GEMEENTE HEERENVEEN

Verslag bijeenkomst ondernemers over plannen Van der Valk

Datum bijeenkomst: 01-03-2017

Welkom door burgemeester T.J. van der Zwan

- Vertelt over proces en de af te wegen belangen. “Wij gaan een zo compleet mogelijk overzicht van die belangen maken in een uitgebreide verkenning. Met de belangenverkenning kan de gemeente een zorgvuldige afweging maken en tot een weloverwogen besluit komen. Het college zal de raad vragen hierover een besluit te nemen. Ik verwacht dat dat in de raadsvergadering van juli zal zijn.”
- “Wij willen van u zelf, belanghebbenden, horen waar voor u de voetangels en de klemmen, maar ook de kansen en mogelijkheden zitten als zich een Van der Valk-hotel in Heerenveen, op de beoogde locatie, zou vestigen. Daarom is de volgende stap om de belangen nu eerst met u te verkennen. Daarvoor organiseren we deze bijeenkomst. In vervolg op deze bijeenkomst voeren we gesprekken met een aantal van u. Dat is aangekondigd in de uitnodigingsbrief. Wij zullen u op korte termijn benaderen voor een afspraak.
  Heeft u daarvoor geen uitnodiging ontvangen, maar wilt u wel graag uw visie in een persoonlijk gesprek bij de gemeente neerleggen, dan kan dat. U kunt dat tijdens deze bijeenkomst aangeven. Wij nemen dan ook met u contact op.”
- Ondernemersbelangen worden in kaart gebracht en starten met het peilen van de meningen van bewoners in maart.
- Gevoelige info kan vertrouwelijk worden gedeeld. Komt alleen onder ogen van de raad.

Henk Jan Visscher namens het van der Valk concern

Dhr. Visscher geeft aan dat het belangrijk is om zorgvuldig om te gaan met alle belangen in de gemeente. Een breed debat voeren is een ideale situatie en hij is hier ook voorstander van.

Vertelt over van der Valk; franchise en vanuit familie. Hij vertegenwoordigt voor de familie van der Valk (Exclusief hotels). Heerenveen ziet de familie als een witte vlek waar nog geen hotel is gevestigd. Opzet: 120 kamers, 10 zalen en een behoorlijke horecafunctie. Wellicht ook een optie voor wellness/ zwembad.

Gerwin van der Meulen – Decisio[1]

- Aan Decisio is gevraagd een marktonderzoek uit te voeren met een vraag- en aanbodanalyse (eind 2015, rapport is van feb 2016)
- Er is gekeken naar nationale ontwikkelingen en ontwikkelingen in de provincie Friesland.
- Past in de trend van schaalvergroting: niet meer hotels maar bestaande hotels worden groter. Friese hotelmarkt niet zeer positief. Aanbod en bedden neemt af. Hier zit niet de winst. Het past wel in de trend van groei van 4-sterren hotels.
- Locatie: snelweg en zichtlocatie is in principe goed maar versterkt niet de relatie met het centrum van Heerenveen.
- Kwantitatieve ruimte is fragiel en beperkt: mogelijk extra/nieuwe vraag te verwachten van CH2018 en zakelijke toerisme (agri/zuivel).
- Kwalitatieve marktruimte is wel aanwezig, gelet op huidig hotelaanbod. Met uitzondering van Tjaarda.

[1] Zie bijlage 1 voor de presentatie van Decisio.

Levert het werk op? Of niet?

- Nieuwe hotel levert bijna 100 banen (direct) en 19 banen (indirect) op aan werkgelegenheid.
- Nieuwe werkgelegenheid, maar ook deels mogelijk verdringing/verschuiving. Dit is echter moeilijk aan te tonen.
- In relatie tot twee van de drie hotels in Heerenveen (Hajé en Heidehof) lijkt verdringing niet aannemelijk: andere omvang, kwaliteit en aanbod van faciliteiten.
- Voor Tjaarda mogelijk wel negatief effect: hotels opereren in dezelfde markt en fysiek dichtbij elkaar gelegen (wel andere type locaties).

Leiden aanvullende faciliteiten tot verdringing in markt?

- Gaat om restaurant, zalen, zwembad, fitnessruimte en wellness.
- Faciliteiten zijn onlosmakelijk onderdeel van hotelconcept; staan voor het belangrijkste deel ten dienste van hotelgasten.
- Zwembad, fitness en wellness: niet verdringende werking.
- Restaurant en zalen deels concurrerend met bestaande aanbod in de regio.

Is dit een passende ontwikkeling? Of niet?

- Mogelijk nieuw hotel sluit goed aan bij beleid: gewenste kwaliteitsverbetering en differentiatie aanbod.
- Structuurvisie: hotelontwikkeling wenselijk. Bij voorkeur versterkend aan relatie centrum – Sportstad. Beoogde locatie voldoet hier niet aan.
- Niet passende ontwikkeling conform huidige bestemming.
- Uitbreiding hotel met casino en/of bioscoop lijkt strijdig met Structuurvisie.

Vragen en reacties

Vraag 1
Geert Bosman: de dichtheid van Van der Valks: deze wordt altijd goed uitgerekend. Maar Sneek en Wolvega zijn erg dichtbij, dus het is een vrij hoge dichtheid hier. Wijken jullie daar nu vanaf? Hoe doen jullie dat eigenlijk?

- *Reactie Van de Valk*: Er is ‘wildgroei’ ontstaan omdat vroeger iedereen een licentie kon krijgen en kon kopen. Dit is gebeurd op bepaalde plekken in Nederland. De Van der Valk Exclusief lijn is vanuit de familie van der Valk en probeert eruit te springen. Zij laten zich niet leiden door dichtheid. Dat heeft ermee te maken of we markt zien en kunnen samenwerken. Het is geen voorwaarde om het niet te doen. We kijken wel naar afstanden, maar dan ten opzichte van andere hotels.

Vraag 2
Geert Bosman (horeca ondernemer): het hotel/ restaurant dat jullie voor ogen hebben heeft een vrij grote horecafunctie. Bijvoorbeeld de zondag brunch geeft druk. We zijn bang voor leegloop uit het centrum.

- *Reactie Van de Valk*: de omvang is nog niet duidelijk, lastig in te schatten.
- *Reactie Geert Bosman*: dat is vast moeilijk, maar er zijn wel kengetallen. In Sneek is dit 2x 400 op een dag. Hebben we nog kans op investeren in het centrum? En is de klandizie er dan nog om te investeren in het centrum? Het aantal couverts is best bepalend, zeker als dat heel groot is en er is gratis parkeren -> geldt niet voor horeca in centrum!

Vraag 3
Udo de Goede (vastgoedregisseur): Waar zit de positieve spin-off? Deze mis ik. Wat heeft van der Valk te brengen aan Heerenveen?

- *Reactie Van de Valk*: We hebben voor zakelijk verkeer kamers en vergaderaccommodaties. Plus is o.a. concepten als live cooking, brunch en horeca-functie. Daar staan mensen voor in de rij. Kwalitatieve kant voor zakelijk verkeer.
- *Reactie De Goede:* het heeft impact en we zoeken naar iets wat ons als regio kan versterken. Sociale cohesie is belangrijk.
- *Reactie Van de Valk*: we hopen dat mensen naar het centrum trekken. Dit is niet per saldo het geval. Heeft te maken met aanbod in het centrum. Er ligt voor de binnenstad een uitdaging!

Vraag 4
Henk Hosper (horeca ondernemer en horeca makelaar): in Sneek zijn veel hotels failliet gegaan en de omzet gedaald met 30-40%. Ik mis in dit verhaal het effect op de horeca. Kan vd Valk meerwaarde bieden in de zin van kwaliteit? Maakt zich zorgen om consequenties horeca op basis van cijfers.

- *Reactie Decisio:* niet onderzocht, het is evident dat het straks effect heeft. De mate waarin is niet bekend.
- *Reactie Luberto Agricola (horeca ondernemer):* In Sneek is het effect groot, ook op hotels. Dit gaat in Leeuwarden ook gebeuren en ik maak me zorgen om Heerenveen. We weren wel detailhandel buiten het centrum, waarom horeca dan niet?

Vraag 5
Geert Bosman: Wat doe van der Valk voor social return? En voor de gemeenschap? Wat doen jullie aan participatie?

- *Reactie Van de Valk*: Dit doen we lokaal. Er is ook werk voor mensen die moeilijk aan het werk komen. Dit doen wij vanuit een eigen ambitie. Zo dragen we een steentje bij, ook samen met onderwijs. Daar speelt van der Valk op in, dit is een garantie. Hierover kan de gemeente een deal maken.

Vraag 6
Erik Mous (Commerciële Club): er zit verschil tussen 3 en 4 sterren. Hoe groot is dat en hoe kan er stellig gezegd worden dat het geen invloed heeft op 3 sterren?

- *Reactie Decisio*: de omvang is niet te vergelijken, kwaliteit en locatie ook niet. Het is een andere markt dan van der Valk en ik verwacht geen grote invloed.

Opmerking 7
Wouter van Hemert (Hajé hotel): de bezetting hier is vaak maar 50%. Wij zien behoorlijke concurrentie, zeker in deze moeizame markt. Laatste genadeslag voor Hajé. Mogelijke komst is dat wij overwegen om te stoppen met het bedrijf. Dramatisch.

Vraag 8
Paul van Koppen (Kwartier Noord): vanuit de zakelijke markt: in hoeverre is er vraag/behoefte aan meer aanbod? En meer vergaderruimtes. Of is het verdringing? Ik ervaar geen groei. Hebben bedrijven behoefte aan meer zalen? Van der Valk voegt maar weinig toe aan de omgeving. Wij leggen juist verbinding. Wij zitten in een niche, maar gemak dient de mens. De bereikbaarheid van Van der Valk is extra concurrerend.

- *Reactie Decisio:* we hebben geen rondgang gemaakt. De conclusie is evident; het zal tot concurrentie leiden.
- *Reactie van Koppen:* Waar willen we groeien? Wat is de toevoeging? Bijvoorbeeld het casino aan de Rondweg in Breda- dat soort toevoegingen zorgen voor een goed centrum. Capaciteit + locatie = stand alone
- *De Goede:* Afweging maken in welke kwaliteit je wilt. Functies van de binnenstad moeten sterk zijn. Ik heb moeite met krachtig concern die voor eigen positie/ autonome trekkracht gaat.

Vraag 9
Poppe Hooijsma (raadslid): hoe het zit met het zwembad en de wellness. Is daar geen concurrentie? In Heerlen gebeurt dat wel, hoe zit dat?

- *Reactie Desicio*: het gaat om een klein zwembad, paar fitnessapparaten en kleine wellness voor hotelgasten.
- *Reactie Van de Valk*: Is alleen voor hotelgasten bedoeld.

Vraag 10
Willem Donker (makelaar en lid Ondernemerskring): Zijn het familieleden die elkaar beconcurreren? Het is maar 8 km tussen Heerenveen en vd Valk Wolvega. Worden er Heerenveense aannemers ingeschakeld? Of eigen aannemers, meubilair etc?

- *Reactie van der Valk*: We hebben veel zelf in huis. Het bouwen van een hotel is niet complex, je leunt op vaste disciplines.
- *Reactie burgemeester*: Toen het bedrijf de gemeente benaderde was de ambivalentie er. Van der Valk heeft toch een bepaalde naam, het zijn mooie gebouwen. Als je je dat voorstelt als icoon aan de A32; daar staat wat en het levert wat op. Het kan kwalitatieve impuls geven aan horeca en brengt mensen hier naartoe. Maar ook zorg voor ondernemers; worden die niet onevenredig getroffen hierdoor? De gemeenteraad moet een algemene afweging maken. Het is een open proces waarbij de belangen helder naar voren moeten komen. De raad moet een verstandig besluit nemen.

Vraag 11
Voor in' t Holt (McDonalds): opmerking m.b.t. onderzoek. Wat voor invloed/impact heeft het op de werkgelegenheid en andere zaken? Het gaat om 120 nieuwe banen; zijn dat extra banen of is het verdringing? Het is een krappe arbeidsmarkt. Het is nu al moeilijk om mensen te vinden. Veel mensen van buiten Heerenveen zijn hier aan het werk.

- *Reactie Geert Bosman*: Het is moeilijk om mensen te vinden uit Heerenveen. Herkent u dat burgemeester?
- *Reactie burgemeester Vd Zwan*: er moet meer verbinding gelegd worden tussen werkgevers en aanbod sociale zaken (de zogenaamde kaartenbak).

- *Reactie wethouder van der Laan:* Er is regelmatig contact tussen werkgevers die personeel zoeken en de gemeente (o.m. de kaartenbak). Als er in de gemeentelijke kaartenbak geen geschikt personeel beschikbaar is wordt er gezocht bij andere Friese gemeenten. In Heerenveen werken veel mensen van buiten de gemeente en dat is prima!

Vraag 12
Peter de Jong (uitvaartverzorging): Wij zitten vlak naast de beoogde locatie. Ik vraag me af wat dit met parkeren gaat doen. Dan is het niet meer rustig voor de mensen die bij ons komen. Dat is nu bijvoorbeeld met voetbal al zo. Wordt het niet te druk? Hoe willen we het inpassen op de beoogde locatie (school had al nauwelijks ruimte).

- *Reactie Van der Valk*: we hebben een kavelindicatie aangegeven, gemeente kijkt of dit haalbaar is. Het kan wel op deze locatie, er is 2 hectare grond nodig. Gemeente moet dat inpassen als het zo ver komt. Dit is nu nog niet aan de orde.

Vraag 13
Paul van Koppen: Is een andere locatie wellicht een optie?

- *Reactie van der Valk*: in 2014 waren de eerste gesprekken, deze locatie is de enige die wij passend vinden op dit moment.
- *Burgemeester van der Zwan*: het is nu nog niet aan de orde! We starten eerst met dit proces, daarna kijken we mogelijk verder. Nu doen we dat niet, dat wekt de indruk dat we al verder zijn.

Opmerking 14
Mevrouw Pels (wijkraad): hoe kom je de wijk in en uit? Zeker met sport, voetbal en uitvaart. Wordt belastend voor deel van de wijk.

➔ *Reactie gemeente*: vanaf 29 maart nodigen we inwoners uit in gesprek te gaan.

Vraag 15
Udo de Goede): Sportstad versterken, daarom was daarin een hotelplan bedacht.

In hoeverre is vd valk gedroomde partner bij hotel sportstad Reactie burgemeester van der Zwan: functioneel zou het de versterking van de stad/ het centrum beter maken, maar de invulling is nog niet aan de orde.

Opmerking Geert Bosman: wat doet het met de horeca? Heeft van der Valk een duidelijk beeld over kamers en eters? Wat doet het zwembad? Wat doet het met centrum → is de hoofdvraag.

Afsluiting burgemeester van der Zwan

Het laatste woord is aan de gemeenteraad. Alle relevante vragen en uitingen van zorg gaan naar de raad. In juli waarschijnlijk een besluit.

Dank aan de presentatoren en de ondernemers.

Jullie mogen je aanmelden voor een persoonlijk gesprek met een onafhankelijke interviewer bij Annette van Es.

Bijlage 1:



Stakeholdersbijeenkomst
Woensdag 1 maart 2017
Gerwin van der Meulen

DECISIO

Opdracht

- Voer een marktonderzoek uit: vraag- en aanbodanalyse
  - Is er wel of geen ruimte in de markt voor een nieuw hotel?
- Kijk naar economische effecten: werkgelegenheid
  - Levert het werk op? Of niet?
- Kijk naar aanvullende faciliteiten van hotel
  - Leidt dit tot verdringing/concurrentie in de markt?
- Kijk naar relatie met overheidsbeleid
  - Is dit een passende ontwikkeling? Of niet?

DECISIO 2

Is er wel of geen ruimte in de markt?

Marktanalyse	Uitkomsten t.a.v. mogelijk nieuw hotel:
Kwaliteit en onderscheidend vermogen	Potentie aanwezig: - Totaalconcept geboden - Past in trend van schaalvergroting - Past in trend groei 4-sterrenhotels - Vernieuwing hotelaanbod Heerenveen
Marktsegment/doelgroep en prijs	Bedient in belangrijke mate dezelfde doelgroep/marktsegment Daarnaast focus op Heerenveen als sportstad (beleving) Wel in duurder marktsegment (gelet op prijsrange per kamer)
Kracht/kwaliteit van locatie	Snelweglocatie; in principe goed Huidige bestemming locatie staat hotel niet toe Hotel op die locatie versterkt niet relatie centrum – Sportstad Locatie niet multimodaal ontsloten
Marktruimte	Kwantitatieve marktruimte beperkt en fragiel; mogelijk extra/nieuwe vraag te verwachten van CH2018 en zakelijke toerisme (agri/zuivel) Kwalitatieve marktruimte wel aanwezig, gelet op huidig hotelaanbod

DECISIO 3

Levert het werk op? Of niet?

- Nieuwe hotel levert bijna 100 banen (direct) en 19 banen (indirect) op aan werkgelegenheid
- Nieuwe werkgelegenheid, maar ook deels mogelijk door verdringing/verschuiving. Dit is echter moeilijk aan te tonen
- In relatie tot twee van de drie hotels in Heerenveen (Hajé en Heidehof) lijkt verdringing niet aannemelijk: andere omvang, kwaliteit en aanbod van faciliteiten
- Voor Tjaarda mogelijk wel negatief effect: hotels opereren in dezelfde markt en fysiek dichtbij elkaar gelegen (wel andere type locaties)

DECISIO 4

Leiden aanvullende faciliteiten tot verdringing in markt?

- Gaat om restaurant, zalen, zwembad, fitnessruimte en wellness
- Faciliteiten zijn onlosmakelijk onderdeel van hotelconcept; staan voor het belangrijkste deel ten dienste van hotelgasten
- Zwembad, fitness en wellness: niet verdringende werking
- Restaurant en zalen deels concurrerend met bestaande aanbod in de regio

DECISIO 5

Is dit passende ontwikkeling? Of niet?

- Mogelijk nieuw hotel sluit goed aan bij beleid: gewenste kwaliteitsverbetering en differentiatie aanbod
- Structuurvisie: hotelontwikkeling wenselijk. Bij voorkeur versterkend aan relatie centrum – Sportstad. Beoogde locatie voldoet hier niet aan
- Niet passende ontwikkeling conform huidige bestemming
- Uitbreiding hotel met casino en/of bioscoop lijkt strijdig met Structuurvisie

DECISIO 6

Slotsom

- Marktonderzoek biedt voldoende aanknopingspunten voor afweging wel/niet mogelijk maken van marktinitiatief
- Aanvullende interviews en update cijfers marktanalyse kunnen het beeld verder aanscherpen, maar geen verwachting dat geschetste beeld hierdoor sterk wijzigt

DECISIO 7

Contactgegevens Decisio

Voor vragen en/of opmerkingen neemt u contact op met:

Decisio | Economisch onderzoek en advies
Gerwin van der Meulen
E-mail: g.vandermeulen@decisio.nl
Telefoon: 020-670 05 62
Mobiel: 06-222 98 402

DECISIO 8