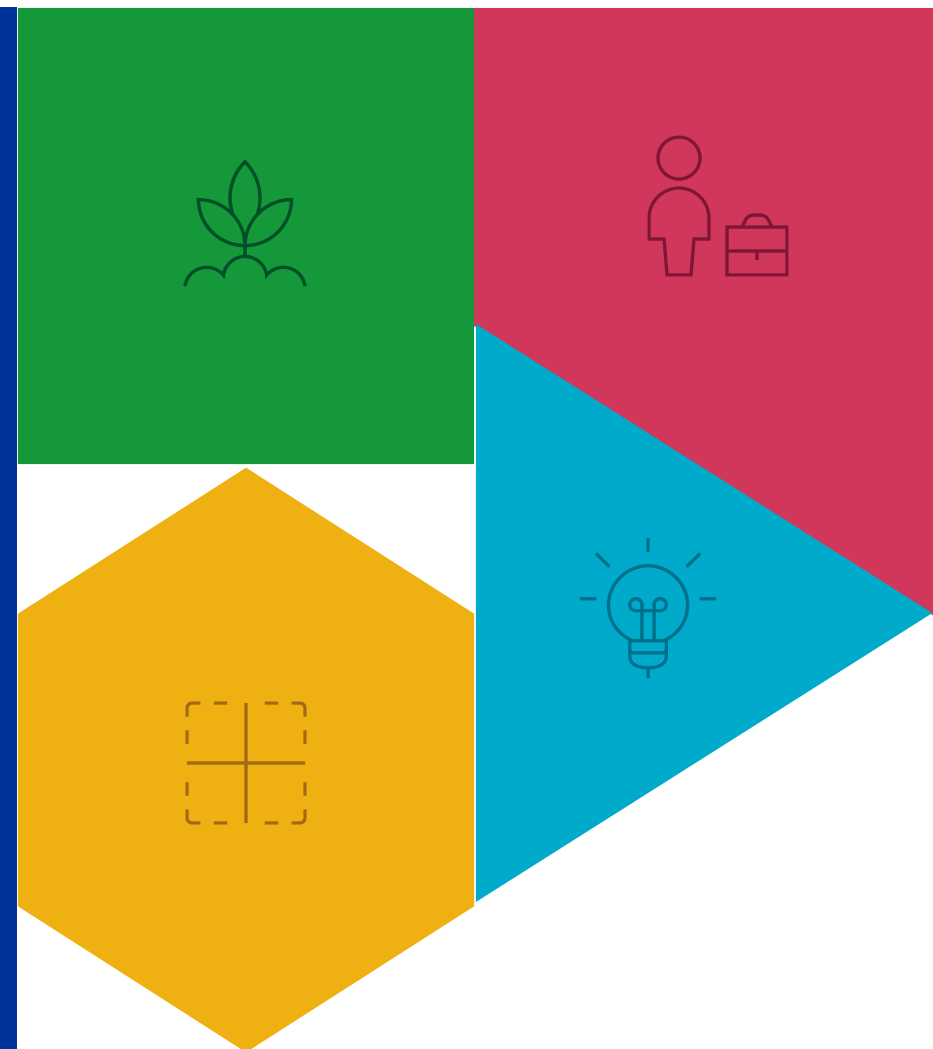


Brabant kust de Kempen

Brabant kust de Kempen: SWOT-analyse

Thomas More Mechelen-Antwerpen
Februari 2025



Overzicht

- Achtergrond
- Sterktes, zwaktes, kansen en bedreigingen
- Confrontatievragen
- Prioriteiten



Achtergrond

Vooronderzoek

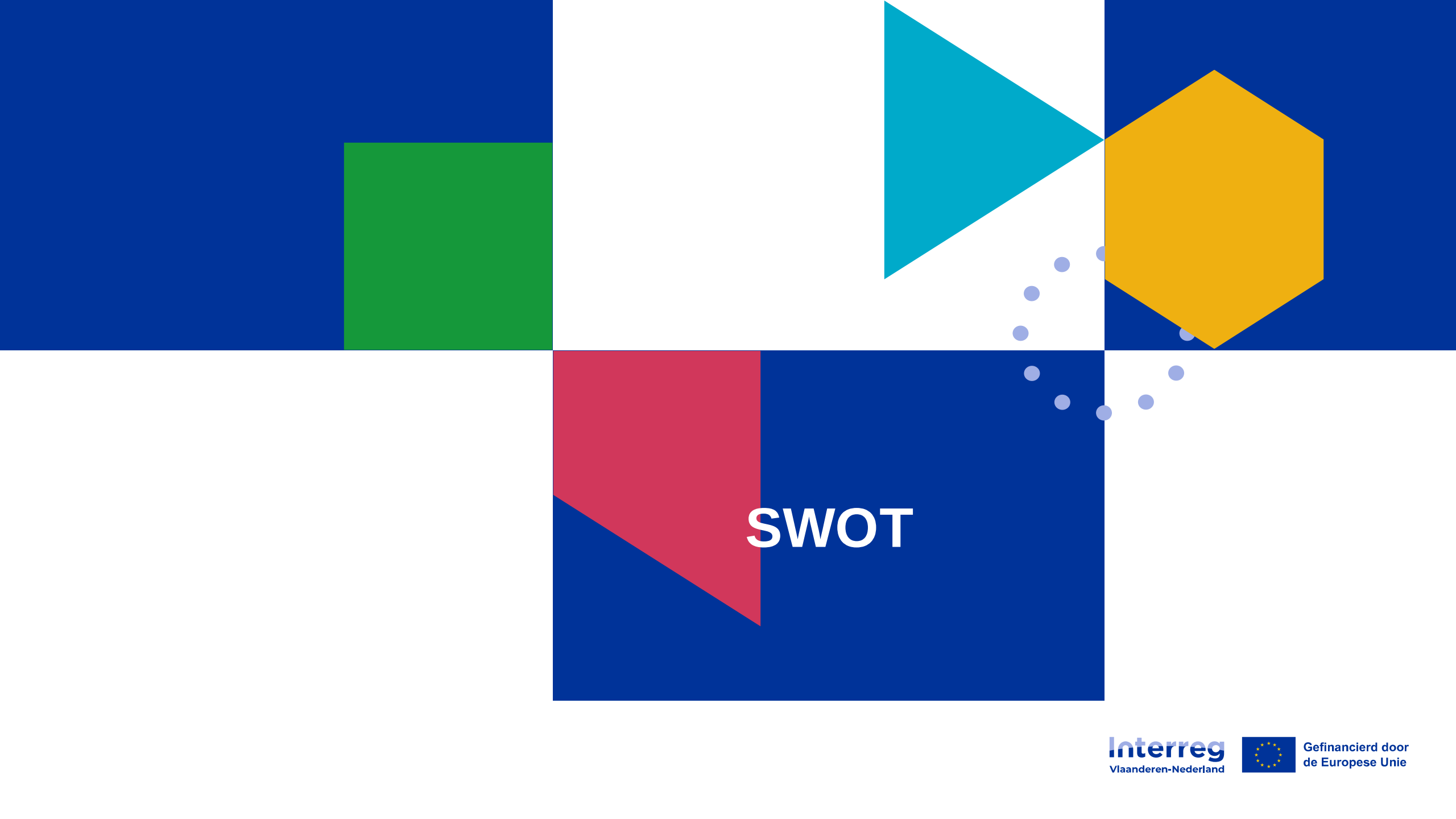
- Marktonderzoek (Thomas More)
- Impactmeting bij bezoekers (BUas)

Doel

- Sterktes, zwaktes, kansen en bedreigingen in kaart brengen
- Prioriteiten stellen voor toekomstige investeringen

uitleg & cijfers





SWOT

Sterktes

Sterk landelijk toeristisch kapitaal

- Landschappen, natuurgebieden, landbouw, vakantie- en recreatiedomeinen
- Geschikt voor, en populair bij, fietsers en wandelaars

Sterk stedelijk toeristisch kapitaal

- Opportuniteit integratie met platteland

Bovenlokale trekkers

- Enclavestructuur, koloniën, festivals en themaparken

Aantrekkelijk voor korte meerdaagse verblijven



Zwaktes

Hiaten in landelijk aanbod

- Onderontwikkeld landbouwtoerisme
- Verschillend fiets- en wandelaanbod VL/NL
- Landelijke gemeenten hebben beperkt aanbod, laag marktaandeel en seizoenaliteit

Gebrek aan aangepaste governance

- Te strikte of onduidelijke wet- en regelgeving
- Te weinig ondersteuning vanuit overheden
- Gemeenten hebben beperkte middelen en slagkracht
- Verschil in wetgeving VL/NL



Kansen

Stijgende vraag

- Lokale, authentieke ervaringen
- Landbouw- en natuurbeleving via fiets- en wandeltoerisme
- Bovenlokale trekkers

Sterke ondernemingszin

- Vanuit landbouwers, ondernemers en burgers
- Vooral rond korte keten en vernieuwende (horeca)concepten
- Gepercipieerde meerwaarde essentieel



Bedreigingen

Schaalvergroting en concurrentie

- Grote boekingskanalen en concurrerende (winkel)ketens
- Concurrentie met vergelijkbare regio's (bv Limburg)

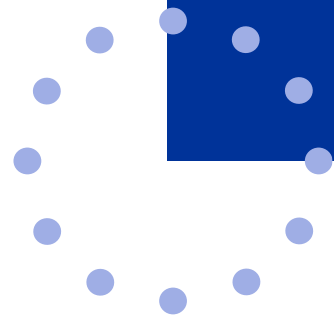
Groeiende uitdagingen voor ondernemers

- Toerisme vergt steeds grotere en complexere investeringen
- Meerwaarde van samenwerking niet altijd even duidelijk
- Te strikte of onduidelijke wet- en regelgeving





Confrontatie- vragen



Hoe kunnen we onze sterktes benutten om op de kansen in te spelen?

- Inzetten op korte meerdaagse verblijven in lokale, authentieke logies (bv bij landbouwers en in grote tuinen)
- Uitwerken grensoverschrijdende streekproducten van bij lokale producenten, verkocht bij lokale handelaars
- Fiets- en wandelroutes die stad en platteland verbinden
- Vasthouden en spreiden van bezoekers van bovenlokale trekkers
- Opzetten ambassadeurswerking met bewoners en lokale handelaars





Hoe kunnen we de kansen benutten om onze zwaktes te minimaliseren?

- Landbouwverbreding opnemen vanuit lokale ondernemers (verkopen producten van de boer zonder dat die zelf een winkel moet openen)
- Sterk inzetten op promotie van landelijke beleving om het aanbod te versterken
- Aanvullend kunnen deze netwerken participeren in het beleid, zodat dat maximaal op hen wordt afgestemd
- Vormgeven aan fiets- of wandelarrangementen waarbij ondernemers en fietsroutes elkaar versterken
- Ondernemersnetwerken kunnen aanvulling vormen op gemeentelijke werking



Hoe kunnen we onze sterktes benutten om de bedreigingen te minimaliseren?

- Landschap en agrarisch karakter gebruiken om zich te positioneren als regio
- Nabijheid steden gebruiken om zich verder te positioneren
- Associatie met bovenlokale trekkers versterken om op grote schaal te spelen
- Ondernemers samenbrengen rond de thema's waar concreet vraag naar is



Wat zijn onze valkuilen voor de toekomst, uitgaande van onze zwaktes en bedreigingen?

- Beperkingen in het landelijk aanbod kunnen de regio's positie verzwakken tegenover andere regio's
- Beperkingen in het landelijk aanbod kunnen ervoor zorgen dat ondernemers minder meerwaarde zien in toerisme
- Beperkingen in governance kunnen ervoor zorgen dat regio minder sterk staat op een grotere schaal
- Beperkingen in governance kunnen ondernemers verhinderen om te concurreren op grotere schaal



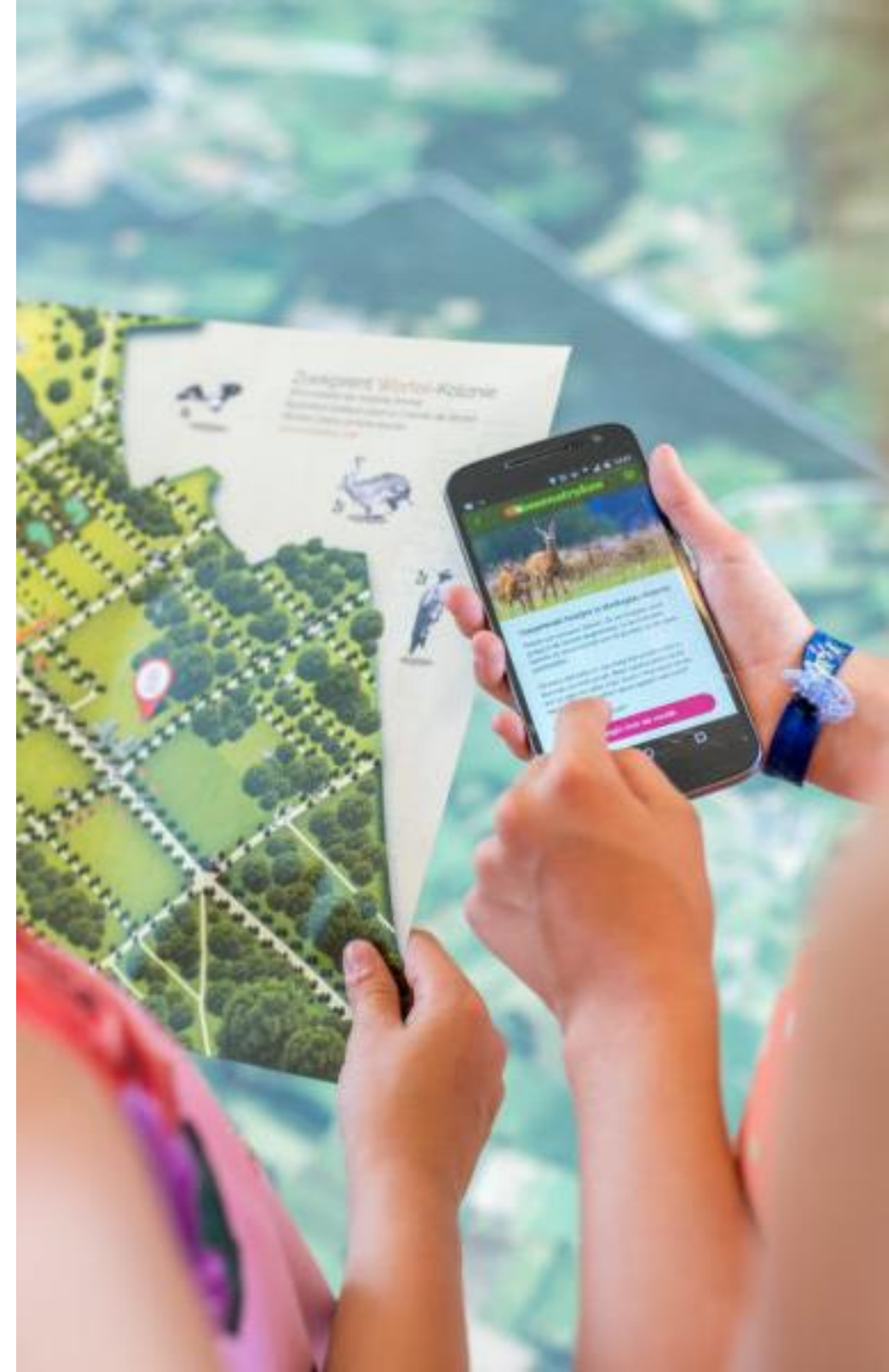
...en nu?

Prioriteiten

Prioriteiten voor de grensregio

De SWOT laat toe om enkele onderbouwde prioriteiten te stellen voor de toeristische ontwikkeling van de grensregio:

- **Inzetten op landbouwverbreding**
- **Creëren van gezamenlijke, streekgebonden producten of arrangementen**
- **Verzekeren van samenwerking ondernemers**
- **Faciliteren beleidsparticipatie van ondernemers**
- **Bijdragen aan gezamenlijke herkenbaarheid van de grensregio**





Bijdragen aan landbouwverbreding

- De wet- en regelgeving in het buitengebied is, zeker in Vlaanderen, te complex en beperkend voor landbouwers die een toeristisch aanbod willen opzetten.
- De landbouw in de regio biedt potentieel voor de creatie van streekproducten, waar ook vanuit andere ondernemers en toeristen vraag naar is.
- Er is een groeiende marktvraag naar overnachtingen en belevingen gerelateerd aan landbouw en het buitengebied, wat opportuniteiten biedt voor agrotourisme en culinaire arrangementen.
- De regio beschikt over een uitgebreid landelijk potentieel dat nog onvoldoende wordt benut voor toerisme en recreatie.
- Landbouwverbreding versterkt de economische veerkracht van landbouwbedrijven door extra inkomstenstromen te genereren, bijvoorbeeld via hoeveverkoop, agrotourisme en culinaire belevingen.
- Het agrarische landschap en de streekproducten kunnen als kernwaarden worden ingezet voor de herkenbaarheid van de regio, waardoor het zich onderscheidt van concurrerende bestemmingen.



Creëren van gezamenlijke, streekgebonden producten of arrangementen

- Er is een groeiende vraag naar authentieke, lokale ervaringen, wat kansen biedt voor streekgebonden arrangementen en producten.
- Streekproducten en arrangementen stimuleren samenwerking tussen landbouwers, horeca, logies en recreatieaanbieders, wat de lokale economie versterkt.
- Door producten en belevingen te bundelen, kunnen toeristen langer worden vastgehouden in de regio en wordt spreiding over seizoenen en locaties bevorderd.
- De regio beschikt over diverse sterke troeven zoals natuur, erfgoed en gastronomie die gecombineerd kunnen worden in aantrekkelijke toeristische arrangementen.
- Streekgebonden producten en arrangementen helpen om de regio als een unieke bestemming te positioneren en beter te profileren op de toeristische markt.
- Samenwerking rond streekproducten en arrangementen verhoogt de zichtbaarheid van lokale producenten en ondernemers, wat hen helpt om beter te concurreren met grootschalige aanbieders.



Verzekeren van samenwerking ondernemers

- Samenwerking tussen ondernemers verhoogt de slagkracht en competitiviteit van het toeristisch aanbod in de regio.
- Individuele ondernemers missen soms de middelen of expertise om een sterk toeristisch product op te zetten, terwijl samenwerking hen in staat stelt om complementariteit en schaalvoordelen te benutten.
- Door krachten te bundelen kunnen ondernemers gezamenlijke marketingcampagnes en arrangementen ontwikkelen, wat de zichtbaarheid van de regio vergroot.
- De regio kent een divers ondernemerslandschap (logies, horeca, landbouw, recreatie), maar samenwerking is vaak nog vrijblijvend of versnipperd.
- Ondernemersnetwerken kunnen een aanvulling vormen op gemeentelijke initiatieven en bijdragen aan een beter afgestemd beleid.
- Goede samenwerking tussen ondernemers zorgt voor een kwaliteitsvoller aanbod en een betere bezoekerservaring, wat bijdraagt aan herhaalbezoeken en mond-tot-mondreclame.



Faciliteren beleidsparticipatie van ondernemers

- De wet- en regelgeving binnen het toeristisch en agrarisch beleid is vaak complex en onvoldoende afgestemd op de noden van ondernemers.
- Ondernemers worden onvoldoende betrokken bij beleidsbeslissingen, waardoor kansen op maatwerk en ondersteuning gemist worden.
- Een sterke samenwerking tussen ondernemers en overheden kan leiden tot een beter afgestemd beleid dat zowel economische als toeristische groei stimuleert.
- Beleidsdeelname door ondernemers verhoogt de haalbaarheid en effectiviteit van regelgeving en stimuleert bottom-up innovatie in de sector.
- Gemeentelijke en bovenlokale initiatieven hebben baat bij directe input van ondernemers, zodat het beleid aansluit bij de realiteit van de markt.
- Ondernemersnetwerken kunnen een brug vormen tussen het beleid en de praktijk, en bijdragen aan een constructieve dialoog over duurzame ontwikkeling in de regio.



Bijdragen aan gezamenlijke herkenbaarheid van de grensregio

- De grensregio heeft een versnipperde identiteit, waardoor het toeristisch potentieel niet altijd als één samenhangende bestemming wordt gezien.
- Bezoekers ervaren vaak drempels door verschillen in regelgeving, marketing en infrastructuur tussen Vlaanderen en Nederland.
- Een gezamenlijke branding en promotie kan de herkenbaarheid en aantrekkelijkheid van de regio versterken, zowel nationaal als internationaal.
- Door streekproducten, toeristische routes en evenementen grensoverschrijdend te promoten, wordt de regio als één geheel gepositioneerd en kunnen bezoekers langer worden vastgehouden.
- Samenwerking tussen toeristische organisaties, ondernemers en overheden aan beide zijden van de grens zorgt voor meer efficiëntie en impact in marketing en productontwikkeling.
- Door een gezamenlijke identiteit te creëren en communiceren, kan de regio beter concurreren met andere toeristische bestemmingen die sterker gepositioneerd zijn.

Vragen of bemerkingen

gijss.vanessche@thomasmore.be
vicky.steylaerts@thomasmore.be