

Lokale Ontwikkelingsstrategie

LEADER Zuidwest Drenthe



Opstellers: Lokale Actiegroep Zuidwest Drenthe, op basis van Leader rapportage Zuidwest Drenthe van Elzinga & Oterdoom procesmanagement en Sylvie Uenk Toerisme & Planologie en voorbereidingsgroep 'toeristische agenda'

Maart 2015

provincie **D**renthe

INHOUD

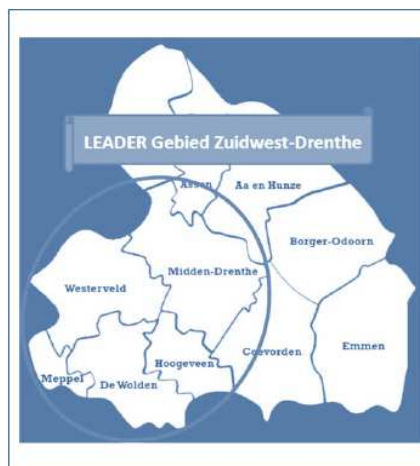
Samenvatting	4
Deel I, Strategie.....	5
1. Totstandkoming en status Ontwikkelingsstrategie	7
2. Gebied	7
2.1 Begrenzing	7
2.2 Gebiedsanalyse	8
2.3 Trends en Ontwikkelingen in de Vrijtijdseconomie	9
2.4 SWOT-analyse	10
3. Strategie	13
3.1 Algemene doelstellingen.....	13
3.2 Strategie; Be good and tell it.....	14
3.3 Meetbare doelstellingen.....	16
4. Activiteitenplan.....	17
4.1 Be good.....	17
4.2 Tell it	18
4.3 Planning	21
4.5 Administratie	22
5. Organisatie	22
5.1 Positie, taken en bevoegdheden LAG	22
5.2 Profiel en samenstelling LAG	22
5.3 Organisatie van de uitvoering	23
6. Financiering	24
6.1 Begroting.....	24
6.2 Dekkingsplan	25
Deel II Reglement.....	27
7.1. REGLEMENT LOKALE ACTIEGROEP	29
7.2 Selectiecriteria en selectieprocedure steunaanvragen voor Zuidwest Drenthe	30
7.3 Monitoring	32
7.4 Effectmeting en evaluatie	32
Bijlagen.....	33
Bijlage 1	35
Samenstelling begeleidingsgroep	35
Samenstelling Lokale Actiegroep	35
Bijlage 2	37
De essentie van Zuidwest Drenthe	37

Leaderprogramma Zuidwest Drenthe

Gebiedsanalyse

SWOT

Ambitie



Vrijtijdssector:

- Werkgelegenheid (1:5 banen)
- aandacht voor imago verouderde voorzieningen)
- financiering
- voorzieningenniveau op niveau dankzij toeristen, daardoor ook kwetsbaar
- voldoende digitalisering



kracht	intern	omgeving	kans
1. Authentiek, duisternis, Nationale Parken, erfgoed, archeologie		A. Behoeft aan geborgenheid	
2. Weinig prikkels: rust		B. Vaker op vakantie in eigen land	
3. Juweeltjes van cultuurhistorie		C. Toenemende vergrijzing (spreiding over de seizoenen, veilig fietsen / zorgtoerisme, elektrisch fietsen)	
4. Goed bereikbaar vanuit andere landsdelen / gebieden: korte aanrijtijd doelgroepen		D. Gebrek aan prikkels → spiritualiteit	
5. Aansprekend voor LIME (gezin)		E. Goede marketing (krachten bundelen, inzet sociale media, free publicity)	
6. Organisatiegraad is hoog		F. Kleinschaligheid – samenwerken / netwerken	
7. Interne dorpjes		G. Unesco status Kolonien van Weldedigheid	
8. Hoge werkgelegenheid in R+T		H. Verleden testbaar maken: augmented reality	
9. Relatief hoge voorzieningen plattelandskernen		I. Agrarische sector ontvangt bezoekers	
10. Afwisseling in landschappen		J. Natuurpoortfuncties	
zwakte	bedreiging		
1. Gebrek aan ondernemerschap	A. Fysieke toegang tot internet		
2. Dichtheid voorzieningen (aantal terrassen / ha)	B. Toenemende regelgeving		
3. Gastvrijheid: horeca / voorzieningen te vaak dicht	C. Gemeenten en provincie krap bij kas		
4. Fysieke vindbaarheid (bebording)	D. Afnemende financierbaarheid investeringen		
5. Erg ingetogen, mooi maar saai → geen omzet	E. Concurrentie andere regio's		
6. Geen aansprekende degoorvoorziening (slecht weer)	F. Beperkt marketing budget / versnipperde inzet		
7. Financiële positie bedrijven	G. Onderhoud recreatieve infra (politiek vraagstuk)		
8. Groter gebiedstrekkert (landelijke keten) ontbreekt	H. Verpaupering door gebrek aan herbestemming vastgoed, o.a. vervallen recreatiebedrijven en vrijkomende agrarische gebouwen		
9. Gebrek aan reuring			
10. Verouderd product (dag- en verblijfsrecreatie)			
11. Versnippering in organisaties/websites/uitingen: onvoldoende samenwerking, te weinig sturing			

Stad-land relaties, die een bijdrage kunnen leveren aan de ontwikkeling van het platteland; focus op toeristisch-recreatieve verbindingen



Meer bezoekers naar Zuidwest Drenthe te trekken die meer geld uitgeven, langer blijven en vaker terugkomen.

Met als resultaat:

- behoud van werkgelegenheid;
- bijdrage aan lokale economie;
- voorzieningenniveau is verbeterd

STRATEGIE van de LAG en LEADER is projecten initiëren, faciliteren en financieren die bijdragen aan:

BE GOOD

- o Kennisontwikkeling;
- o Investerings kwaliteitsimpuls

AND TELL IT

- o productontwikkeling;
- o een goede digitale infrastructuur;
- o een uitgebreid en afwisselend aanbod aan activiteiten en evenementen;
- o een gezamenlijke marketing en promotie van het gebied;
- o versterking van de samenwerking en kennisuitwisseling binnen de vrijetijdssector en met andere sectoren en gebieden.



RESULTATEN

- 20 (advies)trajecten voor goede plannen & kennisontwikkeling;
- 20 investeringen in kwaliteit dag- / verblijfsrecreatie;
- 5 projecten verbeteren digitale bereikbaarheid;
- 8 nieuwe activiteiten of evenementen
- een gezamenlijke marketing en promotie;
- 5 projecten samenwerking & kennisuitwisseling;
- 5 plannen voor nieuwe productontwikkeling;
- 3 nieuwe diensten / innovaties;
- 3 arrangementen / cross overs.

Betreft	Investerings jaarlijks kwaliteitsimpuls Be Good	Gezamenlijke projecten jaarlijks Tell It	Proces- geld per jaar	Totaal per jaar	Totaal gehele LEADER periode	Bijdragen in % (afgerond)
private bijdragen	55%	371.429	27%	100.000	471.429	40%
EU LEADER	25%	172.857	27%	100.000	342.857	29%
provincie	20%	135.714	27%	100.000	285.714	24%
gemeenten		71.429	19%	71.429	500.000	6%
TOTALEN		680.000		371.429	1.171.429	100%



DEEL I, STRATEGIE

1. Totstandkoming en status Ontwikkelingsstrategie

Conform de LEADER gedachte is er voor gekozen om de LOS op te stellen in afstemming met een begeleidingsgroep, bestaande uit vertegenwoordigers uit het gebied. Hiermee is van onderop de strategie voor het gebied bepaald om vervolgens vanuit de gekozen insteek de juiste leden voor de LAG te zoeken.

Provincie en gemeenten hebben hiertoe het initiatief genomen en vanuit het Recreatieschap is al vroegtijdig met vertegenwoordigers namens de 5 gemeenten in Zuidwest Drenthe het proces gestart. In 3 bijeenkomsten heeft een voorbereidingsgroep een toeristische agenda gemaakt. Hiermee sluiten we aan bij onderwerpen die in het gebied leven en komt de LOS “bottom up” tot stand.

In het vervolgtraject is met een brede begeleidingsgroep de toeristische agenda verder uitgewerkt tot het eindproduct: een voorstel voor een LEADER strategie voor Zuidwest Drenthe.

De focus op de kwalitatieve verbetering van de vrijetijdseconomie is vertaald in de samenstelling van de begeleidingsgroep en later de LAG. In de begeleidingsgroep en de LAG zijn vertegenwoordigd ondernemers en bewoners uit het gebied en de gemeenten in Zuidwest Drenthe en het Recreatieschap (bijlage 1).

Het resultaat van een intensief proces onder leiding van een extern bureau, heeft geleid tot een rapport dat dient als voorstel vanuit het gebied voor de focus, strategie, vertaling naar de praktijk en bijbehorend reglement als richtinggevend kader voor de invulling van LEADER voor Zuidwest Drenthe in de periode 2014 – 2020. Het rapport is in november 2014 opgeleverd aan het Bestuurlijk Overleg Zuidwest Drenthe. Hierin zijn vertegenwoordigd de 5 gemeenten, provincie en waterschap Reest en Wieden. De gemeenten en provincie hebben ingestemd met het rapport en de intentie uitgesproken de benodigde financiële middelen gedurende de looptijd van LEADER vrij te zullen maken. Vervolgens is het rapport door de provincie gegoten in het landelijke format voor de LOS. De leden van de onlangs geïnstalleerde Lokale Actiegroep heeft de lokale ontwikkelingsstrategie besproken en vastgesteld.

2. Gebied

In dit hoofdstuk is de analyse van Zuidwest Drenthe weergegeven. De begrenzing van dit LEADER gebied staat in paragraaf 2.1. De gebiedsanalyse in 2.2. De SWOT analyse is uitgewerkt in 2.3 en geeft inzicht in de krachten van het gebied, maar ook welke problematiek er speelt.

2.1 Begrenzing

Het LEADER gebied Zuidwest Drenthe omvat de gemeenten Meppel, De Wolden, Westerveld, Hoogeveen en Midden-Drenthe, zie onderstaande figuur.



Afbakening LEADER gebied Zuidwest Drenthe met de stedelijke kernen Meppel en Hoogeveen.

Op 1 januari 2014 telde Zuidwest Drenthe 163.413 inwoners. In onderstaande tabel is het aantal inwoners per gemeente in Zuidwest Drenthe weergegeven.

Gemeente	Aantal inwoners 1 januari 2014
Meppel (Meppel stad)	32.867 (ca.28.500)
De Wolden	23.583
Westerveld	18.933
Hoogeveen (Hoogeveen stad)	54.664 (ca. 40.000)
Midden-Drenthe	33.366
Totaal	163.413

Overzicht aantal inwoners per gemeente, 1 januari 2014 (bron: Statline, CBS / gemeente Hoogeveen).

Zuidwest Drenthe kent twee stedelijke gemeenten: Meppel en Hoogeveen. Deze gemeenten hebben een gelijknamige stedelijke kern waar het overgrote deel van de inwoners wonen. In de LEADER systematiek geldt Hoogeveen als stedelijk gebied (> 30.000 inwoners). Afgezien van Meppel en Hoogeveen is Zuidwest-Drenthe een plattelandsgebied met verspreid liggende dorpen. Van 2000-2005 vormden de plattelandsgemeenten, samen met de Friese gemeente Ooststellingwerf ook al een LEADER-gebied.

Vanuit de focus op het toeristisch-recreatief product is de relatie tussen stad en land van groot belang: juist deze relaties bieden variatie in het aanbod voor de bezoekers. Vernieuwing en variatie in het toeristisch-recreatief aanbod is gewenst. Dit sluit aan bij het LEADER hoofdthema *“stad – land relaties die een bijdrage kunnen leveren aan de ontwikkeling van het platteland”*.

In Zuidoost-Drenthe ligt eveneens een LEADER gebied. In dit gebied ligt de focus op Demografie en ontwikkeling Lokale economie. Oost-Drenthe is veel minder afhankelijk van Recreatie en toerisme.

2.2 Gebiedsanalyse

Om tot een passende strategie in het kader van LEADER te komen vindt als eerste stap de gebiedsdefinitie plaats: wat zijn de gebied specifieke eigenschappen en kenmerken?

Demografie

Voor Zuidwest-Drenthe is de verwachting dat de stedelijke gebieden Meppel en Hoogeveen zullen groeien qua inwoneraantal terwijl de plattelandsgemeenten krimpen (De Wolden, Westerveld en Midden-Drenthe). Het voorzieningenniveau in de plattelandskernen is momenteel relatief hoog, gelet op het inwoneraantal. Dit heeft te maken met de bestedingen van recreanten en toeristen in het gebied. Krimpt de bevolking dan daalt ook de koopkracht waardoor het draagvlak voor voorzieningen afneemt. Om deze voorzieningen toch in stand te kunnen houden neemt het belang van de toeristische bestedingen nog verder toe.

Landschap

Dankzij de afwisseling in landschappen kent Zuidwest Drenthe 3 deelgebieden:

- de Drentse Hooglanden (het groene hart van Drenthe);
- Zuidwest Drenthe (op de overgang van hoog naar laag waar natuur en cultuur elkaar raken) en
- het Reestdal (een ‘idyllisch natuurrijk boerenland langs een kronkelende grensrivier’).

Goed ontwikkelde landbouw

De hoogteverschillen hebben grote invloed gehad op de ontginningsgeschiedenis van het gebied. Op het plateau was sprake van de voor Drenthe kenmerkende landbouwstructuur met brinkdorpen en essen rond of nabij de dorpen en de woeste gronden in de omgeving waar schapen werden geweid. Het hoger gelegen deel bestaat dan ook voornamelijk uit het esdorpenlandschap. Vanaf deze hogere gronden is geleidelijk aan het veengebied ontgonnen. Hier hebben de monniken van het klooster van Ruinen een belangrijke rol in gespeeld. Dit heeft geleid tot het huidige lint- en wegdorpenlandschap waarbij de laagveenontginningen ontwikkeld zijn tot rijke graslanden. Mede dankzij de uitstekende afzetmogelijkheden via nabijgelegen handelscentra als Meppel en later ook Hoogeveen heeft de landbouwsector zich in dit gebied goed kunnen ontwikkelen.

Dorpen en steden

Verspreid over het gebied liggen diverse plattelandskernen, variërend van gehucht met 100 inwoners tot dorp met meer dan 5.000 inwoners. Landschappelijk zijn de meeste kernen erg aantrekkelijk: vele historische gebouwen en een groene uitstraling. Wat opvalt is het relatief hoge voorzieningenniveau. Mede door het toerisme is het lange tijd mogelijk geweest om zwembaden, supermarkten en andersoortige winkels rendabel te houden. Deze voorzieningen staan echter wel onder druk.

Hoogeveen en Meppel zijn de steden in Zuidwest Drenthe. Vanwege de specifieke vraagstukken en de inzet op verbinding stad-land relaties om de diversiteit en aantrekkelijkheid van het toeristisch-recreatief product te verbeteren en daarmee bij te dragen aan de regionale economie, worden deze steden in het LEADER gebied betrokken.

Recreatie: inspelen op ontwikkelingen en veranderende vraag

Naast landbouw is recreatie een belangrijke economische functie in het gebied. De omstandigheden voor recreatie en toerisme zijn uitstekend: alles ligt er. De regio Zuidwest Drenthe is al decennia lang populair als vakantie regio. Het landschap is prachtig, er zijn vele grote beschermde natuurgebieden, de pittoreske dorpen hebben een relatief hoog voorzieningenniveau, de bereikbaarheid is goed.

De vrijetijdssector is cruciaal voor de vitaliteit van het platteland in Zuidwest Drenthe. In Westerveld is bijvoorbeeld één op de vijf banen te vinden in de toeristische werkgelegenheid (20,5%).

De tijd lijkt wel stil te staan. En daar ligt nu precies het gevaar: stilstand is ook achteruitgang. Waar vijftien jaar geleden de vele campings in Zuidwest Drenthe voldeden aan de toeristische vraag, knokken veel van deze bedrijven nu om te overleven.

Enerzijds is het kleinschalig kamperen (bij de boer) toegenomen en anderzijds ook de vraag naar meer luxe en comfort. Maar veel reguliere campings, en daarvan zijn er in Zuidwest Drenthe heel veel, zijn in bedrijfskundeterminen “stuck in the middle”: het kleinschalige, persoonlijke is niet meer en voor investeringen in meer luxere voorzieningen is onvoldoende geld bij veel ondernemers.

Maar ook op het gebied van de dagattracties en –recreatie kampt Zuidwest Drenthe met een deels verouderd product. Er is de afgelopen vijftien jaar te weinig vernieuwing geweest, enkele uitzonderingen daargelaten. Het gebied lijkt wel ingehaald te worden door de andere regio's.

Er is behoefte aan vernieuwing en innovatie. En daarbij gaat het om een betere verbinding tussen stad en platteland, tussen steden als Meppel en Hoogeveen en het landelijk gebied van Midden-Drenthe, De Wolden en Westerveld. Maar ook om meer flexibiliteit voor bedrijfsleven om in te kunnen spelen op veranderende vraag van de markt.

De afgelopen jaren dringt dit besef door in het gebied: samen de schouders er onder zetten om te houden wat we hebben en waar mogelijk verder uit te bouwen en te innoveren. Zo zijn de samenwerkingsverbanden in de recreatieve sector verstevigd in deelgebieden Het Reestdal, NP Dwingelderveld, Holtingerveld en NP Drents-Friese Wold. In dat laatstgenoemde gebied is ook de Friese gemeente Ooststellingwerf betrokken en neemt mede om die reden ook deel in het Recreatieschap Drenthe.

2.3 Trends en Ontwikkelingen in de Vrijetijdseconomie.

Om te komen tot een probleemanalyse met betrekking tot de vrijetijdseconomie in Zuidwest Drenthe zijn de trends en ontwikkelingen gespiegeld aan de kenmerken en eigenschappen van het gebied en de vrijetijdssector in Zuidwest Drenthe.

Onderstaand is een overzicht gegeven van trends, ontwikkelingen en maatschappelijke veranderingen die relevant zijn voor de vrijetijdseconomie in Zuidwest Drenthe.

Comfort, kwaliteit, authenticiteit en streekproducten

- comfort en kwaliteit belangrijker
- groeiende aandacht voor cultuurhistorie, authenticiteit
- vraag naar streekproducten, kwaliteitshoreca.
- groeiperspectieven voor paardensport en –recreatie.

Gezinnen en gepensioneerden

- gezinnen belangrijk, mixpakketten (voor elk wat wils)
- meer bezoekers uit stedelijk milieu: ook behoefte aan reuring
- groei gepensioneerden maar “jonge ouderen” zijn niet vanzelfsprekend rustzoekers
- standplaatstoerisme op campings en herhalingsbezoek minder populair onder de babyboomers.

Internet, nieuw media en smartphones

- internet en nieuwe media steeds belangrijker, zowel voor gebieds promotie als aanbod accommodaties ⇒ zorg voor goede digitale vindbaarheid
- gratis wifi / snelle digitale verbindingen niet meer onderscheidend maar randvoorwaarde.

Verblijfsrecreatie

- veel kampeer- en bungalowaanbod is aan het einde van de product-levenscyclus
- groeiperspectieven voor kwaliteitsshotels, luxe B&B's, vernieuwende vormen van plattelandsaccommodaties en specifieke doelgroepen (niches)
- vaker kort op vakantie
- toeristen / recreanten zoeken een totale vrijetijdsbeleving
- markt voor kamperen stagneert, behalve innovatieve producten als Glamping,
- groeiende campermarkt.

Dagrecreatie

- trends in dagrecreatie worden steeds vluchtiger
- sport is vaker expliciet doel van recreatie / vakantie, naast wandelen, fietsen, of watersport ook sportievere vormen als skeeleren, mountainbiken en hardlopen.

Crisis

- op korte termijn is de economische crisis een bedreiging: uitgaven aan vakanties staan onder druk
⇒ perspectieven R&T bedrijven niet al te gunstig, aan de andere kant wordt het aantrekkelijker om dicht bij huis op vakantie te gaan in een onrustige wereld.
- het bedrijfsresultaat staat bij een groot deel van de bedrijven onder druk
- gebrek aan kapitaal om te investeren.

Bevolkingsontwikkeling

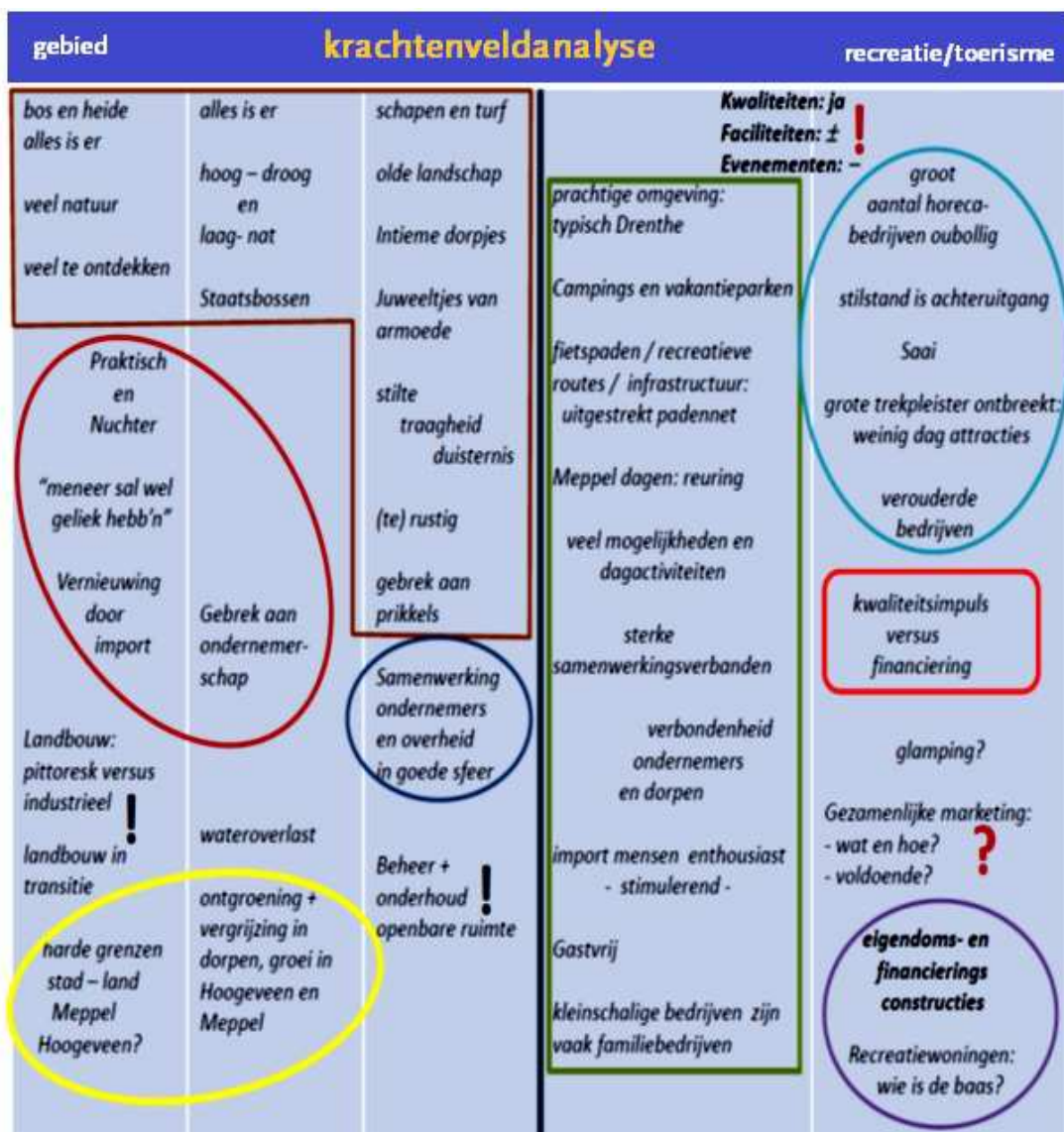
- toeristische ontwikkeling positief voor behoud voorzieningen.
⇒ van groot belang om grote aantallen bezoekers te behouden / verder te ontwikkelen.

2.4 SWOT-analyse

Kenmerken en eigenschappen

Vanuit de focus op de vrijetijdseconomie zijn de kenmerken en eigenschappen van het gebied Zuidwest Drenthe samengevat in het volgende overzicht. Hierbij is specifiek gekeken naar:

- a) het gebied en
- b) de vrijetijdssector.



Krachtenveldanalyse van de vrijetijdssector. Overeenkomstige thema's zijn gegroepeerd.

De eigenschappen zijn in te delen in een kracht of een zwakte. Gekoppeld aan de trends en ontwikkelingen (zie bijlage 2) zijn kansen en bedreigingen te onderscheiden. Dit is uitgewerkt in een SWOT tabel waarin de kracht (strength) en de zwakte (weakness) van de sector zijn afgezet (**intern**) tegen ontwikkelingen die een kans (opportunities) of bedreiging (threat) vormen (**omgeving**), zie tabel op de volgende pagina.

kracht	intern	omgeving	kans
	1. Authentiek, duisternis, Nationale Parken, erfgoed, archeologie 2. Weinig prikkels: rust 3. Juweeltjes van cultuurhistorie 4. Goed bereikbaar vanuit andere landsdelen / gebieden: korte aanrijtijd doelgroepen 5. Aansprekend voor LIME (gezin) 6. Organisatiegraad is hoog 7. Intieme dorpjes 8. Hoge werkgelegenheid in R+ T 9. Relatief hoge voorzieningen plattelandskernen 10. Afwisseling in landschappen	A. Behoeftte aan geborgenheid B. Vaker op vakantie in eigen land C. Toenemende vergrijzing (spreiding over de seizoenen, veilig fietsen / zorgtoerisme, elektrisch fietsen) D. Gebrek aan prikkels → spiritualiteit E. Goede marketing (krachten bundelen, inzet sociale media, free publicity) F. Kleinschaligheid – samenwerken / netwerken G. Unesco status Koloniën van Weldadigheid H. Verleden tastbaar maken: augmented reality I. Agrarische sector ontvangt bezoekers J. Natuurpoortfuncties	
	1. Gebrek aan ondernemerschap 2. Dichtheid voorzieningen (aantal terrassen / ha) 3. Gastvrijheid: horeca / voorzieningen te vaak dicht 4. Fysieke vindbaarheid (bebording) 5. Erg ingetogen, mooi maar saai → geen omzet 6. Geen aansprekende dagvoorziening (slecht weer) 7. Financiële positie bedrijven 8. Groter gebiedstrekker (landelijke keten) ontbreekt 9. Gebrek aan reuring 10. Verouderd product (dag- en verblijfsrecreatie) 11. Versnippering in organisaties/websites/uitingen: onvoldoende samenwerking, te weinig sturing.	A. Fysieke toegang tot internet B. Toenemende regelgeving C. Gemeenten en provincie krap bij kas D. Afnemende financierbaarheid investeringen E. Concurrentie andere regio's F. Beperkt marketing budget / versnipperde inzet G. Onderhoud recreatieve infra (politiek vraagstuk) H. Verpaupering door gebrek aan herbestemming vastgoed, o.a. vervallen recreatiebedrijven en vrijkomende agrarische gebouwen	bedreiging
	zwakte		

SWOT tabel vrijetijdseconomie Zuidwest Drenthe

Doelgroepenanalyse verblijfsrecreatie¹

Recent is het toekomstperspectief voor de verblijfsrecreatie in Drenthe onderzocht. Hierbij is specifiek gekeken naar het aanbod in Drenthe in relatie tot de vraag van verschillende doelgroepen op basis van de leefstijlanalyse. Dit onderzoek bevestigt dat veel kampeer- en bungalowaanbod zich aan het einde van de product-levenscyclus bevindt.

De kampeersector staat onder druk terwijl het aantal mini-campings in Drenthe fors is gestegen. De bungalowsector is in Drenthe sterk gegroeid waarbij de gemiddelde bezettingsgraad licht daalt.

De 'paradox van de verblijfsrecreatie' is ook in Zuidwest Drenthe van toepassing: over het algemeen is er sprake van een verzadigde markt in de verblijfsrecreatie. Anderzijds zijn er ondernemers met goede initiatieven in de verblijfsrecreatie die nog steeds kansrijk zijn en van toegevoegde waarde zijn voor het huidige toeristische product.

De doelgroepenanalyse laat zien dat er veel aanbod is voor lime en groene leefstijlgroepen, terwijl het aanbod voor blauwe, paarse en rode leefstijlen beperkt is ten opzichte van de vraag. Ook uitbundig geel heeft in Zuidwest Drenthe relatief weinig aanbod. Het gebied heeft de meeste aantrekkingskracht op de groene en aqua leefstijlen vanwege de rust en, ruimte en stilte (o.a. Nationale Parken, Reestdal). Ingetogen aqua wordt ook getrokken door de cultuurhistorie in het gebied (o.a. hunebedden, Maatschappij van Weldadigheid, Unesco werelderfgoednominatie).

¹ Bron: Verblijfsrecreatie in Drenthe, onderzoek naar het toekomstperspectief voor de sector / nadere uitwerking vraag en aanbod, bureau voor Ruimte en Vrije Tijd, juni 2014 in opdracht van de provincie Drenthe.

Ontwikkelingsperspectief

Zuidwest Drenthe heeft veel te bieden (vele kwaliteiten die aanspreken bij diverse doelgroepen), maar er is te veel van hetzelfde en voor veel doelgroepen beantwoordt het aanbod niet aan de vraag.

Zuidwest Drenthe kampt met een verouderd product, verblijfsrecreatief én dagrecreatief. Er is behoefte aan aansprekende dagattractie(s) / slechtweervoorziening, kwalitatief hoogwaardige voorzieningen / accommodaties.

De gastvrijheid laat te wensen over (vaak dicht, oubollige horeca, lage dichtheid terrassen).

Verder ontbreekt het aan reuring in het gebied: rust en stilte is mooi maar er moet ook wat te beleven zijn / plekken waar je geld uit geeft. Door gebrek aan reuring trekt het gebied ook niet de aandacht van grote groepen (nieuwe) bezoekers.

Er is nog een slag te maken in het ontzorgen van de bezoeker (optimale, pro-actieve dienstverlening) en het zorgen voor goed ontsloten aanbod ten behoeve van optimale en eigentijdse informatievoorziening voor de bezoeker. De digitale infrastructuur (glasvezel, dekking 3G/4G) in met name het buitengebied (inclusief de dorpen) laat nog te wensen over.

De analyse leert dat ondernemerschap een belangrijk aandachtspunt is: pro-actief handelen en (zelf en in samenwerking met anderen) inspelen op veranderende omstandigheden is onder de maat. Juist een goed begrip van vraag en aanbod en reflectie op de eigen omgeving / het eigen bedrijf vormt de basis voor toekomstgerichte plannen en investeringen.

De bezoekcyclus (visitor journey cycle) van (potentiële) gasten is een belangrijk hulpmiddel voor de ontwikkeling van het toeristisch-recreatief aanbod (Be Good), maar ook om de toegevoegde waarde van marketing en promotie te toetsen (Tell it). Het is als regio van belang om voor elke fase van bezoek een aansprekend aanbod met bijbehorende “etalage” te hebben.

Ondernemers die willen investeren in de beoogde kwaliteitsimpuls lopen tegen het financieringsprobleem aan: veel bedrijven hebben zelf te weinig middelen en banken zijn zéér terughoudend om leningen te verstrekken.

Met betrekking tot marketing / promotie / activiteiten is er wel (beperkt) budget maar worden de middelen vaak versnipperd ingezet en ontbreekt een sterke gerichtheid op de samenhang van het gehele aanbod binnen de vrijetijdsector en samenwerking stad – platteland / met andere sectoren / gebieden.

3. Strategie

Zuidwest Drenthe heeft in de periode van 1993-1999 aan het Leader 2 programma deelgenomen en in de periode van 2000-2006 aan het Leader+ programma. Het Leadergebied bestond in die periode uit de plattelandsgemeenten de Wolden, Midden-Drenthe en Westerveld. In de 2^e Leaderperiode is deze uitgebreid met de gemeente Ooststellingwerf, een Friese gemeente. In beide periodes was de focus vooral gericht op innovaties op het platteland. In de nieuwe periode 2015-2020 participeren ook de gemeenten Meppel en Hoogeveen, gemeenten met meer stedelijke allures. Niet alle problematiek en uitdagingen in het gebied kunnen met de inzet van LEADER opgepakt worden. Daarom is de focus verlegd naar stad-land verbindingen en kwaliteitsverbetering in de vrijetijdseconomie, in aansluiting op de bestaande vraag en behoefte van het nieuwe Leadergebied. De focus op vrijetijdseconomie is gekozen, vanuit de gedachte dat de Vrijetijdseconomie een belangrijke motor voor werkgelegenheid en inkomen is. Als we deze motor in beweging kunnen houden, betekent dit ook een positief effect op het voorzieningenniveau en de bereikbaarheid van de regio. In dit hoofdstuk zetten we de doelen neer voor de LEADER periode (3.1), de strategie om de doelen te bereiken (3.2) en welke meetbare effecten we denken te bereiken (3.3).

3.1 Algemene doelstellingen

Voor Zuidwest Drenthe is verstevigen van **de relatie Stad-land het hoofdthema**: stad-land relaties die een bijdrage kunnen leveren aan de ontwikkeling van het platteland. Thema's die hiermee samenhangen en evenzo een belangrijke rol spelen is het uitbreiden en verbeteren van de (agro)toeristische infrastructuur en een economische impuls bij achterblijvende minder verstedelijkte regio's.

Deze thema's krijgen invulling door de focus te leggen op de vrijetijdseconomie: dit is voor de regionale economie een zeer belangrijke sector die in dit gebied onder druk staat. Er is een sterke behoefte vanuit het

gebied om tot een kwaliteitsimpuls te komen en in te spelen op de behoeften van de verschillende doelgroepen. Dit vraagt om innovatieve, toekomstgerichte plannen, het bundelen van de krachten en samenwerking binnen de regio / stad en platteland om tot een aantrekkelijk en divers toeristisch-recreatief product en nieuwe product-marktcombinaties te komen. Hiermee wordt een economische impuls nagestreefd voor dit minder verstedelijkte gebied om de werkgelegenheid in de regio en de voorzieningen in de plattelandskernen te waarborgen.

De focus binnen LEADER in Zuidwest Drenthe ligt dus op een kwalitatieve verbetering van de vrijetijdseconomie. Dit komt overeen met wens van ondernemers in de vrijetijdseconomie² en sluit aan bij de opgaven die zijn weergegeven in de rapportage “verblijfsrecreatie in Drenthe”³. Binnen deze focus zijn kennisontwikkeling, samenwerking, cross overs met andere sectoren / gebieden en duurzaamheid belangrijke onderwerpen. Er zijn sinds 2-3 jaar verschillende samenwerkingsverbanden opgezet. Overheden werken samen in het Gebiedsoverleg Zuidwest Drenthe op basis van een Samenwerkingsagenda. Rond de Nationale Parken en Holtingerveld is een nieuwe Stuurgroep Regionaal Landschap gevormd. Ondernemers werken in verschillende deelregio's samen aan gezamenlijke marketing en promotiecampagnes en arrangementen. De vele initiatieven hebben ook geleid tot een versnipperd aanbod. Eén van de doelen van het LEADER programma is om de samenwerking tussen ondernemers, de lokale gemeenschap en diverse partijen te bevorderen én meer eenheid en samenhang aan te brengen in de promotie en arrangementen.

Vanuit de landbouwsector worden kansen gezien om sterker in te spelen op de vrijetijds-economie. Nadere invulling hiervan sluit uitstekend aan bij de beoogde insteek voor LEADER Zuidwest Drenthe. Via het LEADER programma willen we verder werken aan **het uitbreiden en verbeteren van de (agro) toeristische infrastructuur**, bijvoorbeeld door ook het (kleinschalige) agrarische landschap beter te ontsluiten voor dorpsommetjes en andere recreatieve paden.

De vrijetijdssector is van groot belang voor de regionale werkgelegenheid maar kampt met de nodige problemen. Tegelijkertijd is het voorzieningenniveau in de plattelandskernen van Zuidwest Drenthe sterk afhankelijk van de bestedingen van toeristen en recreanten.

Achterliggende doelstelling van inzet van LEADER in Zuidwest Drenthe is kortweg:

Meer bezoekers naar Zuidwest Drenthe te trekken die meer geld uitgeven, langer blijven en vaker terugkomen.

Met als resultaat:

- **behoud van werkgelegenheid;**
- **bijdrage aan lokale economie;**
- **voorzieningenniveau is verbeterd.**
- **nieuwe verbindingen zgn. cross-overs**

3.2 Strategie; Be good and tell it

In de toeristische sector draait alles om beleving, de consument is kritisch en heeft volop keuze tussen bestemmingen. De tijd is echt voorbij dat de gasten wel komen zonder er moeite voor te doen. Voor ondernemers betekent dit een omschakeling in denken, in plaats van ‘Doe maar gewoon, dan doe je gek genoeg’ en ‘zo doen we het al jaren’ is het nodig om te excelleren, op te vallen, echte kwaliteit te bieden en dat - bij wijze van spreken - van de daken te schreeuwen.

² Aanzet tot een toeristische agenda van ondernemers uit Zuidwest Drenthe en de gemeente Ooststellingwerf, Recreatieschap Drenthe, juni 2014.

³ Verblijfsrecreatie in Drenthe, onderzoek naar het toekomstperspectief voor de sector / nadere uitwerking vraag en aanbod, bureau voor Ruimte en Vrije Tijd, juni 2014 in opdracht van de provincie Drenthe.

Binnen de inzet van LEADER in Zuidwest Drenthe worden projecten gestimuleerd en gefinancierd die binnen de kaders van 'Be good' and 'tell it' passen.

STRATEGIE van de LAG is LEADER is projecten initiëren, faciliteren en financieren die bijdragen aan:

BE GOOD

- Kennisontwikkeling;
- Investerings kwaliteitsimpuls

AND TELL IT

- productontwikkeling;
- een goede digitale infrastructuur;
- een uitgebreid en afwisselend aanbod aan activiteiten en evenementen;
- een gezamenlijke marketing en promotie van het gebied;
- versterking van de samenwerking en kennisuitwisseling binnen de vrijetijdssector en met andere sectoren en gebieden.

Binnen LEADER wordt sterk ingestoken op innovatieve en integrale projecten. In de LOS voor Zuidwest Drenthe wordt dit vormgegeven door in te zetten op:

- het daadwerkelijk toepassen van de segmentatiemethode naar leefstijlen voor de vrijetijdssector;
- samenwerkingsprojecten binnen de vrijetijdssector maar zeker ook cross-sectoraal (o.a. met de landbouwsector) en zowel binnen het LEADER gebied Zuidwest Drenthe als daarbuiten (aangrenzende regio's en herkomstgebieden van de gasten).

Op basis van de segmentatiemethode naar leefstijlen (BSR model met 4 belevingsvelden en 7 doelgroepen) is een methode tot stand gekomen om goed inzicht te krijgen in de behoeften van de verschillende doelgroepen en de verhoudingen tussen vraag en aanbod. Het is van groot belang om deze kennis toe te passen in de praktijk.

Nu Zuidwest Drenthe voor een grote opgave staat om een kwaliteitsimpuls te realiseren in het toeristisch-recreatieve aanbod is het cruciaal om deze nieuwe methode en inzichten te benutten. Het moment waarop dit handen en voeten krijgt is de fase waarin ondernemers plannen maken om hun bedrijven op toekomstgerichte wijze verder te ontwikkelen.

Om ondernemers in staat te stellen met goede voorstellen te komen voor investeringsplannen is de insteek dat binnen LEADER gelegenheid wordt geboden om gebruik te maken van kennisontwikkeling (zie hoofdstuk 4). Hiermee worden ondernemers geholpen om met goed onderbouwde plannen te komen die inspelen op de doelgroepen-analyse en de beoogde samenwerking (binnen en buiten de sector, stad en platteland, nieuwe product-marktcombinaties e.d.).

Door nieuwe inzichten en kennis te vertalen naar de praktijk maar ook opgedane ervaringen en inzichten te delen met collega's, wordt een belangrijke stap gezet naar een innovatieve en concurrerende vrijetijdssector (kennis ontwikkelen, toepassen en delen). Door LEADER ook nadrukkelijk in te zetten voor gezamenlijke projecten die bijdragen aan een aangenaam verblijf van de bezoeker in het gebied wordt de onderlinge samenwerking en de samenhang van het toeristisch-recreatieve product van Zuidwest Drenthe bevorderd.

Dit zorgt voor blijvende werkgelegenheid waarmee achteruitgang van voorzieningen en het wegtrekken van jongeren uit het gebied voorkomen wordt. Dit sluit aan bij het LEADER hoofdthema "stad – land relaties" en onderliggende thema's als (toekomstige) bevolkingskrimp, economische impuls bij achterblijvende minder verstedelijkte regio's en uitbreiding en verbetering van de (agro)toeristische infrastructuur. Dankzij gezamenlijke projecten binnen en buiten de sector (bewoners, landbouw, kwaliteitsvoedsel etc.) en met

andere gebieden wordt het recreatieve product van Zuidwest Drenthe veelzijdiger en attractiever en dat is precies in lijn met het integrale karakter van de LEADER.

Duurzaam Door

Vanuit de LOS Zuidwest Drenthe wordt de relatie gelegd met Duurzaam Door. Duurzaam Door richt zich op sociale innovatie voor een groene economie. Dit sluit goed aan bij de LEADER filosofie om bewoners van de plattelandsgebieden te inspireren, te stimuleren en te ondersteunen om positieve impulsen te geven aan de plattelandseconomie. Die vernieuwing moet niet van bovenaf worden opgelegd, maar moet komen vanuit de samenleving, de lokale gemeenschap dus van onderaf.

Groene economie: de beoogde kwaliteitsimpuls en verbetering van het beleefbaar maken van het toeristisch-recreatieve aanbod in Zuidwest Drenthe vraagt om duurzame, toekomstgerichte oplossingen en investeringen. Duurzaamheid is dan ook een belangrijk aandachtspunt wanneer geïnvesteerd wordt in de beoogde kwaliteitsimpuls verblijfs- en dagrecreatie. Initiatiefnemers moeten aantonen dat er op een duurzame wijze wordt geïnvesteerd. Dit kan invulling krijgen door investeringen te koppelen aan een duurzaamheidskeurmerk, bijvoorbeeld The Green Key.

Sociale innovatie: dit komt aan bod bij de beoogde samenwerking (met de lokale gemeenschap, collega's en overheden binnen en buiten de sector om bijvoorbeeld arrangementen op te zetten / evenementen te organiseren). Samenwerking en het overdragen van kennis en ervaringen zijn daarbij belangrijk. Het gaat immers om de ontwikkeling en vernieuwing van een gebied als geheel.

3.3 Meetbare doelstellingen

De inzet van LEADER in Zuidwest Drenthe is geslaagd wanneer:

- er enthousiast nieuwe ideeën en initiatieven ontwikkeld worden door de beoogde doelgroepen waarbij verschillende partijen / sectoren elkaar weten te vinden;
- een goedgeorganiseerde, laagdrempelige katalysator / LEADER coördinator partijen adequaat begeleidt, weet te inspireren en samenwerking in de streek bevordert;
- de betrokken ondernemers / partijen / instanties / overheden doelbewust en met vertrouwen hun schaarse middelen beschikbaar stellen voor de benodigde (co-) financiering; de economische vitaliteit in het gebied een impuls krijgt en de werkgelegenheid in de vrijetijdseconomie gestimuleerd wordt en minstens stabiel blijft.

Als richtinggevend kader wil de LAG onderstaande resultaten bereiken (streefwaarden).

Output indicatoren

- tenminste 20 (advies)trajecten om tot goede plannen te komen en kennis te delen (kennisontwikkeling);
- tenminste 20 initiatiefnemers hebben m.b.v. LEADER geïnvesteerd in een kwaliteitsimpuls dag- / verblijfsrecreatie;
- 5 initiatieven t.b.v. goede digitale infrastructuur zowel qua vindbaarheid van het toeristisch-recreatieve aanbod als daadwerkelijk bereik in het gebied;
- 8 nieuwe initiatieven t.b.v. een uitgebreid en afwisselend aanbod aan activiteiten en evenementen;
- een gezamenlijk project van stakeholders t.b.v. marketing en promotie van het gebied op basis van een duidelijke structuur, goede samenwerking en bundeling van beschikbare middelen;
- 5 projecten ter versterking van de samenwerking en kennisuitwisseling;
- 5 initiatieven t.b.v. productontwikkeling;
- 3 nieuwe diensten / innovaties;
- 3 arrangementen / cross overs.

Outcome; Economische vitaliteit

Hiermee wil de LAG conform de doelstelling bevorderen dat er meer bezoekers naar Zuidwest Drenthe trekken die meer geld uitgeven, langer blijven en vaker terugkomen.

Dit versterkt de lokale economie en draagt bij aan behoud van de voorzieningen in de plattelandskernen. De ambitie is dat de werkgelegenheid in de vrijetijdseconomie stabiliseert / licht gaat groeien.

4. Activiteitenplan

In dit hoofdstuk staat omschreven welke projecten ondersteund worden door de inzet van LEADER. Dit zijn de projecten die er gezamenlijk voor zorgen dat daadwerkelijk kwaliteitsverbetering van de verblijfs- en dagrecreatieve sector in Zuidwest Drenthe gerealiseerd wordt. Het motto van de Ontwikkelingsstrategie 'Be good and tell it' is hierin leidend. De projecten zijn dan ook onderverdeeld in 'Be good' (paragraaf 4.1) en in 'Tell it' (paragraaf 4.2). De activiteiten die de LAG onderneemt om er voor te zorgen dat de juiste projecten worden ingediend en daadwerkelijk uitgevoerd worden staan in paragraaf 4.3.

4.1 Be good

De basis van het toeristisch product in Zuidwest Drenthe moet goed zijn. Gasten kiezen voor een bezoek aan Zuidwest Drenthe met bepaalde doelstellingen en verwachtingen. Als bestemmingsgebied is het belangrijk om zoveel mogelijk verwachtingen waar te maken, en – nog beter – de verwachtingen te overtreffen. Dan zorg je voor een positieve lijn: goede verhalen worden gedeeld, er vindt herhaalbezoek plaats met als resultaat dat er meer omzet wordt gemaakt.

'Be good' gaat in op de kwaliteitsverbetering van het toeristisch recreatief product. Ondernemingen in de vrijetijdsector krijgen een duwtje in de rug om tot goede plannen te komen en deze uit te voeren. Vanuit LEADER wordt een financiële impuls gegeven naast een stevige bijdrage vanuit de hoek van initiatiefnemers voor:

- adviestrajecten om tot goede plannen te komen (kennisontwikkeling, toepassen en delen);
- daadwerkelijke investeringen in kwaliteitsimpuls.

De volgende criteria gelden voor aanvragen:

- toeristische ondernemingen⁴ en non-profitorganisatie, kunnen een aanvraag indienen;
- het bedrijf/de organisatie is gevestigd in Zuidwest Drenthe (KvK inschrijving in Drenthe);
- subsidiepercentage: 60% initiatiefnemer / ondernemer, 40% LEADER/provincie (gemeenten dragen niet bij aan de kennisvouchers).
- Bij over-inschrijving van projecten, hebben projecten die een bijdrage leveren aan duurzaamheid van de onderneming en/of van meerwaarde zijn voor de ontwikkeling van de sector in de regio de voorkeur

Er wordt uitgegaan van een gemiddelde projectomvang van ca. €25.000,- per kennistraject. Het financieel kader is verder uitgewerkt in hoofdstuk 6.

4.1.1 Kennisontwikkeling (submaatregel 4, aanjaagkosten en deskundigheidsbevordering)

Ondernemers / rechtspersonen / initiatiefnemers komen niet altijd tot goede plannen voor het toeristisch product. De waan van de dag is soms te leidend, soms ontbreekt het aan bepaalde expertise. Terwijl het zo belangrijk is om te vernieuwen. Het is niet voor niets dat attractieparken als de Efteling en Walibi elk jaar een nieuwe attractie realiseren. Zij blijven alert op wensen van hun doelgroep en herhaalbezoek blijft interessant.

Om de kennis in Zuidwest Drenthe verder te ontwikkelen en nieuwe inzichten in vraag en aanbod vanuit de doelgroepen optimaal te benutten zet de LAG in op kennisontwikkeling, kennis toepassen en kennis delen. Hierbij is er aandacht voor onderwijs en de kennisuitwisseling tussen ondernemers en tussen sectoren: essentieel om gezamenlijk in Zuidwest Drenthe stappen voorwaarts te zetten. Deze laatste twee instrumenten komen aan de orde in paragraaf 4.2.

Kennisontwikkeling

Om initiatiefnemers een duwtje in de rug te geven, kunnen (toekomstige) recreatieondernemers/-organisaties binnen LEADER Zuidwest Drenthe een bijdrage aanvragen voor kennisontwikkeling, bijvoorbeeld in de vorm van een zogenaamde kennisvoucher.

⁴ De intentie is vooral kleine tot middelgrote bedrijven te ondersteunen, vanuit de gedachte dat grote bedrijven veel eerder zelf in staat zijn zich staande te houden. Bij aanvragen van grotere bedrijven moet nadrukkelijk de meerwaarde voor de ontwikkeling van de sector in de regio worden toegelicht.

Dit bevordert dat initiatiefnemers – met een evenredige eigen bijdrage – benodigde kennis inhuren om tot een eigentijds product te komen dat inspeelt op de behoeften van de beoogde doelgroepen. Kennis kan worden geleverd door een professional of een team van professionals, bijvoorbeeld op het gebied van leefstijlanalyses, conceptontwikkeling, gastronomie, architectuur, bedrijfseconomie en/of marketing.

De regeling werkt vraaggericht. De initiatiefnemer/ groep van initiatiefnemers dient een aanvraag in die bestaat uit een offerte van een door hem of haar gewenste adviseur.

De initiatiefnemer motiveert waarom hij of zij gebruik wil maken van de regeling. Het kan bijvoorbeeld gaan om een marketingstrategie, een verbeteringsplan voor een bestaand recreatieterrein of het uitwerken van een businessplan voor een nieuw dagrecreatief concept.

Naast ondernemers kunnen ook non-profit organisaties een bijdrage aan kennisontwikkeling aanvragen (rechtspersonen, niet-overheden). Te denken aan organisaties als musea, natuurbeheerders en cultuurhistorische verenigingen. Van belang is dat het adviestraject bedoeld is voor een kwaliteitsverbetering van een toeristisch product. Er gelden dezelfde voorwaarden als voor een recreatieve onderneming. Voor de eigen bijdragen kunnen initiatiefnemers ook gebruik maken van fondsen, crowd-funding, legaten en dergelijke.

Relatie met kwaliteitsteam en expertteam

De inzet van middelen ten behoeve van kennisontwikkeling lijkt op het kwaliteitsteam en het expertteam die vanuit de provincie Drenthe worden ingezet. Het verschil van de bestaande regelingen met de beschreven LEADER inzet voor kennisontwikkeling zit in het meer vraaggericht werken. De ondernemer / initiatiefnemer kan zelf zijn of haar adviseurs uitkiezen. Daarnaast is het mogelijk grotere en langere trajecten te doorlopen met adviseurs. Het projectbudget per kennistraject / kennisvoucher zal hoger zijn, evenals de eigen bijdrage van de ondernemer / initiatiefnemer. Door kennis te ontwikkelen, toe te passen en kennis te delen met collega's ontstaat een impuls voor bedrijven / organisaties in Zuidwest Drenthe om kansrijke, toekomstgerichte plannen te ontwikkelen.

Dit is een belangrijke stap om te komen tot de beoogde kwaliteitsverbetering van het aanbod van de individuele bedrijven / organisaties en daarmee van de regio als geheel.

4.1.2. Kwaliteitsverbetering (submaatregel 2 concrete uitvoeringsmaatregelen)

Individuele ondernemers / organisaties voelen steeds meer de noodzaak om in te spelen op marktkansen en te investeren in hun bedrijf. Financiering van plannen is echter een lastige zaak. En daar kan de inzet van de financiële impuls van LEADER bij helpen. Het ijzer moet immers gesmeed worden wanneer het heet is. En zo worden goede plannen realiteit!

Maar, wat zijn goede plannen? Welke plannen dragen het meest bij aan de doelstelling 'kwaliteitsverbetering toeristische sector'? De LAG zal projectaanvragen beoordelen aan de hand van een gedegen aanvraag van de initiatiefnemer. Basis hiervan is het ondernemingsplan cq. het projectplan waarin de initiatiefnemer onder andere omschrijft welke marktkansen er zijn, hoe hij/zij daarop inspeelt en berekent wat het financiële perspectief van uitvoering van de plannen is.

De LAG richt zich met name op bedrijven / organisaties waarvan a) de kwaliteit hoog is maar het perspectief slecht (b.v. gebrek aan financiële middelen om te investeren / krijgen lening niet rond) en b) bedrijven met achterblijvende kwaliteit maar een goed perspectief wanneer kwaliteitsverbetering wordt gerealiseerd.

In beide gevallen gaat het er om de situatie om te buigen naar een hoge kwaliteit en een goed perspectief. Om dit te illustreren gebruiken we de metafoor van de wielervedstrijd. Gedachte hierachter is dat de koplopers zich wel redden zonder specifieke inzet van LEADER middelen. De groep achter de koplopers hebben echter een extra zetje nodig om te kunnen presteren. En daar speelt deze LOS op in.

4.2 Tell it

Er is veel moois in Zuidwest Drenthe, dat weten wij, maar weten onze (potentiële) gasten dat ook? Er kan geïnvesteerd worden in kwaliteitsverbetering van het toeristisch product, maar de gasten komen niet vanzelf. Je moet er over vertellen! En ook graag laten doorvertellen.

Kenmerkend is dat het toeristisch product van Zuidwest Drenthe bestaat uit vele kleinschalige attracties, allen een bezoek waard, maar vaak niet groot genoeg voor een dagbesteding. Ook de verblijfsrecreatieve sector kent geen echt grote spelers met evenzo grote marketingapparaten. Samenwerking in 'het verhaal van de regio' vertellen is daarom van groot belang. En is daarom een belangrijk item in deze LOS.

'Tell it' gaat in op de beleefbaarheid van Zuidwest Drenthe en dit verhaal naar buiten te brengen. Het zijn gemeenschappelijke projecten van stakeholders in het gebied binnen en buiten de sector ten behoeve van:

- productontwikkeling (nieuwe diensten / innovatie en arrangementen / cross-overs);
- een uitgebreid en afwisselend aanbod aan activiteiten en evenementen;
- een gezamenlijke marketing en promotie van het gebied;
- versterking van de samenwerking en kennisuitwisseling binnen de vrijetijdssector en met andere sectoren en gebieden.

De volgende criteria gelden voor aanvragen:

- een project wordt ingediend door of namens minimaal 2 organisaties;
- projecten dragen bij aan de verbinding van de huidige structuur of;
- projecten voegen daadwerkelijk iets nieuws toe aan het aanbod, gezien vanuit het perspectief van de bezoeker/potentiële klant (innovatie)
- subsidiepercentage: 25% initiatiefnemer / ondernemers (minimaal), 75% LEADER/provincie/ gemeenten (maximaal).

Het zijn thema's waar de verschillende bedrijven, organisaties, gemeenten en provincie ook al op inzetten. De LOS geldt als aanvulling hierop. Aangezien gebiedspromotie ook een aandachtspunt is in het LEADER programma van Zuidoost Drenthe, zullen we de kansen voor gezamenlijk optrekken hier zeker meenemen.

4.2.1. Productontwikkeling (submaatregel 2 uitvoeringsprojecten)

De LAG wil inzetten op vernieuwing van het recreatief-toeristisch aanbod gericht op de beleving van de regio Zuidwest Drenthe: nieuwe diensten / innovatie en evenementen / cross-overs. Aanvragen kunnen ingediend worden voor nieuwe innovatieve recreatief-toeristisch producten die aansluiten bij de kwaliteiten van de regio en de behoeften van de hedendaagse recreant. Ook hier komen de leefstijlen van de bezoeker weer in beeld.

Cross overs

Er liggen nog kansen in het gebied om producten te ontwikkelen waarbij cross overs tussen de verschillende sectoren (landbouw, natuur, cultuur, toerisme, detailhandel) gemaakt worden. Bijvoorbeeld tussen agrarische bedrijven en toeristische bedrijven, door bezoek aan de boer of de verkoop van streekproducten. De campagne van Marketing Drenthe 'proef Drenthe' speelt hier op in. Vanuit agrariërs in het gebied is er belangstelling om bij te dragen aan / in te spelen op het toeristisch-recreatieve aanbod (routes, boerderijen bezoeken, producten verkopen). Ook samenwerking met de detailhandel is denkbaar. Zo werkt de supermarkt in Diever samen met omliggende recreatieterreinen; gasten kunnen van tevoren hun boodschappenbriefje doorsturen, de boodschappen staan bij aankomst klaar in hun accommodatie.

4.2.2 Digitale infrastructuur (submaatregel 2 uitvoeringsprojecten)

De digitale infrastructuur (software) in Zuidwest Drenthe kent een versnipperd beeld. Er zijn vele verschillende toeristische websites: per gemeente, per deelgebied, per activiteit maar ook per aandachtsgebied (historie, archeologie, natuur). De (potentiële) gasten zien door de bomen het bos niet meer. En dat terwijl in de oriëntatiefase voor een vakantie een heldere informatievoorziening van groot belang is. Ook tijdens het verblijf in de regio is het noodzakelijk gasten correct en actueel te informeren over de activiteiten die ondernomen kunnen worden en welke bezienswaardigheden er zijn. Het actueel houden van websites kost heel veel tijd.

Digitale ontsluiting in het gebied zelf ("hardware") is ook een item. Je kunt het als een kwaliteit zien dat er niet overal telefonisch bereik is (echt rust!). De ontwikkelingen in de vrijetijdsbesteding gaan echter snel. Gasten zien (gratis) internet steeds meer als basisvoorziening. Ook is er steeds meer informatie, routes, recensies,

tips etcetera online beschikbaar. Als gebied kan je daarom niet achterblijven. Er worden in de regio al verschillende projecten gestart om glasvezel en 3G/4G in het buitengebied te verbeteren.

Vanuit de LOS worden projecten ondersteund die zich richten op een betere digitale ontsluiting (software) van Zuidwest Drenthe.

4.2.3. Activiteiten en evenementen (submaatregel 2 uitvoeringsprojecten)

Onderscheidende activiteiten en evenementen dragen bij aan de aantrekkelijkheid van de regio als toeristische bestemming. In de analyse is echter geconstateerd dat er te weinig reuring in het gebied is. Gewenst zijn die activiteiten en evenementen die inspelen op de karakteristiek van de regio en specifieke doelgroepen zoals onderscheiden bij de leefstijlsegmentatie aantrekt. Hierbij geldt zeker dat er geen ruimte is voor 'meer van hetzelfde'. Nog een braderie in de zomermaanden voegt niet veel toe aan het bestaande aanbod.

De praktijk bewijst dat er genoeg creativiteit in de regio is om te komen tot nieuwe activiteiten en evenementen. In deze LEADER-periode wil de LAG de verdere ontwikkeling van vernieuwende activiteiten en evenementen stimuleren en ondersteunen. Nieuwe activiteiten en evenementen dragen bij aan de behoefte van de doelgroepen, zijn regio verbindend en hebben een bovenregionale uitstraling. Speciale aandacht wordt gevraagd voor het verbinden van meerdere dagactiviteiten/evenementen tot een meerdaagse activiteit zoals bijvoorbeeld een culturele week of Paarse maand etc.

4.2.4. Gezamenlijke marketing en promotie (submaatregel 2 uitvoeringsprojecten)

Kleinschalige bezienswaardigheden gaan vaak samen met kleinschalige budgetten voor marketing en promotie. Belangrijk is daarom om aan te haken bij campagnes van Marketing Drenthe, zoals bijvoorbeeld de campagne 'proefkamperen'. Ook samenwerking in de regio is van groot belang om activiteiten beter op de radar te krijgen bij de doelgroep.

Het is van belang om de gezamenlijke inspanningen en beschikbare middelen te bundelen en de huidige versnippering tegen te gaan. De afgelopen jaren is door de ondernemers en gemeenten geïnvesteerd in samenwerking, elkaar leren kennen, en het gebied beter leren kennen. Zo weet men elkaar te vinden en belangrijker nog: de gasten door te verwijzen naar de ander (promotie binnen het gebied). De LAG wil dit stimuleren en verder ontwikkelen door initiatieven te ondersteunen die invulling geven aan een gezamenlijke marketing en promotie van het toeristisch-recreatief aanbod in Zuidwest Drenthe.

4.2.5. Kennisuitwisseling (submaatregel 3 samenwerking en deskundigheidsbevordering)

Het doel van kennisuitwisseling is om enerzijds individueel te groeien in ondernemerschap, anderzijds om de gezamenlijkheid in een gebied te versterken.

Binnen de sector

Door binnen de sector kennis en ervaringen te delen, worden bruggen geslagen en nieuwe samenwerkingsverbanden gesmeed. Ondernemers en stakeholders inspireren elkaar.

De gebiedssafari's in gemeenten Westerveld en De Wolden zijn hier goede voorbeelden van, evenals de samenwerking in bijvoorbeeld 'Drenthe campings'.

Zoals aangegeven in paragraaf 4.2.1 over productontwikkeling liggen er veel kansen voor de verschillende sectoren (landbouw, natuur, cultuur, toerisme, detailhandel) om samen te werken en gezamenlijk activiteiten te ontplooiën. Je moet elkaar dan wel vinden. Binnen de uitvoering van de LOS zullen bijeenkomsten georganiseerd worden waarbij kennismaking en samenwerking tussen de sectoren centraal staat. Nevendoel daarvan is om tot nieuwe samenwerkingsverbanden te komen die gezamenlijk nieuw cross-sectorale producten ontwikkelen. Maar ook projecten die verblijfsaccommodatie koppelen aan (dag) recreatieve uitjes.

Samenwerken over de provinciegrens en de landsgrens

Een belangrijk gedachtengoed van LEADER is ook kennis en ervaring delen met andere aangrenzende Leadergebieden. Binnen de provincie gaat het om Zuidoost Drenthe en grenzend aan Overijssel gaat het om de 2 potentiële Leadergebieden: Salland en Steenwijkerland. Daar waar deze meerwaarde biedt, zal de

samenwerking gezocht worden. Ook kan samenwerking gezocht worden met andere plattelandsgebieden in Nederland met een soortgelijke agenda bijv. met excursies. Ook is samenwerking mogelijk met andere lidstaten. Ook daarvoor geldt dat het een reële meerwaarde moet opleveren. De vrijetijdseconomie leent zich daar bij uitstek voor. Ook kan gedacht worden aan het 'uitwisselen' van gasten, bijv. in het kader van de Maatschappij van Weldadigheid, met kolonies in België of herkomstgebieden van Duitse gasten. Met samenwerking kan een noodzakelijke kritische massa bereikt worden en gemeenschappelijke problematiek aangepakt worden. Het kan gaan om kennisuitwisseling maar ook om de uitvoering van gemeenschappelijke projecten.

Onderwijs

Het onderwijs kan meer betrokken worden bij ontwikkeling van producten en verdieping van kennis op bepaalde vlakken. In Hoogeveen worden op het Alfa College verschillende opleidingen verzorgd in het interessegebied "Horeca, recreatie en toerisme". Dat geldt ook voor het nabijgelegen Hardenberg. Verder zijn er ook in Emmen en Zwolle opleidingen in de vrijetijdsector. Door middel van stages of bepaalde studieopdrachten kan vanuit het perspectief van jongeren bijgedragen worden aan een veelzijdiger en eigentijds toeristisch-recreatief aanbod in Zuidwest Drenthe. Bovendien kunnen jongeren uit Zuidwest Drenthe leer/werkervaring opdoen in de vrijetijdsector. Zij bouwen daarmee aan een zakelijk netwerk en maken daardoor wellicht ook meer kans op een baan in deze regio.

4.3 Planning

Hier geven we een grove meerjarenplanning. Het eerste jaar (2015) zal vooral een jaar van opstarten zijn. Allereerst richt de LAG zich op het verder uitlijnen van de lokale ontwikkelingsstrategie o.a. middels een communicatieplan om de LEADER gedachte verder te verspreiden in het gebied aan de belanghebbende partijen, ondernemers en de lokale bevolking.

De LEADER coördinator heeft een belangrijke rol in het opstellen van een PR- en communicatieplan. Er worden activiteiten opgezet die tot doel hebben dat partners in het gebied tot het indienen van projecten komen (het aanjagen). De verwachting is dat de eerste aanvragen voor kennisontwikkeling niet lang op zich laten wachten. Dat geldt ook voor enkele kleinere 'Tell it' projecten: projecten waar iedereen het over eens is, al op de plank lagen en relatief eenvoudig uitvoerbaar. Deze projecten fungeren als 'smeermiddel'; de bekendheid met LEADER en het draagvlak voor inzet van LEADER middelen wordt hiermee vergroot.

In de daarop volgende jaren (2016-2017-2018-2019) ligt de nadruk op projectuitvoering. Projecten in de kwaliteit van verblijfs- en dagrecreatieve voorzieningen zijn dankzij kennisontwikkeling klaar voor de uitvoering. Daadwerkelijke grote investeringen worden gedaan.

Het laatste jaar (2019) is het jaar van afronding, administratie, verantwoording en overdracht naar partners in het gebied.

4.4 Communicatie

Eén van de eerste stappen voor de LAG is om een PR- en communicatieplan op te stellen. Hierin wordt omschreven hoe de LAG de bekendheid met LEADER vergroot in het gebied. Zowel om projecten te generen als om draagvlak voor inzet van LEADER(middelen) te genereren.

De partners in het gebied zijn van groot belang om projecten 'los' te krijgen. Partners zijn natuurlijk de recreatieondernemers, maar ook stichtingen (bijvoorbeeld musea), cultuurhistorische verenigingen, terrein-beherende organisaties, de gemeenten, het Recreatieschap, het waterschap, ondernemersverenigingen van de dorpen, de land- en tuinbouworganisatie en ga zo maar door.

In het communicatieplan staan activiteiten zoals:

- het organiseren van excursies, zoals bijvoorbeeld de gebiedssafari's;
- thema-diners op locatie waarbij projectideeën / initiatieven met betrekking tot het betreffende thema centraal staan;
- een lokale 'meedenktank' waarbij initiatiefnemers een beroep kunnen doen op enthousiaste en integere mensen die even mee willen denken, door kunnen verwijzen en contacten kunnen leggen;

- inzet van social media;
- het betrekken van de geschreven pers, lokale radio en tv.

4.5 Administratie

Het betaalorgaan is de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO.nl). RVO.nl is verantwoordelijk voor de EU-conforme uitbetaling van de POP3-middelen. Het verzamelt de gegevens uit het proces voor subsidieverlening in een database en stelt deze gegevens beschikbaar voor de rapportages aan het Comité van Toezicht en aan de Europese Commissie. Verantwoording, verslaglegging, administratie en financieel beheer en handhaving van het reglement behoren tot de taken van de RVO in nauw overleg met de LEADER coördinator. Het betaalorgaan voert de betalingen uit op basis van rapportages van de projectindieners. Aan de achterkant is de LAG verantwoordelijk voor rapportage en monitoring.

5. Organisatie

Het slagen van LEADER staat of valt met een goede organisatie waarin ieders taken en verantwoordelijkheden helder zijn. Het is hierbij van belang om de beoogde professionaliseringsslag te laten landen in de dagelijkse praktijk. Belangrijke ingrediënten hiervoor zijn duidelijke criteria voor selectie en beoordeling van projecten, korte lijnen tussen de betrokkenen en een transparante werkwijze. In dit hoofdstuk gaan we in op de Lokale Actiegroep (LAG) en de partners waar de LAG mee samenwerkt. We werken op een professionele wijze bottom-up.

5.1 Positie, taken en bevoegdheden LAG

De Lokale Actiegroep (LAG) van het LEADER gebied Zuidwest Drenthe is verantwoordelijk voor het opstellen en de uitvoering van het Lokale Ontwikkelingsplan (LOS). De leden van de LAG komen vanuit overheden, inwoners, ondernemers en organisaties in Zuidwest Drenthe. Het is een publiek-private samenwerking. Het idee is dat de LAG een goede afspiegeling van de samenleving vormt. De LAG zuidwest Drenthe wordt samengesteld uit ondernemers en vertegenwoordigers van de dorpen in de regio en aangevuld met ambtenaren van betrokken organisaties. Bestuurlijke betrokkenheid is vastgelegd via het Bestuurlijk overleg Zuidwest Drenthe. Eventuele bestuurlijke besluiten die tussentijds nodig zijn, kunnen hier worden afgestemd. Een van de bestuurders uit het bestuurlijk overleg treedt op als contactpersoon voor de LAG.

De focus is verlegd naar stad-land verbindingen en kwaliteitsverbetering in de vrijetijdseconomie, in aansluiting op de bestaande vraag en behoefte van het nieuwe Leadergebied.

Daarom is voor deze Leaderperiode gekozen voor LAG-leden, die meer of minder werkzaam zijn in de vrijetijdseconomie in dit gebied en dientengevolge nauwe contacten hebben met hun achterban. De vorige periode bestond de LAG voor het grootste gedeelte uit bestuurders, die verder afstonden van de dagelijkse praktijk.

De LAG is ingesteld als adviesorgaan van Gedeputeerde Staten van Drenthe. De leden zijn op persoonlijke titel benoemd, in principe voor de volledige looptijd van het LEADER programma van 7 jaar. De bevoegdheden zijn vastgelegd in het Reglement voor de Lokale Actiegroepen van de provincie Drenthe.

De LAG beoordeelt of de aanvragen in aanmerking komen voor een LEADER bijdrage. De LAG geeft hierover advies aan het college van Gedeputeerde Staten van de Provincie Drenthe. De provincie neemt formeel het besluit over de aanvragen, maar neemt in principe het advies van de LAG over. De LAG wordt in haar werk ondersteund door de LEADER coördinator Zuidwest Drenthe (zie paragraaf 5.3). Formele afhandeling van de aanvragen wordt door de Raad voor Ondernemend Nederland (RVO) gedaan (zie paragraaf 4.3).

5.2 Profiel en samenstelling LAG

De LOS is samen met mensen en organisaties uit het gebied samengesteld: (vertegenwoordiging van) recreatieondernemers, dorpsbelangen en agrarische ondernemers (6 private leden) en een ambtelijke vertegenwoordiging vanuit de gemeenten in Zuidwest Drenthe, provincie, terreinbeheerders, marketingorganisatie en het Recreatieschap Drenthe (5 publieke leden). Deze groep vormt de basis voor de te vormen LAG. Bij aanvang van het LEADER programma zijn 5 leden vrouw (zie bijlage 1).

Zowel op lokaal niveau als regionaal niveau zijn er diverse samenwerkingsverbanden. Zo zijn er de verenigingen van recreatieondernemers, overlegvormen met betrekking tot de Nationale Parken, toeristisch platform, regiegroepen gebiedsmarketing, overlegorganen van ondernemers etc. De ervaring leert dat de energie en betrokkenheid met name bij de samenwerkingsverbanden op lokaal niveau zit. Door onderling contact inspireert men elkaar en daagt men elkaar uit tot versterking van de regio en hun eigen bedrijf.

Vanuit het gebied is het wenselijk dat de LAG Zuidwest Drenthe zoveel mogelijk aansluit op bestaande gebiedsgerichte processen en overlegstructuren.

De LAG kiest uit haar midden een voorzitter. De voorzitter is het eerste aanspreekpunt voor de LEADER coördinator. De voorzitter wordt aangesteld voor 2 jaar.

Op basis van bovenstaande wordt de samenstelling van de LAG Zuidwest Drenthe als volgt voorgesteld:

- recreatieondernemers (3 leden; privaat)
- marketing Drenthe (1 lid; semi publiek)
- natuurbeherende organisatie (1 lid, semi publiek)
- landbouworganisatie (1 lid, privaat)
- dorp(sbelang) (2 leden, privaat)
- recreatieschap Drenthe (1 lid, semi publiek)
- gemeentelijke overheid (1 lid, publiek)
- provincie (1 lid, publiek)

Met semi publiek bedoelen wij de organisatie die geheel of grotendeels worden aangestuurd door publieke organisatie, maar wel een zelfstandige organisatie of uitvoeringsdienst zijn. Ondernemers en vertegenwoordigers van dorpen zijn zo geselecteerd dat zij beschikken over een breed netwerk en zorgen voor een spreiding over het gebied.

Met een dergelijke samenstelling worden de kennisvelden bestreken benodigd voor een degelijke beoordeling van plannen. De diverse leden zijn verantwoordelijk voor terugkoppeling in hun achterban. De nadruk ligt op vertegenwoordiging vanuit de toeristisch recreatieve sector. Dit is passend bij de focus van deze LOS. Leden vanuit de natuur- en landbouworganisatie en dorpsgemeenschappen zijn alert op mogelijke cross-overs.

De LAG wordt geïnstalleerd door provincie Drenthe. De leden van de LAG ondertekenen een intentieverklaring waarmee zij commitment aantonen voor de uitvoering van de LOS.

5.3 Organisatie van de uitvoering

Werkwijze

De LAG komt vier tot zes keer per jaar bij elkaar. Dat is het moment dat besloten wordt over projectaanvragen en wordt richting gegeven aan de uitvoering van het LOS. De agenda voor de vergaderingen wordt gevormd in overleg tussen de voorzitter van de LAG, de secretaris en de LEADER coördinator. Besluitvorming vindt plaats binnen de vergadering van de LAG, hierbij hebben alleen de LAG-leden stemrecht. Wanneer één van de LAG-leden tevens belanghebbende is binnen een project, mag dit LAG-lid over dit project niet meestemmen. Zo wordt belangenverstrengeling tegengegaan.

Publieke LAG-leden (werknemers) zijn afgevaardigden van hun organisatie. Bij verlaten van de functie worden zij vervangen door een vervangende werknemer van dezelfde organisatie. De organisatie regelt dit intern. Bij aftreden van de privaat LAG-lid doet de LAG een voordracht voor de meest geschikte kandidaat. De provincie bedankt het oude en benoemt het nieuwe LAG lid op voordracht van de LAG. De leden van de LAG werken op vrijwillige basis. De leden zijn gezocht op basis van hun expertise en netwerken in het gebied op het vlak van recreatie en toerisme. Hierbij krijgen zij ondersteuning van een LEADER coördinator. De LAG kiest uit haar midden een voorzitter. De provincie Drenthe levert de secretaris.

De LAG moet nog bepalen of ze met doorlopende aanvragen of tenders wil gaan werken.

LEADER coördinator Zuidwest Drenthe

De provincie benoemt een LEADER coördinator Zuidwest Drenthe (adviserend lid). Deze LEADER coördinator ondersteunt de LAG in de praktijk in belangrijke mate bij de uitvoering van haar taken.

De LEADER coördinator is thuis in het gebied, kent veel mensen en weet wat er leeft en speelt, zowel binnen de vrijetijdssector als binnen andere sectoren in Zuidwest-Drenthe. Contact met de LEADER coördinator is laagdrempelig. Hij / zij is sociaal vaardig, kan goed op verschillende abstractieniveaus denken en opereert pro-actief om mensen met potentiële LEADER projecten te helpen en te ondersteunen.

Tot de taken van de LEADER coördinator behoren onder meer:

- eerste aanspreekpunt van het LOS;
- het initiëren van projecten / ondersteuning bieden bij het zoeken naar partners in de markt;
- ondersteunen bij de ontwikkeling en het begeleiden van projecten;
- optreden als intermediair tussen de LAG en initiatiefnemers;
- ondersteuning bieden en informatie overdragen aan partijen in de regio, de provincie en de LAG.

Besluitvorming over projecten

Toetsing van projectaanvragen vindt plaats op basis van de criteria zoals vastgelegd in de LOS. De LEADER coördinator stelt een advies op dat bestaat uit een ingevuld toetsingsformulier (nog te ontwikkelen op basis van de toetsingscriteria in hoofdstuk 4) en een reflectie op de beschikbare financiële middelen binnen het LEADER budget. De verslaglegging van bijeenkomsten, projectmonitoring en effectbeschrijving behoren tot de taken van de LEADER coördinator.

Om de transparantie van de besluitvorming over projecten te garanderen geldt een aantal regels:

- alle partners moeten hun belang in een project openbaar maken en indien dit het geval is mogen zij niet deelnemen aan de besluitvorming over het project;
- er moet een overzicht zijn van LAG-leden, met een register waarin is vastgelegd welke link er kan zijn tussen het selectiecomité en een project of aanvrager;
- de LAG mag zelf ook een project indienen, mits een heldere procedure wordt gevolgd, er een link is met de strategie en het doel de gemeenschap dient.

6. Financiering

Voor de periode 1 juli 2015 t/m 2022 is maximaal € 2,4 miljoen aan EU LEADER middelen beschikbaar. Verdeeld over de 7 jaren is dat ongeveer € 340.000 per jaar. Van deze middelen zal een deel gereserveerd moeten worden voor kosten in verband met werving en selectie van projecten / procesgeld. Hiervoor is een stelpost opgenomen van € 50.000,- per jaar. Daarnaast moeten de kosten voor organisatie en administratie (afdracht RVO, accountantscontrole, reiskosten/vergadervergoedingen) betaald worden. Hier wordt 6% van het totale beschikbare budget (2,4 miljoen Leader, 2,5 miljoen lokale overheden en 3,3 miljoen privaat geld; totaal 8,2 miljoen) voor gereserveerd, zijnde (afgerond) € 70.000 per jaar. De loonkosten van de LEADER coördinator komen voor rekening van de provincie.

6.1 Begroting

Be Good; kwaliteitsimpuls

€ 680.000 per jaar beschikbaar. Totaal € 4.760.000 (voor 7 jaar)

Uitgesplitst betekent dit voor:

- Kennisontwikkeling. € 500.000 Gemiddeld € 25.000 per kennistraject
- Kwaliteitsverbetering € 4.260.000

Tell it

€ 371.429 per jaar. Totaal € 2.600.000

Productontwikkeling (arrangementen, cross-overs en vernieuwing)

Onderscheidende evenementen

Gezamenlijke marketing

Kennisuitwisseling

6.2 Dekkingsplan

De vertaling van deze insteek vraagt van de betrokken partijen om de volgende financiële dekking in de komende LEADER periode (bedragen in euro, betreft de maximale bijdragen).

Betreft	Investerings jaarlijks kwaliteitsimpuls Be Good		Gezamenlijke projecten jaarlijks Tell It		Proces- geld per jaar	Totaal per jaar	Totaal gehele LEADER periode	Bijdragen in % (afgerond)
private bijdragen	55%	371.429	27%	100.000		471.429	3.300.000	40%
EU LEADER	25%	172.857	27%	100.000	70.000	342.857	2.400.000	30%
provincie	20%	135.714	27%	100.000	50.000	285.714	2.000.000	24%
gemeenten			19%	71.429		71.429	500.000	6%
TOTALEN		680.000		371.429	120.000	1.171.429	8.200.000	100%

Opmerkingen:

Private bijdragen komen tot stand door:

- ondernemers of rechtspersonen (geen overheid) die investeren in de beoogde kwaliteitsimpuls voor verblijfs- / dagrecreatie en kennisontwikkeling + kennis delen;
- stakeholders uit het gebied die initiatief nemen tot / participeren in gemeenschappelijke projecten. Stakeholders zijn bewoners / partijen in het gebied zoals verenigingen, stichtingen, fondsen, particulieren, ondernemers, etc.
- De private bijdragen zijn geraamd op 40% (zie tabel). Dit is een indicatief percentage. Het ligt in de lijn van de verwachting dat dit percentage hoger zal uitvallen na de projectperiode. Het betreft maximale bedragen, de werkelijke bestedingen hangen af van de daadwerkelijke aanvragen voor LEADER bijdragen.
- Bijdragen van de gemeenten: In totaal wordt een bijdrage van 100.000 euro per gemeente gevraagd. Met deze gemeentelijke bijdrage komt een budget beschikbaar van € 371.429 per jaar voor gezamenlijke projecten. Genoemde gemeentelijke bijdrage geldt als een minimum bedrag: bij meer gemeente specifieke projecten kan een gemeente extra co-financieren.
- Kosten voor voorbereiding, vergoedingen en administratie (stelpost € 70.000 per jaar) ten behoeve van formele afhandeling door RVO (offerte is nog niet ontvangen).
- Kosten voor proces om goede plannen te genereren en partijen bij elkaar te brengen (eveneens stelpost € 50.000) .

De betrokken overheden hebben toegezegd om bovenstaande co-financiering op te nemen in de begrotingen voor de jaren 2015 t/m 2022. Waar overheden subsidie beschikbaar stellen is het logisch dat er eisen worden gesteld aan de besteding van deze middelen. Deze voorwaarden zijn in de eerdere hoofdstukken weergegeven.

Paraplu projecten

Het is belangrijk om binnen LEADER efficiënt te werken. Dit vraagt om een minimale omvang van projecten om te voorkomen dat de verhouding tussen investering en kosten ten behoeve organisatie en verantwoording scheef groeit. Om toch een divers geheel aan aanvragen te kunnen faciliteren wordt gebruik gemaakt van het begrip paraplu-projecten: meerdere kleinere projecten rond een bepaald thema vallen samen onder dezelfde paraplu waarbij administratie en verantwoording plaatsvindt voor het overkoepelende paraplu-project.

Op basis van ervaringen met LEADER wordt een ondergrens van € 25.000,- EU LEADER bijdrage per project gehanteerd. Door de bundeling onder een paraplu kunnen ook kleinere projecten worden gefaciliteerd en blijft de financiële administratie overzichtelijk.

Dit is van toepassing op:

- kennisvouchers kwaliteitsimpuls t.b.v. kennisontwikkeling en kennisdelen en
- gemeenschappelijke projecten van stakeholders in het gebied.

DEEL II REGLEMENT

7.1. REGLEMENT LOKALE ACTIEGROEP

Artikel 1, Begripsbepalingen

In dit reglement wordt verstaan onder:

- LAG: Lokale Actiegroep (LAG) als bedoeld in artikel 2;
- GS: gedeputeerde staten van Drenthe;
- LOS: Lokale Ontwikkelingsstrategie

Artikel 2, Toepassing

Dit reglement is van toepassing op door GS op grond van artikel 82 van de Provinciewet in te stellen Lokale Actiegroepen.

Artikel 3, Taak

1. Wanneer GS besluiten een LAG als bedoeld in artikel 2 in te stellen, wordt deze belast met:

- projectontwikkeling
- advisering aan GS over projecten
- het maken van jaarprogramma's
- het programmeren en prioriteren van de uitvoering
- jaarlijkse monitoring en evaluatie van de uitvoering van de LOS.

Artikel 4, Samenstelling

1. In iedere LAG zitten vertegenwoordigers namens de publieke partijen tot een maximum aantal van 49% van het totaal aantal leden.
2. De overige leden van de LAG worden door GS benoemd op voordracht van de lagere overheden.
3. GS voegt namens de provincie aan de LAG een secretaris toe.
4. GS kunnen aan de LAG een of meerdere adviserende leden toevoegen.

Artikel 5, Zittingsperiode

1. De leden van de LAG worden voor maximaal 8 jaar benoemd.
2. De leden kunnen worden herbenoemd.

Artikel 6, Schorsing en beëindiging lidmaatschap

1. GS kunnen een lid van de LAG schorsen.
2. De periode van schorsing bedraagt maximaal 6 maanden. Is na verloop van die tijd geen beslissing genomen omtrent opheffing van de schorsing of ontslag, dan eindigt de schorsing.
3. Het lidmaatschap van de LAG eindigt op eigen verzoek van het betrokken lid of door:
 - a. het ontbinden van de LAG;
 - b. overlijden;
 - c. ontslag door GS.

Artikel 7, Besluitvorming

1. Voor zover geen consensus wordt bereikt, besluit de LAG bij meerderheid van stemmen.
2. Wanneer de stemmen staken wordt een verdeeld advies aan GS voorgelegd.
3. De leden van de LAG stemmen zonder last en ruggespraak.
4. Een lid van de LAG neemt niet deel aan de stemming over een aangelegenheid die hem rechtstreeks of middellijk aangaat, of waarbij hij als vertegenwoordiger persoonlijk betrokken is.
5. De LAG kan geen besluiten nemen, indien niet tenminste de helft van het aantal leden aanwezig is en minder dan de helft van de uitgebrachte stemmen van private afkomst is.

6. De LAG heeft de mogelijkheid tot het instellen van een of meer werkgroepen. Deze werkgroepen hebben geen besluitvormende, maar alleen adviserende bevoegdheden.
7. Besluiten van de LAG worden vastgelegd in een besluitenlijst, die in de eerstvolgende vergadering van de LAG wordt vastgesteld.

Artikel 8, Werkwijze

1. De LAG vergadert zo dikwijls als door de voorzitter nodig wordt geoordeeld, alsmede wanneer ten minste twee leden van de LAG hierom schriftelijk vragen.
3. De secretaris draagt er zorg voor dat de uitnodigingen en agenda's, spoedeisende gevallen uitgezonderd, ten minste een week voor de dag van de vergadering aan de leden worden toegezonden.
4. De LAG vergadert in beginsel met gesloten deuren, maar kan besluiten dat de vergadering in het openbaar wordt gehouden.
5. GS worden door de voorzitter op de hoogte gesteld van het bestaan van stukken waaromtrent door de LAG geheimhouding is opgelegd en krijgen desgewenst daarin inzage.

Artikel 9, Budget/financiële bepalingen

1. GS kennen aan de LAG een budget voor proces- en uitvoeringskosten toe.
2. De verantwoordelijkheid voor het budgetbeheer berust bij de secretaris van de LAG.

Artikel 10, Inlichtingen

1. De LAG rapporteert jaarlijks door middel van een jaarverslag over de voortgang van de werkzaamheden. De rapportage bevat ook een financiële verantwoording.
2. Op verzoek verstrekt de LAG aan GS meer uitgebreide inlichtingen over de uitoefening van de bevoegdheden.

Artikel 11, Taken secretaris

1. De secretaris van de LAG is behalve met de voorbereiding van de vergaderingen belast met de uitvoering van de besluiten van de commissie. Hij kan daartoe de nodige opdrachten verstrekken, zolang deze passen binnen de door de LAG vastgestelde jaarprogramma en het beschikbaar gestelde budget.
2. De secretaris draagt zorg voor archiefvorming.

Artikel 12, Vergoeding

De voorzitter en overige leden komen in aanmerking voor een vergoeding overeenkomstig artikel 13 van het Rechtspositiebesluit staten- en commissieleden voorzover zij niet ambtshalve zitting hebben in de commissie.

7.2 Selectiecriteria en selectieprocedure steunaanvragen voor Zuidwest Drenthe

Aanvragen Be Good

De LAG beoordeelt projectaanvragen aan de hand van de onderstaande criteria.

- Het project draagt bij aan het aantrekken van meer toeristen c.q. recreanten en/of meer toeristische bestedingen.
- De aanvrager is volgens het handelsregister van de Kamer van Koophandel gevestigd in één van de vijf gemeenten in Zuidwest Drenthe en voert daar toeristische ondernemingsactiviteiten uit. Of - voor dagattracties - gaat zich daar vestigen.
- De activiteit waarvoor subsidie wordt aangevraagd wordt uitgevoerd in Zuidwest Drenthe.
- Er is zicht op daadwerkelijke toekenning van benodigde vergunningen ten behoeve van uitvoering van de plannen. Te denken aan bestemmingsplanwijzigingen, omgevingsvergunning (bouw, milieu, kap, aanleg etcetera), gebruiksvergunning.
- Basis van de aanvraag is een ondernemingsplan of projectplan indien van toepassing..
- In het bedrijfsplan is een meerjarenperspectief van de financiën opgenomen van minimaal 5 jaar met doorkijk naar verder. Naast een gezond financieel perspectief (voldoende inkomsten) is het van

belang om ook in latere jaren investeringsruimte te hebben om in te kunnen blijven spelen op ontwikkelingen in de markt.

- De aanvraag heeft betrekking op een recreatieve bestemming (horeca, dagrecreatie, verblijfsrecreatie), het plan heeft geen betrekking op de bedrijfswoning e.d..
- De activiteiten moeten een structureel karakter hebben, er moet sprake zijn van voortgezet gebruik. Het gesubsidieerde onderwerp moet 5 jaar dezelfde functie behouden en evenzo bij dezelfde initiatiefnemer in eigendom blijven.
- In het ondernemingsplan is een marktanalyse opgenomen. De doelgroepensegmentatie van SMART agent kan hierbij een hulpmiddel zijn om de klantgroepen te omschrijven.
- Het aantal arbeidsplaatsen van de onderneming/ organisatie mag niet afnemen.
- Het plan is vernieuwend/innovatief.
- Het plan draagt bij aan het toeristisch profiel van Zuidwest Drenthe.
- De aanvrager zet in op duurzame bedrijfsvoering (relatie programma Duurzaam Door).
- De aanvrager deelt kennis met collega's en werkt samen binnen Zuidwest Drenthe. Bijvoorbeeld met collega-ondernemers binnen de deelgebieden het Holtingerveld, het Reestdal, Drents-Fries Wold, Dwingelderveld of Drentse Hooglanden.

Bij een overschrijding van het aantal aanvragen hanteert de LAG de volgende prioriteringscriteria:

- Voorkeur is er voor projecten die maatschappelijke wat toevoegen bijvoorbeeld door cross-overs met educatieve aspecten, slim met water, verbinding met healthy-aging, voedsel, natuur en dergelijke
- Voorkeur is er voor projecten waarbij de werkgelegenheid binnen de regio toeneemt (direct en/of indirect).
- Voorkeur is er voor projecten die het beste inspelen op de regionale behoefte in kwaliteitsverbetering van het toeristisch product zoals omschreven in de SWOT-analyse. Bijvoorbeeld: slechtweer voorzieningen, jaarrond voorzieningen, accommodaties voor de uitbundige gele en aqua doelgroep.
- Voorkeur is er voor projecten die inspelen op de stad-land relaties.
- Voorkeur is voor een geografische spreiding in het gebied.

Bovenstaande criteria zijn richtinggevend. De LAG heeft de vrijheid om gemotiveerd af te wijken van de criteria. Risico's bij het toekennen van subsidies kunnen niet volledig worden uitgesloten. De criteria helpen om zo goed mogelijk de plannen er uit te filteren die werkelijk bijdragen aan de beoogde kwaliteitsimpuls. Het risico bestaat dat vastgoed verkocht wordt of dat aangeschaft materieel (zoals safaritenten) doorverkocht wordt. Het is ter afweging voor de LAG om de risico's in te schatten en te toetsen per aanvraag. Het financieel kader is weergegeven in hoofdstuk 6.

Aanvragen Tell it

De LAG beoordeelt projectaanvragen aan de hand van de onderstaande criteria.

- Het project draagt bij aan het aantrekken van meer toeristen c.q. recreanten en/of meer toeristische bestedingen.
- De projectaanvraag past binnen de LOS en specifiek de thema's van 'Tell it'.
- Samenwerking met minstens 2 andere partijen is een voorwaarde.
- Er is sprake van een bottom-up aanpak, degenen op wie het project is gericht, zijn of worden betrokken bij de vormgeving en uitvoering.
- De aanvraag wordt bij voorkeur aangevraagd door stakeholders uit het gebied, niet zijnde overheden. Met uitzondering van een aanvraag in het kader van een paraplu-project.
- De activiteit vindt (grotendeels) plaats in Zuidwest Drenthe.
- De doelgroepenanalyse / doelgroepensegmentatie van Smart Agent wordt gebruikt: inzet op divers aanbod.
- De activiteit versterkt / draagt bij aan het toeristisch profiel van Zuidwest Drenthe.
- Het project draagt bij aan betere verbindingen van de huidige (digitale) infrastructuur
- Het project heeft een innovatief karakter, het is nieuw voor de regio.
- Het project kan een voorbeeldfunctie hebben voor andere gebieden of groepen die zich met plattelandsontwikkeling bezighouden.

Als het aantal aanvragen het beschikbaar budget overstijgt, hanteren we de volgende prioriteringscriteria:

- Voorkeur is er voor projecten die cross-sectoraal worden opgepakt.
- Voorkeur is er voor projecten die inspelen op de stad-land relaties.
- Voorkeur is er voor projecten waarbij onderwijsinstellingen zijn betrokken.
- Voorkeur is er voor projecten die een positieve bijdrage generen aan de werkgelegenheid binnen Zuidwest Drenthe.
- Voorkeur is voor een geografische spreiding in het gebied.

Het financieel kader is verder uitgewerkt in hoofdstuk 6.

7.3 Monitoring

Er is gekozen voor een lokale benadering. Daarom wordt ook gekozen voor een kleinschalige manier van monitoring. Van projectaanvragers verwachten we vooraf duidelijk opgestelde doelen en streefwaardes/uitkomsten. De LEADER-coördinator gaat hierover met initiatiefnemers in gesprek. Op die manier wordt de voortgang van projecten bewaakt. Wanneer een project van koers raakt, wordt geprobeerd er samen alles aan te doen om het project te doen slagen. Hiervoor biedt de LEADER coördinator in de eerste plaats ondersteuning. En als een project toch niet slaagt, horen we graag waarom het niet is geslaagd. Zo kunnen we leren van alle projecten die worden uitgevoerd.

Per project verwachten we volledige medewerking tijdens voortgangsgesprekken. Wanneer er twijfels bestaan over de voortgang van een project, verzoeken wij de initiatiefnemer om een voortgangsrapportage. Hierin beschrijft de initiatiefnemer welke vooraf opgestelde /uitkomsten hij/zij al heeft gehaald, en welke stappen hij/zij gaat nemen om de overige streefwaarden/uitkomsten binnen de vastgestelde tijd te behalen. Ook kan hij/zij hierin aangeven welke ondersteuning hij/zij hierbij nodig heeft. De LAG beslist vervolgens of de subsidieverstreking wordt voortgezet of wordt gestopt.

Als een project is afgerond verwachten we van initiatiefnemers een projectverslag. Hierin schrijven zij kort samengevat welke doelen zij hebben behaald en hoe zij dit hebben gedaan. Om van elkaar te kunnen leren wordt gevraagd om drie valkuilen en de drie succesfactoren van hun project te benoemen. Ook voor de website leveren zij informatie om de kennis en ervaring te delen. Op die manier vormen zij een voorbeeld voor andere initiatiefnemers.

We willen tijdens deze periode experimenteren en leren. Dat betekent ook dat we het maakbaarheidsprincipe loslaten. Vooraf weten we niet altijd precies of de subsidie het 'waard' is. Soms zullen projecten tegenvallende resultaten hebben, maar wij gaan ervan uit dat de munt vaker de andere kant opvalt, en we veel onverwachte successen zullen vieren. Deze parels willen we in de etalage zetten. Uitstallen zodat deze initiatieven andere initiatieven kunnen inspireren en zij hiervan kunnen leren. Het doorvertellen van het verhaal is bij uitstek een rol voor de initiatiefnemers zelf. Maar ook de LAG speelt hierbij een belangrijke rol. Samen houden we de verhalen levend. Als inspiratiebron voor de regio, maar ook als verhalen van trots. Vanuit de procesmiddelen zullen we goede en inspirerende voorbeelden en ervaringen ook actief uitdragen, indien gewenst ook naar andere LEADER-gebieden in binnen- en buitenland. In het communicatieplan zal ingegaan worden op kennis vergaren, kennis uitwisselen en vooral hoe gaan we leren van elkaar.

7.4 Effectmeting en evaluatie

We hebben in paragraaf 3.3 heel heldere outputindicatoren opgenomen. Dit zijn de kwantitatieve maatstaven voor effect. Deze zullen we in de voortgangsrapportages steeds verwoorden. Daarnaast zorgt de LAG voor een kwalitatieve rapportage over de effecten, waarbij ook kritisch naar het proces in relatie tot de doelstellingen gekeken wordt. Wij zijn ons er echter van bewust dat de bijdrage van het LEADER-programma aan de uiteindelijk gewenste doelen, heel beperkt is. Simpelweg omdat er enorm veel factoren bepalen of mensen Zuidwest Drenthe al dan niet bezoeken.

Op basis van de voortgang en resultaten, zal de LAG de strategie en/of het activiteitenplan bijstellen, om aan het eind van het programma toch zoveel mogelijk resultaten wel te realiseren.

BIJLAGEN

Bijlage 1

Samenstelling begeleidingsgroep

m/v	letter	naam	Woon/standplaats	Functie/organisatie
Mw	V	Bootsma	Diever	Recreatieschap
Mw	A	Poelman	Diever	Gemeente Westerveld
Mw	S	Slageren, van	Hoogeveen	Gemeente Hoogeveen
Dhr	H	Koobs	Beilen	Ondernemersvereniging
Dhr	J.K.	de Wolde	Meppel	recreatieondernemer
Dhr	R	Ridderbroek ⁵	Echten	recreatieondernemer

Samenstelling Lokale Actiegroep

m/v	letter	naam	Woon/standplaats	Functie/organisatie
Dhr	R	Schonewille	Nieuweroord	Recreatieondernemer
Dhr	H	Koobs	Beilen	Ondernemersvereniging
Dhr	J.K.	De Wolde	Meppel	Recreatieondernemer
Mw	Y	Cornax	Assen	Marketing Drenthe
Mw	J	Bijmholt	Hoogersmilde	Staatsbosbeheer
Dhr	G	Mul	Fluitenberg	Agrarisch ondernemer
Dhr	C	Hesse	Vledder	Dorpsbelang
Dhr	B.J.	Belt, van de	Zwiggelte	Dorpsbelang
Mw	H	Mulder	Diever	Recreatieschap
Mw	I	de Groot	Zuidwolde	Gemeente De Wolden
Mw	C	Scholten	Assen	Provincie Drenthe

Leadercoördinator

Mw	V	Bootsma	Assen	Provincie Drenthe
----	---	---------	-------	-------------------

⁵ De heer Ridderbroek zich heeft in september 2014 wegens drukke werkzaamheden teruggetrokken.

Bijlage 2

De essentie van Zuidwest Drenthe

De essentie is vertaald in sleutelervaringen waarmee de bezoeker deze eigenschappen ervaart, zie het kader. Hiermee kan de regio zich op recreatief-toeristisch gebied onderscheiden van andere regio's.

Essentie

Zuidwest Drenthe is het overgangsgebied waar het Drents Plateau langzaam oprijst uit laag Nederland. Op het plateau hebben boeren duizenden jaren geleden de hoge, drogere gronden bewerkt, is er recht gesproken en zijn er landgoederen op de overgang gesticht. Later werd vanaf het plateau het laagveen tot rijke graslanden ontgonnen, die nu worden beweid vanuit de fraaie monumentale boerderijen in de wegdorpen. De handel vanuit Meppel en later ook Hoogeveen, en de ligging ten opzichte van de Randstad hebben er voor gezorgd dat "westerse" invloeden hier Drenthe binnenkomen en zich langzaam mengen met het oude Drenthe. Net zoals de overlappende milieuomstandigheden hebben geleid tot een menging en verrijking aan landschappen en natuurwaarden. Deze combinatie van processen heeft geleid tot de essentie van Zuidwest Drenthe:

- de overgang van laag Nederland naar het Drents Plateau biedt steeds andere mogelijkheden voor natuur en mensen;
- de overgang van laag naar hoog verrijkt natuur en cultuur;
- waar natuur en cultuur (elkaar) raken.

Sleutelervaringen

Sleutelervaringen zijn belevenissen / activiteiten die de bezoeker de essentie van het gebied laten ervaren. De sleutelervaringen in Zuidwest Drenthe komen voort uit de overgangen in het gebied:

- een luistertocht van het stedelijke leven naar de stille natuur;
- een landgoederentocht op de overgang van hoog naar laag;
- de beslotenheid van grote bosgebieden en knusse esdorpjes ervaren tegenover de uitgestrekte laagveenweiden met karakteristieke wegdorpen;
- op blote voeten door moeras-, kwel- en droog zand lopen.