral bij de binnenbak en de kantine.

Toeristen

Jaarlijks komen er bijna een half miljoen mensen naar Terschelling en 2,8% van hen is ruiter / geïnteresseerd in paardrijden. Toeristen kunnen dan ook een belangrijke bron van inkomsten zijn voor Manege Terschelling.

Helemaal omdat Terschelling een zeer geschikt gebied is voor ruitertoerisme. Er zijn veel men- en ruitersporen, en verreweg de meeste ruiters houden van paardrijden op het strand.

De toeristen die naar Terschelling komen, komen voor het grootste gedeelte uit het noorden van Nederland. De rest komt voornamelijk uit de rest van Nederland en een erg klein gedeelte uit het buitenland (en dan met name Duitsland). Voor geplande ruitervakanties is er vanuit een vrij groot gebied interesse: Nederland, België, Duitsland, Zwitserland en Oostenrijk worden genoemd.

Toeristen hebben vooral in de periode mei-september en daarbuiten in de weekenden en tijdens de schoolvakantie interesse in paardrijden op Terschelling. In deze periode is er conform de berekeningen marktpotentieel voor 318 arrangementen en 363 buitenritten.

Uit het onderzoek blijkt dat in deze periode een marktpotentieel is van 18 paarden die mee naar het eiland worden genomen en tijdens het verblijf op manege Terschelling gestald worden.

Vooraf het feit dat het hostel en de paarden op hetzelfde terrein gesitueerd zijn (wat mensen vaak thuis niet hebben dus op vakantie extra leuk vinden) en de mogelijkheid ook het eigen paard mee te nemen en te stallen zijn punten die Manege Terschelling positief onderscheiden van de concurrentie op het eiland.

De maneges op de andere eilanden zijn ook concurrent voor toeristen. De overtocht met eigen paard(en) naar Ameland is behoorlijk goedkoper dan de overtocht naar Terschelling. Toeristen die geen specifieke voorkeur hebben voor een van de eilanden zouden hierdoor sneller in het voordeel van Ameland kunnen beslissen.

Wat betreft het hotel zijn de meeste ruitertoeristen niet erg veeleisend, de kamers mogen eenvoudig zijn, mits ze schoon en netjes zijn en de prijs/kwaliteit verhouding goed is. Wel geeft de bevroegde ruitervakantieorganisatie aan dat een eigen badkamer erg belangrijk is, en dat Duitsers vaak wat hogere eisen stellen.

Aanbevelingen

Tijdens het onderzoek zijn al met al een aantal zaken naar voren gekomen die noodzakelijk zijn of het makkelijker kunnen maken het marktpotentieel ook daadwerkelijk te benutten:

Manege Terschelling beschikt nu slechts over 2 boxen die verhuurd kunnen worden. In de markt zien wij echter gemiddeld een verhouding van 1 pensionklant t.o.v. 6 manegeklanten. Dit zou betekenen dat manege Terschelling 8 boxen zou moeten kunnen verhuren (en daar ook wat betreft andere faciliteiten op berekend moet zijn). 8 boxen extra zouden de manege ca. € 8.000,- extra omzet op jaarbasis kunnen leveren.

Een buitenrijbak wordt volgens de deskresearch nodig geacht en bovendien door klanten gewaardeerd omdat het extra mogelijkheden biedt; in de buitenbak rijden als binnen druk is, buitenrijden bij mooi weer, maar ook voor het losgooien van de paarden, etc. De manege beschikt nu niet over een buitenbak.

Zaken als bedrijfswoning, mestopslag, opslagloods, stapmolen en longercirkel zijn ook nodig om het marktpotentieel optimaal te kunnen benutten. Hetzelfde geldt voor een aangrenzend weiland.

Probeer speciale prijsafspraken te maken met de rederij voor het reizen met trailer door klanten, dit kan Manege Terschelling voordeel bieden bij het aangaan van de concurrentie met Ameland.

De manege dient alle dagen van de week open te zijn. Met name het weekend is in commercieel opzicht belangrijk.

De horeca is een mooie aanvulling op het hippische gedeelte. Veel klanten zullen het fijn vinden dat er ter plekke wat gegeten en gedronken kan worden. Maar de horeca is vooral een eenvoudige manier om de gemiddelde omzet per klant te verhogen.

Clinics en kinderfeestjes zorgen eveneens voor benutting van het marktpotentieel.

Een van de ondervraagde ruitervakantieorganisaties geeft direct aan interesse te hebben in een samenwerking. Dit kan een interessante wederverkoper zijn van arrangementen.

Bijlage: Lijst contactpersonen

Geïnterviewden (telefonisch; afwerking gehele gespreksleidraad)

- Mevrouw De Boer, eigenaar Manege Seelon Ameland
- Marieke Hellevoort, voorzitter Rijvereniging Terschelling
- Jaap Haan, eigenaar Pensionstalling Terschelling
- Tonny van den Berg, klant Manege Terschelling
- Emiel Voest, klant + paardenhouder + manege-eigenaar

Aanvullend telefonisch contact (gericht op info over markt en bedrijf)

- Huifkarbedrijf Terpstra (Terschelling)
- Rijpaardenverhuur Lok (Terschelling)
- Manege de Seeruyter (Vlieland)
- Manege 't Jutterspad (Ameland)
- Rijstal Le Cheval (Ameland)

Mailcontact (gericht op marktmogelijkheden):

- Jessica Kiefer, medewerkster Ruiterreisbureau Reiterreisen

Bijlage: Gespreksleidraad

Achtergrond

Jelte Arntzen is, samen met zijn ouders, sinds enkele jaren eigenaar van Manege Terschelling. De ondernemers hebben het op het moment erg moeilijk omdat er onvoldoende omzet en rendement uit de activiteiten wordt gerealiseerd.

De activiteiten van Manege Terschelling kunnen op dit moment bestaan uit:

- hotel; verhuur van 9 kamers/ 18 bedden aan hippische toeristen
- horeca; verzorging van bovengenoemde hotelgasten en manegeklanten
- losse verhuur van de overdekte rijbak
- verhuren van paardenboxen / stalling
- geven van rijlessen
- verzorgen van buitenritten
- paardrij-arrangementen

De manege vervult een manegefunctie voor de 'eilanders' (verhuur bak/ boxen, geven van lessen, verzorgen van buitenritten en de horeca). Daarnaast is er de mogelijkheid voor omzet uit (hippische) toeristen (arrangementen, lessen, buitenritten, hotelkamers, horeca).

Manege Terschelling heeft HanzeConnect gevraagd een voorstel te doen voor een onderzoek naar het marktpotentieel van de manege op Terschelling op basis van de huidige situatie en aanvullend welke voorzieningen van belang kunnen zijn voor het benutten van het marktpotentieel.

Gespreksonderwerpen

1. Hoe groot is de markt voor recreatieve paardensport op Terschelling (zowel 'eilanders' als toeristen)? En welke activiteiten zijn op beide groepen voornamelijk van toepassing? Hoe groot is de verdeling tussen "spontaan" en "gepland".
2. Welke concurrenten bevinden zich in de directe omgeving en hoe onderscheiden deze zich?
3. Wat is het verzorgingsgebied (hoever wil men reizen, met name van toepassing op de eilanders)?
4. Wat voor publiek komt er voornamelijk naar een manege?
5. Welke voorzieningen wenst het manegepubliek minimaal?

Hierbij eventueel ook actief navragen activiteiten als:

- Hotel
- Horeca
- Overdekte bak
- Paardenboxen(verhuur)
- Rijlessen
- Buitenritten
- Arrangementen

Alsmede gemeentelijke voorschriften als:

- een bedrijfswoning;
- enkele verblijven voor personeel;
- een gebouw met stallen;
- een buitenrijbak;
- een rijhal met ontvangstruimte;
- een mestopslag;
- een loods voor opslag en stalling;
- een stapmolen; en
- een langeercirkel

En aanvullende zaken als:

- gewenste openingstijden
- prijzen
- aangrenzend weiland

6. Hoeveel wordt er door de recreanten en toeristen gemiddeld besteed aan paardensport, horeca en verblijf? En hoe veel door de plaatselijke bevolking?
7. (indien bekend met MT:) Wat zijn sterke en zwakke punten van MT?