

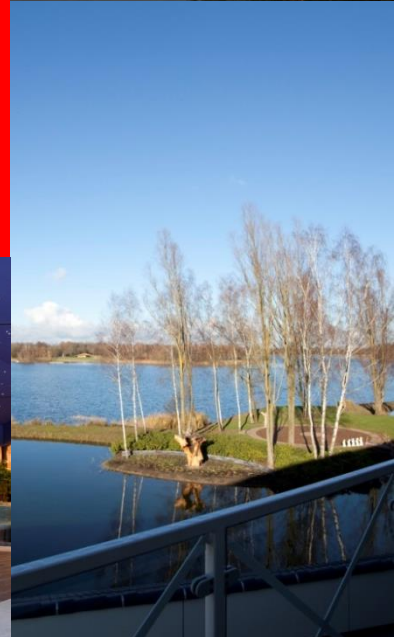
Rapport Thermen Berendonck Ladder voor duurzame verstedelijking



• Thermen-Bussloo Benchmark.....	03
• Trends Wellnessmarkt	15
• Koopmoeite gebieden Gelderse Sauna's.....	19
• Uitkomsten per Sauna	70



Thermen Bussloo –Benchmark



Benchmark Thermen Bussloo:

Ondanks een start ruim 2 jaar voor de recessie en de opening van een groot Saunabedrijf op korte afstand nam de omzet van Thermen Bussloo in 5 jaar tijd toe met 42%. De ebitda nam in dezelfde periode toe met 100% en er is sprake van een zeer goede financiële positie.

De kritische succesfactoren van Thermen Bussloo zijn: vestiging op een unieke natuurlijke locatie met bos en water, een optimale bereikbaarheid voor een natuurlijke locatie, voortdurend toevoegen van innovatieve concepten, optimale gastbeleving door focus op kwaliteit, service en beleving en een sterk management. Deze succesfactoren komen overeen met de visie van de Rabobank op de sector zoals verwoord in hun branchevisie 2013.

Ladder voor duurzame Verstedelijking:

De plannen voor Thermen Berendonck zijn getoetst aan de hand van de ladder voor duurzame verstedelijking. Doel van de ladder is een goede ruimtelijke ordening in de vorm van optimale benutting van de ruimte in stedelijke gebieden. De ladder kent drie treden die achter elkaar worden doorlopen:

Trede 1 - Is er genoeg regionale behoefte?

Uit de behoeftebepaling zoals weergegeven in dit rapport blijkt dat er voldoende behoefte/vraag is naar Thermen Berendonck en dat de marktpositie van andere aanbieders niet of nauwelijks onder druk komt te staan.

Trede 2 - Is de behoefte op te vangen binnen het bestaande stedelijk gebied?

Gezien de voorwaarden waar een locatie aan moet voldoen (natuurlijke omgeving, afwezigheid van hoogbouw, isolement van de locatie ten opzichte van andere doelgroepen, de natuurlijk rust en ruimte, aanwezigheid van natuurlijke waterplas, en de noodzakelijke beeldkwaliteit in relatie tot de ruimte en natuurlijke omgeving) is vast komen te staan dat dit niet mogelijk is.

Trede 3 – Zoek een locatie die multimodaal ontsloten is of kan worden.

Vastgesteld wordt dat de locatie Berendonck voldoet c.q. zal met kleine aanpassingen kunnen voldoen aan de gewenste multimodaliteit.

Benchmark Thermen Bussloo- Ontwikkeling bezoek

Thermen Bussloo is geopend eind september 2006, ruim 2 jaar voordat de recessie in ons land zijn intrede deed. 2 jaar later opende op relatief korte afstand De Veluwe Bron in Emst. Uit de bezoekersaantallen valt af te lezen dat beide ontwikkelingen zeer beperkt invloed hebben gehad op de ontwikkeling van het bedrijf. Jaarlijks is een gemiddelde groei van het aantal bezoekers waar te nemen van circa 9 %. Voor 2013 verwacht men een additionele groei van nog eens 30%. Cijfers over het eerste half jaar geven aan dat dit lijkt te gaan lukken.

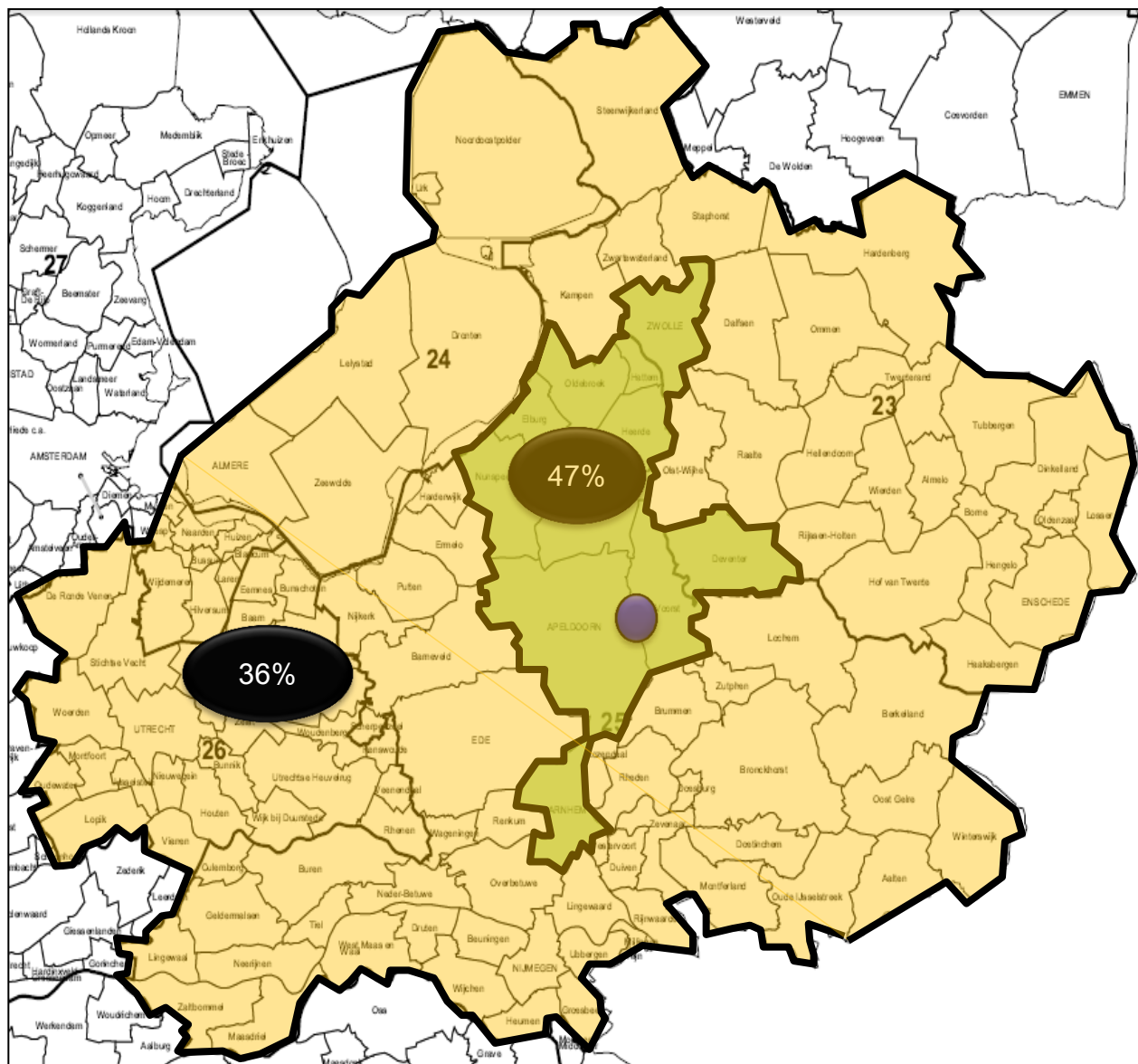
Bezoekersaantallen

- 2007 – 117.600 per jaar
- 2008 – 129.500 per jaar
- 2009 – 139.258 per jaar
- 2010 – 154.287 per jaar
- 2011 – 156.439 per jaar
- 2012 – 170.000 per jaar
- 2013 – 200.000 per jaar * verwacht

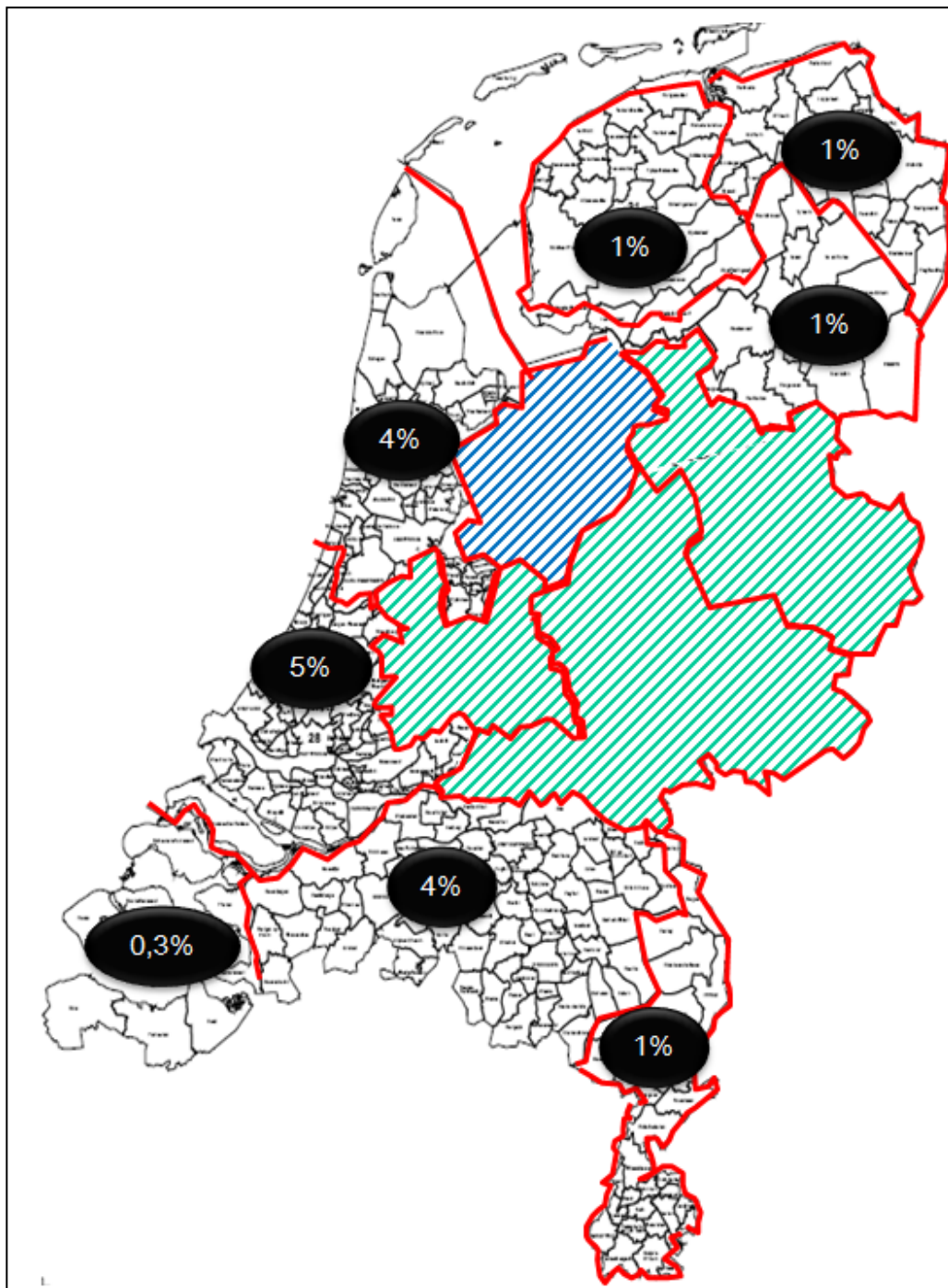
Medewerkers aantallen

- 2007 – 128
- 2008 – 141
- 2009 – 151
- 2010 – 168
- 2011 – 170
- 2012 – 185
- 2013 – 222 (Hotel: 49)





Kaart 1: Percentage bezoekers Thermien Bussloo binnen 30 minuten en 60 minuten

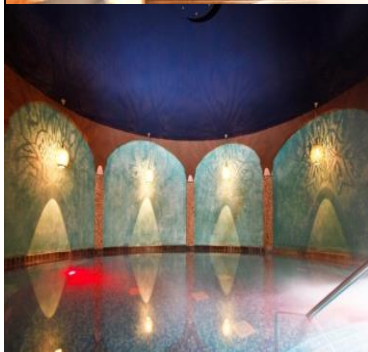


Kaart 2: Percentage bezoekers Thermen Bussloo meer 60 minuten reistijd

Benchmark Thermien Bussloo – Kritische succesfactoren

Gevestigd op unieke natuurlijke locatie tussen bossen en weide aan de rand van het meer Bussloo.





Steeds weer innovatieve concepten toevoegen:

- 2008 Hamam en hamambad met aquasound
- 2009 Kelodrome – Italiaanse brasserie en rustruimte Dromedarium
- 2009 Kelo Aufguss sauna en infraroodsauna met ligbanken
- 2011 Uitbreiding restaurant N-Joy
- 2012 Primeur voor Nederland: Geysersauna
- 2013 Opening nieuwe Aufguss sauna 7 februari
- 2013 Opening infrarood sauna juni
- 2013 Opening 2^e saunaplein september



Optimale gastbeleving door focus op kwaliteit, gastvrijheid, service en beleving

Thermen Bussloo mag zich met trots heel 2013 'Het Beste Wellnessresort van Nederland' noemen.

Provinciewinnaar

Allereerst werd Thermen Bussloo winnaar van de provincie Gelderland. De organisatie won van andere grote wellnesscentra uit de branche, zoals de Veluwe Bron en de Zwaluwhoeve.

Nationale Publiekswinnaar

Dankzij het grote aantal stemmen dat de organisatie kreeg van haar trouwe gasten, mag zij zich naast provinciewinnaar, tevens een jaar lang de Nationale Publiekswinnaar noemen. Ruim 3200 mensen brachten hun stem uit op Thermen Bussloo en gaven een gemiddeld rapportcijfer van een 8,6!

Nationale Vakjury Winnaar

Voor het eerst dit jaar mocht ook een vakjury een award uitreiken aan het wellnesscentrum dat het in hun ogen het meest verdiende. De jury bestond uit diverse sauna-experts (van o.a. Saunagids.nl, International Wellness Group en Wellness Media Group) en koos één winnaar uit de zeventien finalisten. De jury baseerde haar keuze op o.a. de sfeer, de service, de hygiëne, de kwaliteit en de mate van innovativiteit. De jury was het er unaniem over eens dat ook de Jury Award aan Thermen Bussloo toebehoorde. Met het winnen van maar liefst drie verschillende awards mag Thermen Bussloo zich met trots heel 2013 'Het Beste Wellnessresort van Nederland' noemen.

Benchmark Thermen Bussloo – Kritische succesfactoren

Sterk management met hoge mate van continuïteit door familiebedrijf (verschillende generaties en verschillende disciplines) met bewezen professioneel ondernemerschap





Trends Wellnessmarkt



Kritische succesfactoren wellnessmarkt de komende jaren zijn:

- Onderscheidend product
- Ambiance en sfeer
- Aandacht voor de markt en gast
- Goede service en gastvrijheid
- Goed onderhouden faciliteiten
- Continu investeren in een optimale beleving van de klant (innovatie)

De plannen van Thermen Berendonck en de benchmark van Thermen Bussloo sluiten naadloos aan bij de visie van de Rabobank anno 2013.

Trends

- Combinatie wellness met overnachting;
- Opkomst grote saunacomplexen (wellnesscentra);
- Vraag naar service, persoonlijke aandacht, vakkundige advisering en kwaliteit van behandelingen;
- Opkomst van dagdeel-tarief en abonnementen;
- Toename medisch toerisme: medical wellness en cosmetisch medische spa's;
- De markt van preventieve wellness is groeiende;
- Ketenvorming.

De plannen van Thermen Berendonck en de benchmark van Thermen Bussloo sluiten naadloos aan bij de Trends zoals door de Rabobank anno 2013 geformuleerd.

Bezoekersaantallen en bestedingen staan onder druk

In tijden van crisis en stress blijft er behoefte aan ontspanning. De markt is groeiende evenals het aanbod mede door branchevervaging (o.a. van hotels). Er is sprake van schaalvergroting en toetreding van grotere wellnesscentra. Kleinere centra hebben het moeilijk(er). De tendens, die al enkele jaren zichtbaar is, dat bezoekers hun uitgaven beperken, zet nog steeds door.

Uit de benchmark van Thermen Bussloo blijkt dat met een goede formule dit niet plaats vindt.

De gemiddelde besteding staat onder druk, waarbij minder uitgegeven wordt aan onder meer horeca en schoonheidsbehandelingen. Om je te onderscheiden in deze markt, die gekenmerkt wordt door het toegenomen aanbod (dreigende verzadiging), is blijvend vernieuwen en innoveren een must.

Uit de benchmark van Thermen Bussloo blijkt dat met een goede formule dit niet plaats vindt.

Professionele ondernemers gevraagd

Door de opkomst van grotere fullservice-wellnesscentra is het aanbod sneller gestegen dan de vraag. Dit leidt tot spanningen in de branche. De wellnessbranche blijft **weliswaar een groeibranche**, maar de concurrentie is flink toegenomen. Ondernemers moeten onherroepelijk een professionaliseringsslag maken om voldoende toekomstperspectief te houden. De bedrijven moeten blijven vernieuwen, waarbij telkens weer gezocht wordt naar een nieuw "wow-effect", hetgeen extra bezoekers moet trekken.

Komt in de Benchmark van Thermen Bussloo ondubbelzinnig naar voren.

Ontwikkelingen in de saunamarkt

De wellnessmarkt komt langzaam maar zeker in de komende jaren in de “volwassenheidsfase” van de product-life cycle. In deze fase zal de professionalisering zich steeds verder ontwikkelen. Onder invloed van maatschappelijke trends als streven naar gezondheid, meer beleving, oplopende zorgkosten en een hogere gemiddelde opleiding zal de markt, los van tijdelijke economische storingen, geleidelijk verder groeien.

1. Schaalvergroting in de branche
2. Yield management rukt op
3. Externe communicatie wordt steeds belangrijker
4. Quick wellness
5. Preventieve wellness
6. Familievriendelijke sauna's
7. Slaap – Een nieuwe uitdaging in “Spa Health”
8. Detox – Meer ontgiften en minder gif
9. Spa retraites - On the march
10. Medisch toerisme – Op zoek naar geoorloofde gezondheid
11. De bottom line wordt de top line overweging
12. Hoe groen is mijn spa?
13. Beauty inside-out en outside-in
14. Spa fusion



Koopmoeite gebieden Gelderse Sauna's



Methodiek Ladder voor duurzame Verstedelijking-Trede 1- Behoefte

Stap 1: Aantal saunabezoeken per koopmoeitegebied

Per gemeente is het totaal aantal saunabezoeken bepaald, dat vervolgens wordt verdeeld naar aanleiding van de koopmoeitebereidheid van de bezoekers. Onderstaand wordt de gemeente Wijchen als voorbeeld uitgewerkt.

Aantal saunabezoekers

Bevolkingsgroep	Aandeel	Aantal
Inwoners	100%	41.004
20 tot 70 jaar	66%	27.063
Bezoekers sauna	7,50%	2.030

Aantal saunabezoeken

Type user	Aandeel	Bezoekfrequentie	Bezoeken
Light users	55%	3,88	4.331
Medium users	26%	18,39	9.704
Heavy users	19%	44,16	17.029
Totaal	100%	15,30	31.065

Bezoeken per koopmoeitegebied

Koopmoeitebereidheid	Aandeel	Aantal bezoeken
0 - 15 minuten	18%	5.592
30 minuten	39%	12.115
30-60 minuten	31%	9.630
> 60 minuten	12%	3.728
Totaal	100%	31.065

Stap 2: Sauna's en koopmoeitecirkels

Voor ieder koopmoeitegebied wordt bepaald welke sauna's de gemeente raken met hun koopmoeitecirkel. Het onderzoek betreft alle openbare saunabedrijven dat wil zeggen dat alleen bedrijven met saunacabines waar men zonder badkleding recreëert in dit onderzoek zijn opgenomen. Zodoende is Sanadome, waar men in badkleding recreëert, niet in dit onderzoek opgenomen. Ook privé saunabedrijven, gaysauna's en bedrijven met een saunacabine maar met een andere hoofdactiviteit zijn buiten het onderzoek gebleven.

Alle openbare saunabedrijven in Gelderland zijn in kaart gebracht met hun verzorgingsgebied op 15, 30 en 60 minuten. Deze cirkels zijn bepaald aan de hand van de reistijd per auto. Aansluiting op hoofdwegen en een centrale ligging spelen dan ook een belangrijke rol. Per saunabedrijf ontstaan dan ook andere vormen van koopmoeitegebieden. De koopmoeitegebieden hebben alleen betrekking op Nederland. Vervolgens zijn alle saunabedrijven in andere provincies in beeld gebracht die in de verschillende koopmoeitecirkels van de Gelderse sauna's ook gasten aantrekken.

Methodiek Ladder voor duurzame Verstedelijking-Trede 1- Behoefte

De sauna's hebben de volgende koopmoeitecirkels:

- Sauna's met 0-2 cabines enkel een koopmoeitecirkel van 15 minuten;
- Sauna's met 3-4 cabines koopmoeitecirkels van 15 en 30 minuten;
- Sauna's met 5-10 cabines koopmoeitecirkels van 15, 30 en 60 minuten;
- Sauna's met meer dan 10 cabines koopmoeitecirkels van 15, 30, 60 minuten en daarnaast 12% van hun gasten buiten het 60 minutengebied.

Dit wordt gedaan door de koopmoeitecirkels van de verschillende sauna's, zoals weergegeven in de rapportage op pagina 23 tot en met 69, na te lopen voor de betreffende gemeente.

Stap 3: Aantal bezoeken per sauna

Het aantal saunabezoeken wordt vervolgens per koopmoeitegebied evenredig verdeeld over het aantal sauna's dat met de betreffende koopmoeitecirkel de gemeente raakt.

Voor Wijchen geldt bijvoorbeeld de volgende verdeling:

Het aantal saunabezoeken met een koopmoeitebereidheid van 0-15 minuten bedraagt 5.592.

- Wijchen wordt door geen van de sauna's met 0-2 cabines geraakt met de koopmoeitecirkel van 15 minuten.
- Wijchen wordt door geen van de sauna's met 3-4 cabines geraakt met de koopmoeitecirkel van 15 minuten.
- Wijchen wordt door 1 van de sauna's met 5-10 cabines geraakt door de koopmoeitecirkel van 15 minuten, namelijk Sauna en Beauty Oase.
- Wijchen wordt door 1 van de sauna's met meer dan 10 cabines geraakt door de koopmoeitecirkel van 15 minuten, namelijk door Thermen Berendonck.

In totaal zijn er 2 saunabedrijven die de gemeente Wijchen overlappen met hun koopmoeitecirkel van 15 minuten. Het aantal saunabezoeken van 5.592 wordt evenredig verdeeld over deze twee sauna's naar 2.796 bezoeken per sauna (50%)

De gemeente Wijchen wordt door 7 bedrijven overlapt met de koopmoeitecirkel van 30 minuten. De 12.115 bezoeken van deze groep wordt verdeeld over deze 7 saunabedrijven (14,3% per saunabedrijf)

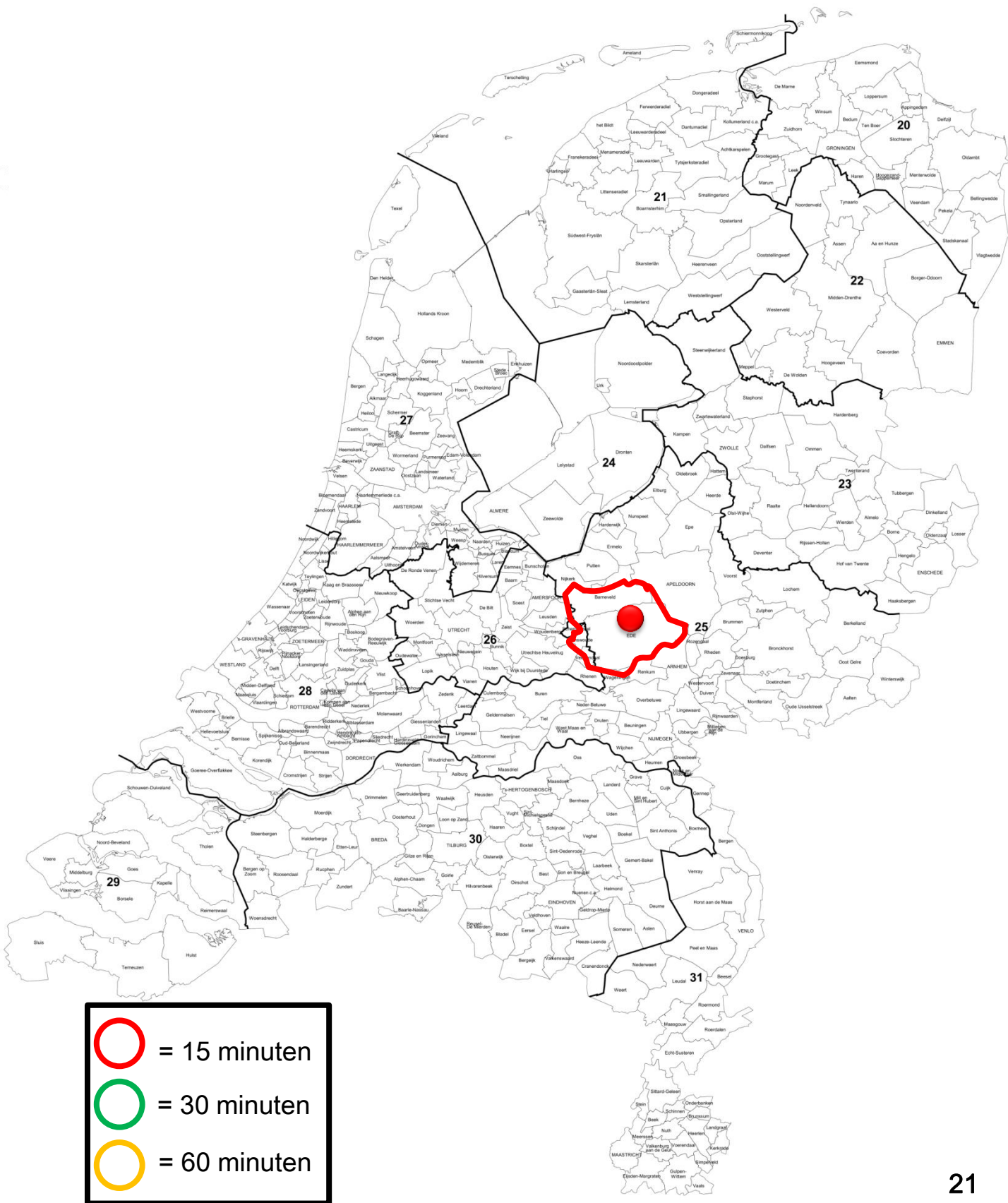
De gemeente Wijchen wordt overlapt door 20 bedrijven met de koopmoeitecirkel van 60 minuten. Deze 9.630 bezoeken worden verdeeld over deze 20 saunabedrijven (5% per saunabedrijf)

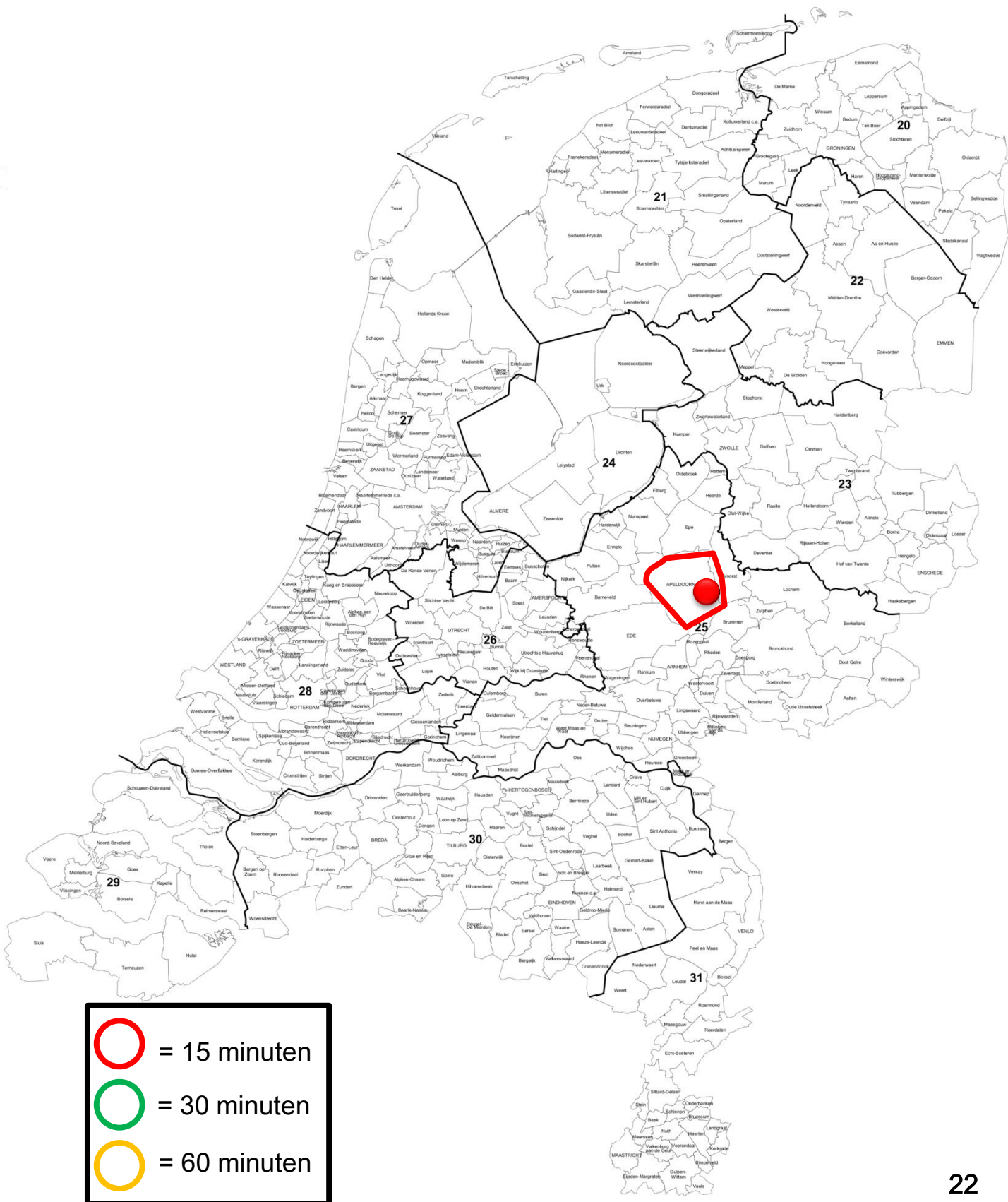
De laatste 12% van de bezoeken, met een koopmoeitebereidheid van meer dan 60 minuten wordt uitsluitend verdeeld over de sauna's met meer dan 10 cabines.

Voor alle betrokken gemeenten

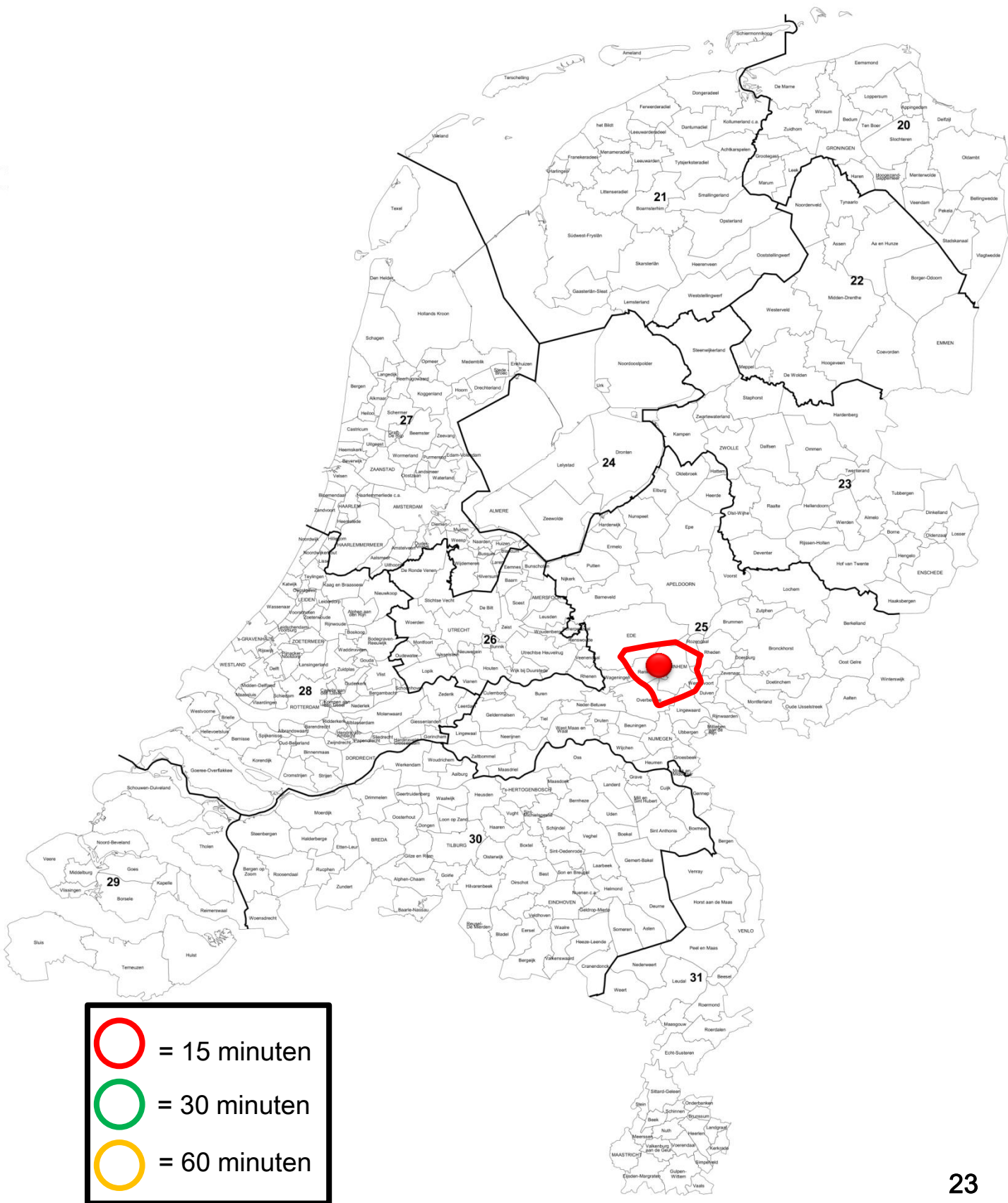
Deze exercitie is gedaan voor alle gemeente die in aanraking komen met de koopmoeitecirkels van de Gelderse saunabedrijven.

Actual marketshare op basis van aantrekkelijkheid, marketinginspanning, professionaliteit en dergelijke is buiten beschouwing gelaten. De feitelijke bezoekersaantallen zullen dan ook afwijken ten opzichte van de uitkomsten van deze studie.

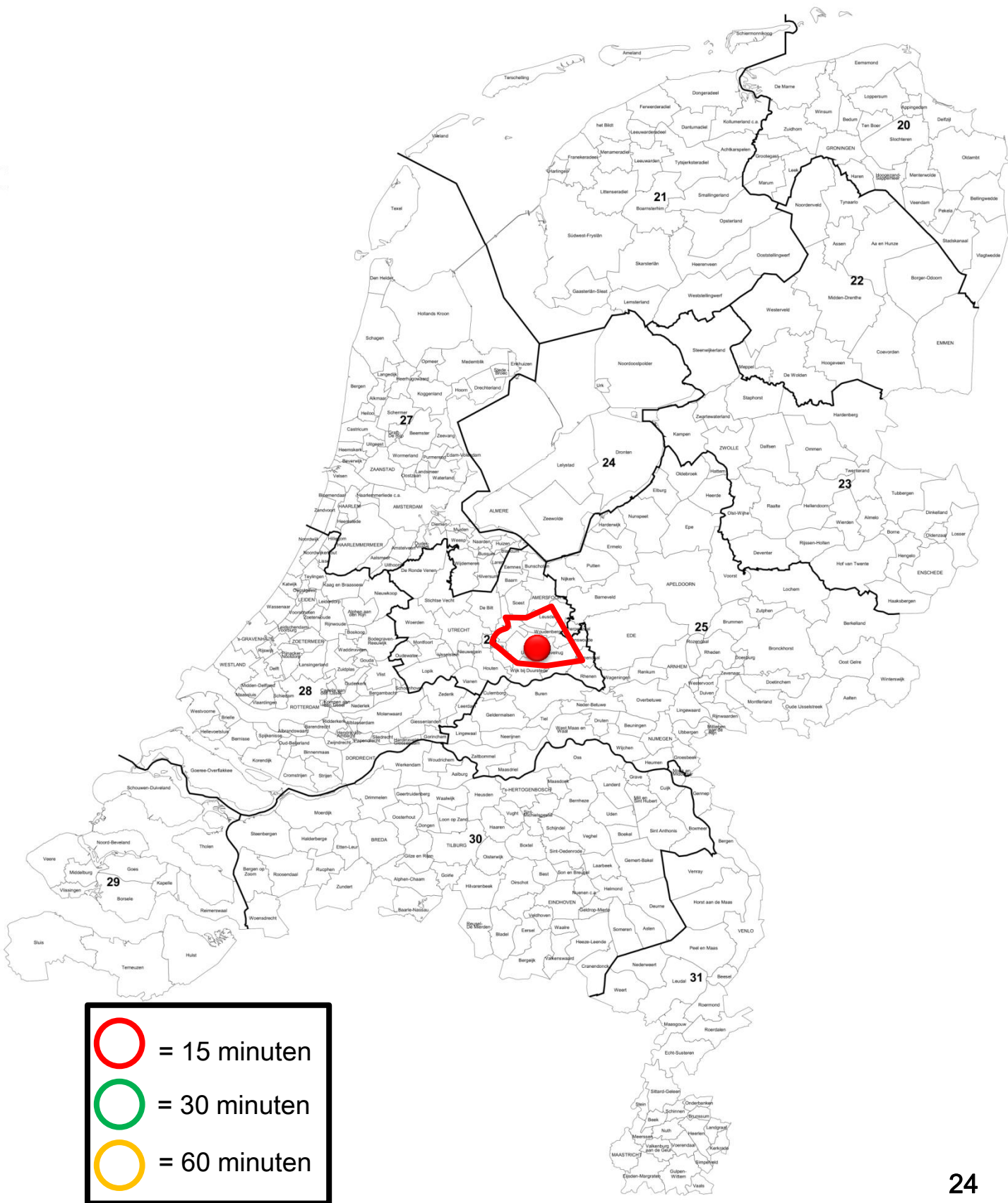


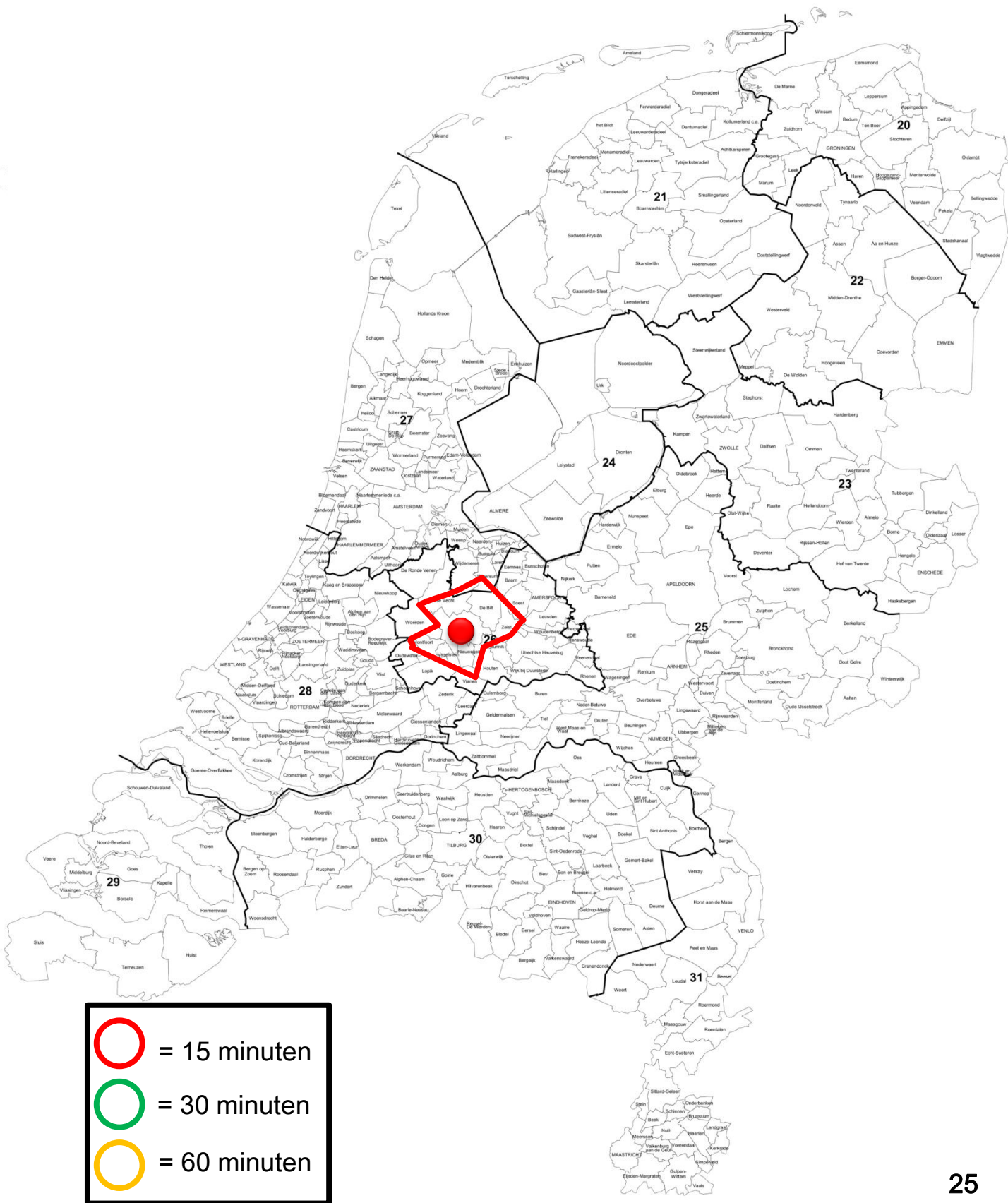


Sauna de Bakenberg – Arnhem

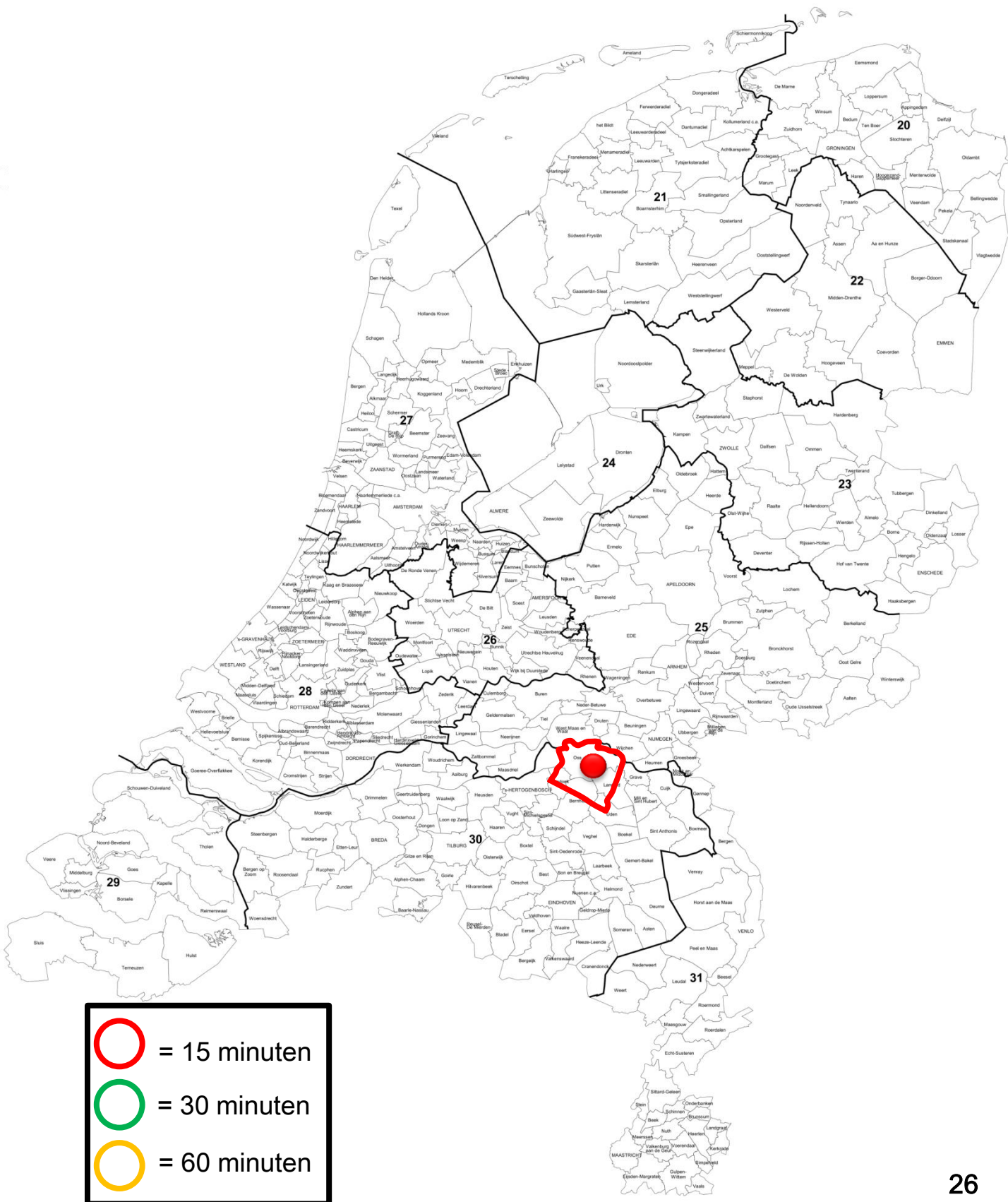


Doorn Sauna Centrum – Doorn

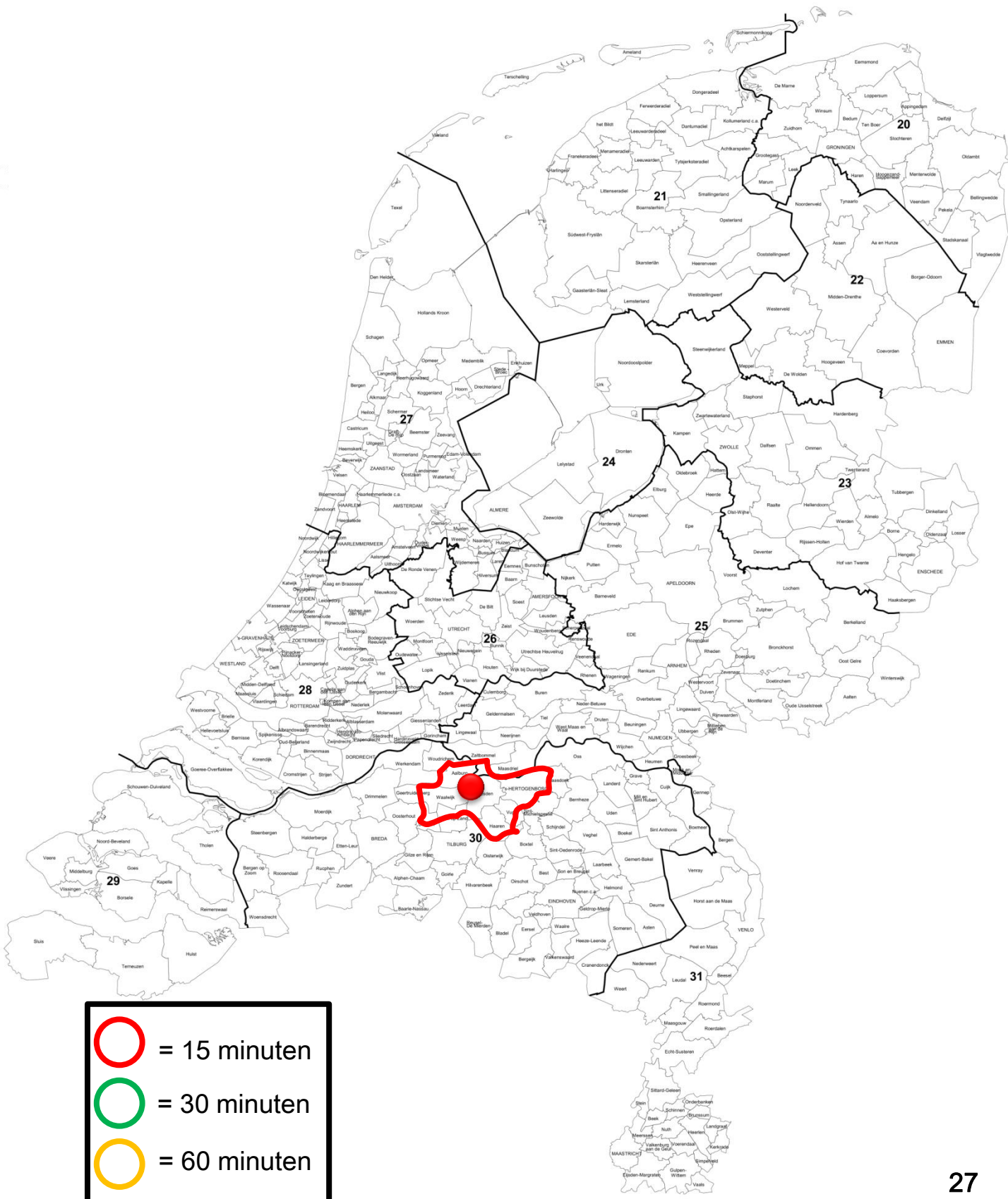




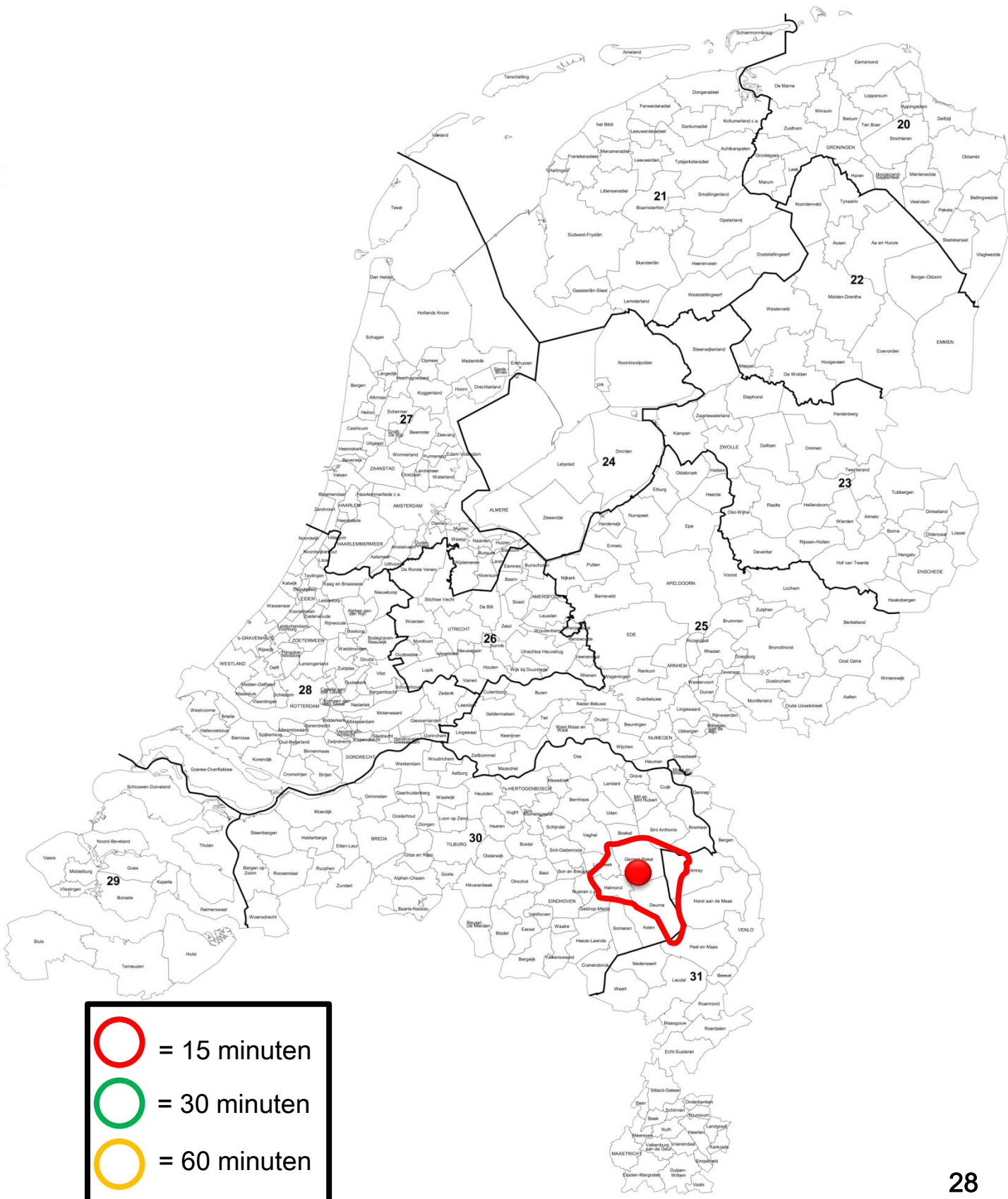
Thermen Lucaya – Oss



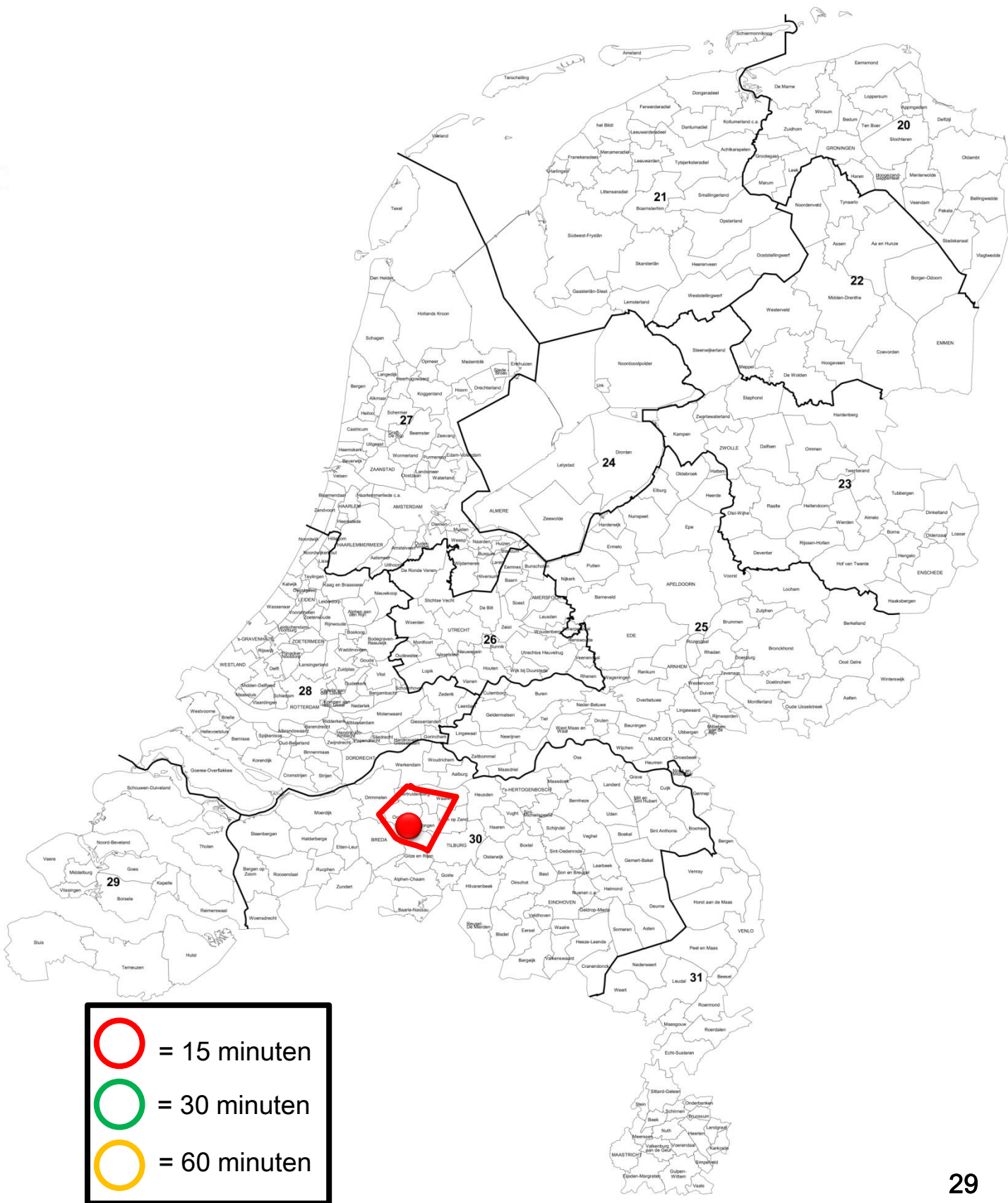
Brabant Sauna – Haarsteeg



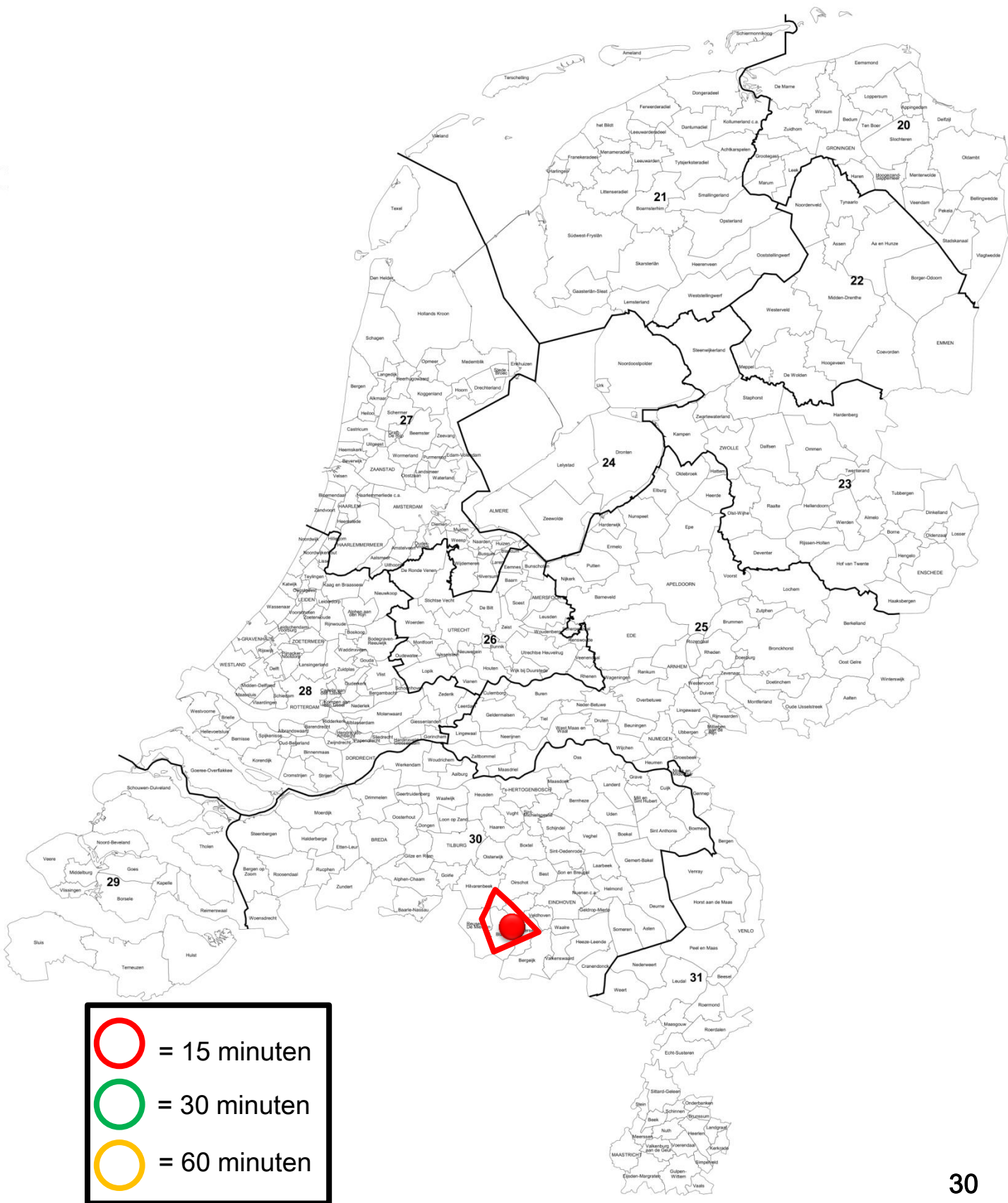
De Kruidenhoeve – Milheeze



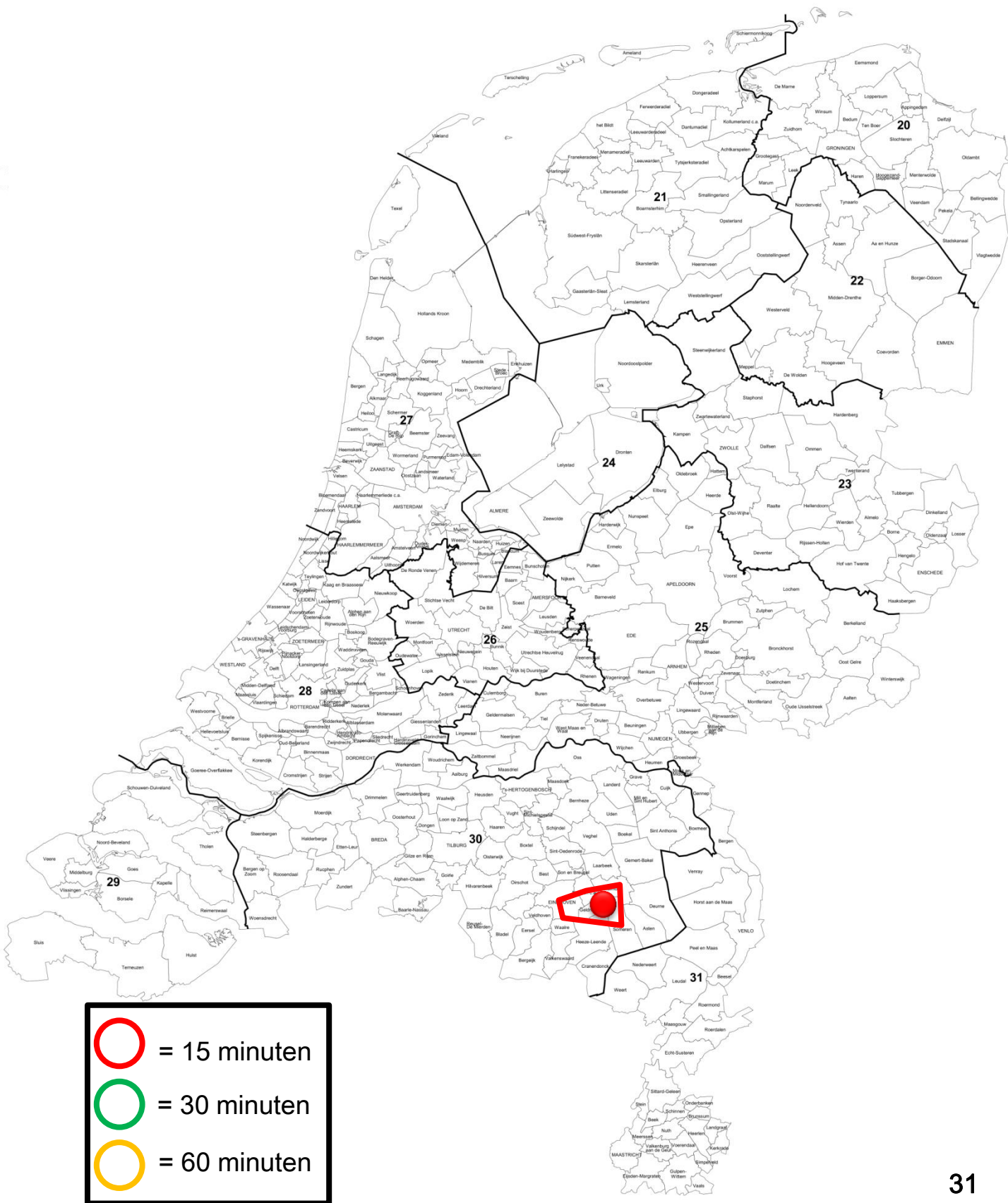
Thermen Reykjavik – Oosterhout



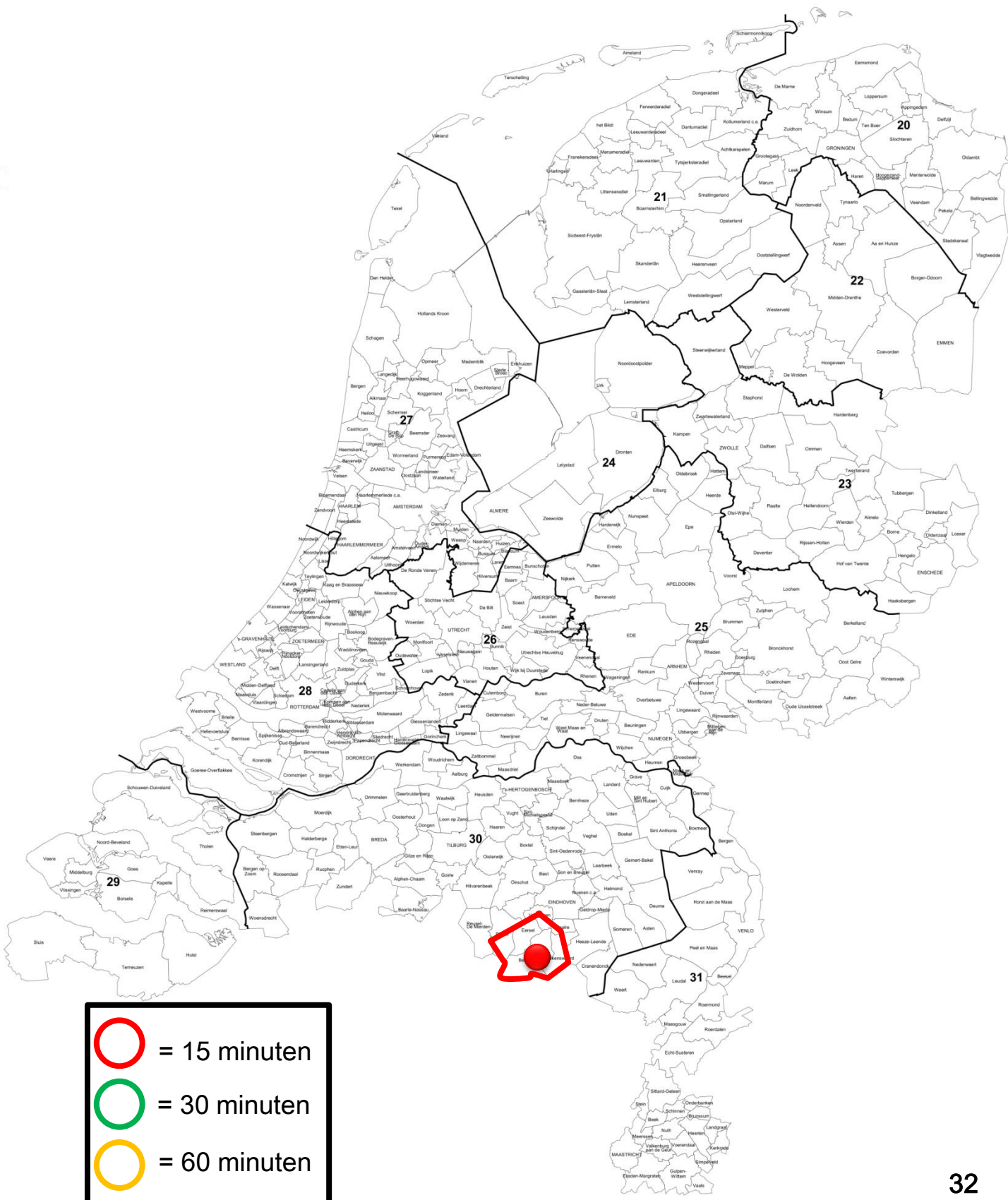
Boerderij Spa – Hogedoorn



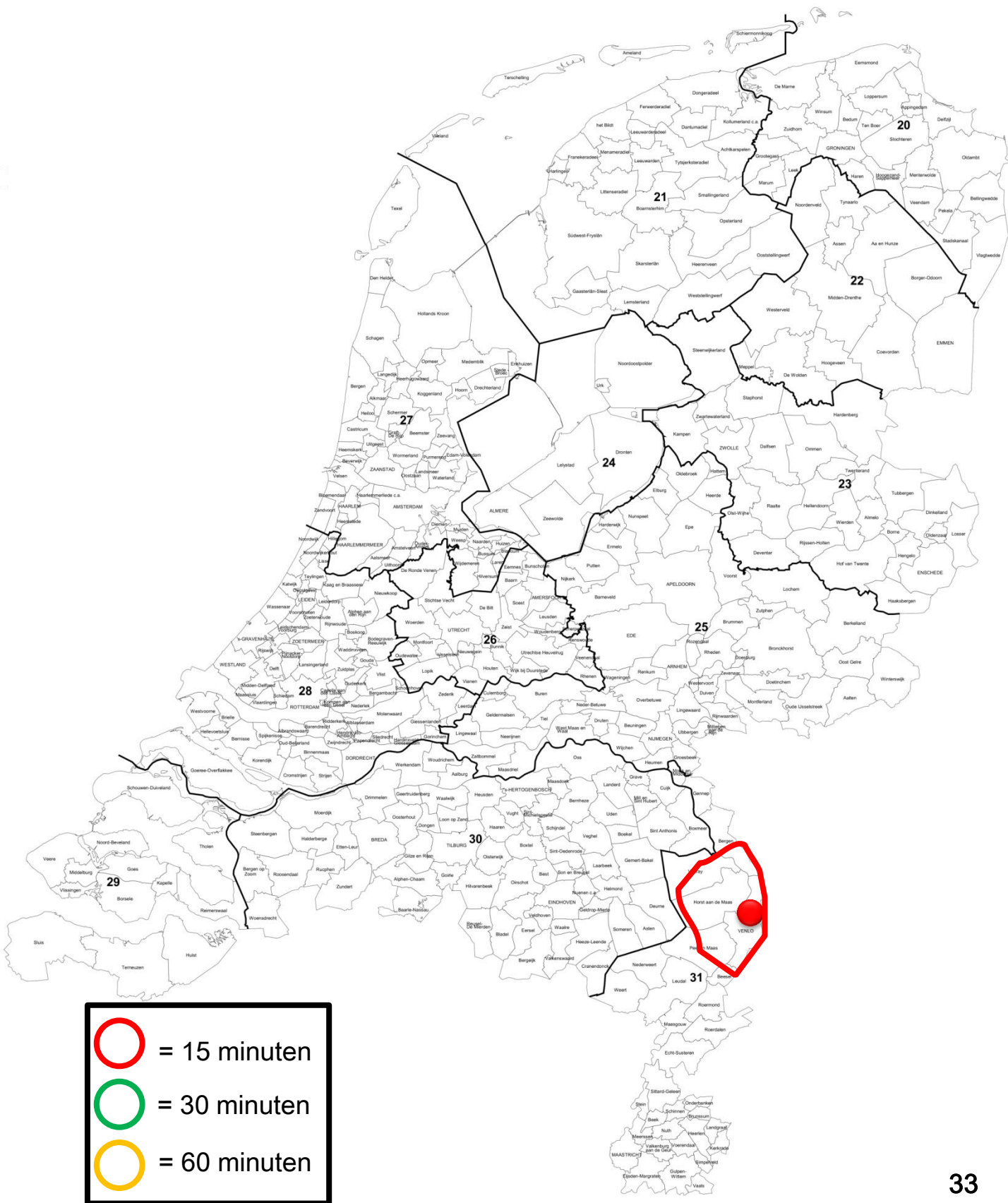
Sauna Mierlo – Mierlo

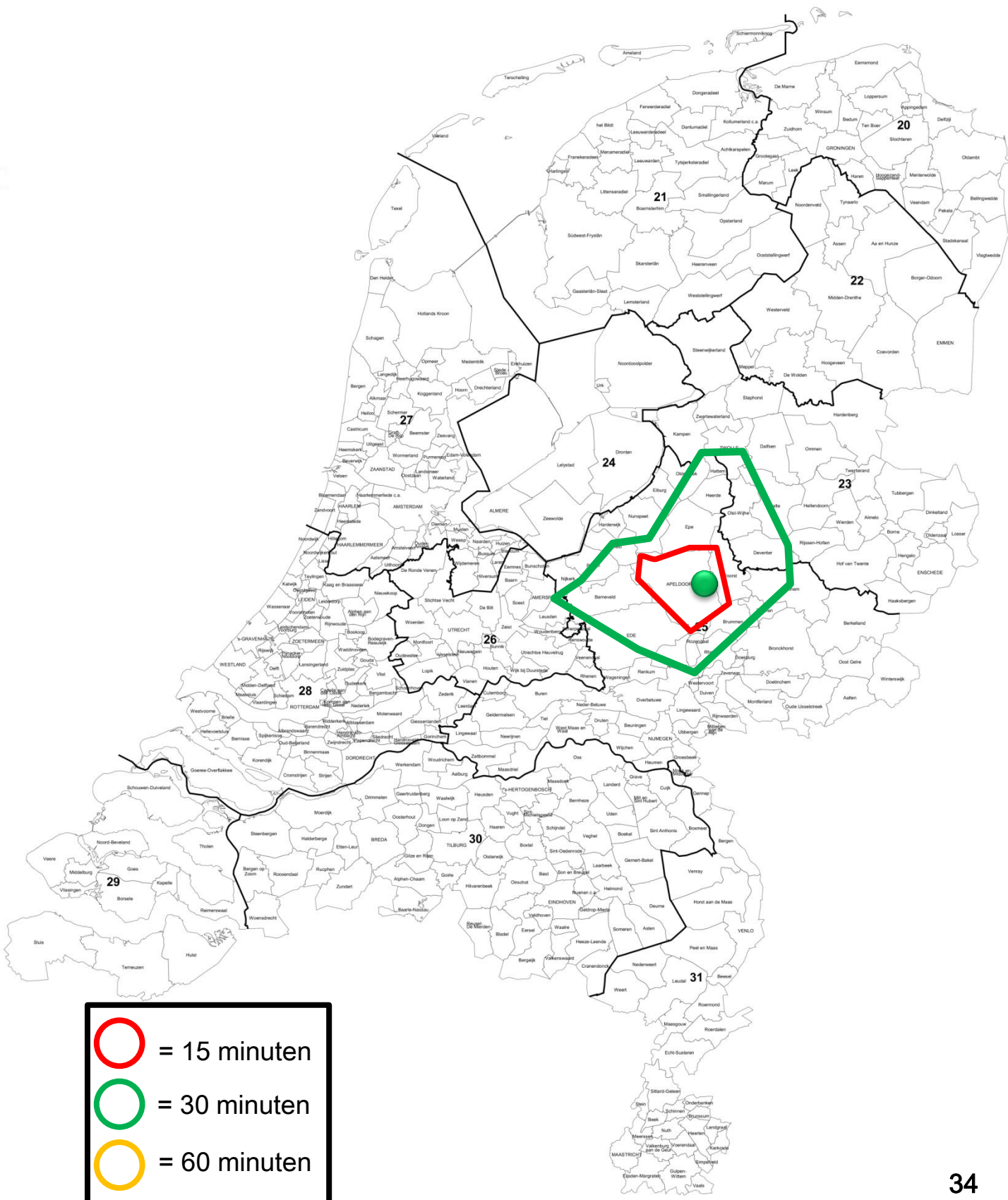


Thermen Bergeijk – Bergeijk

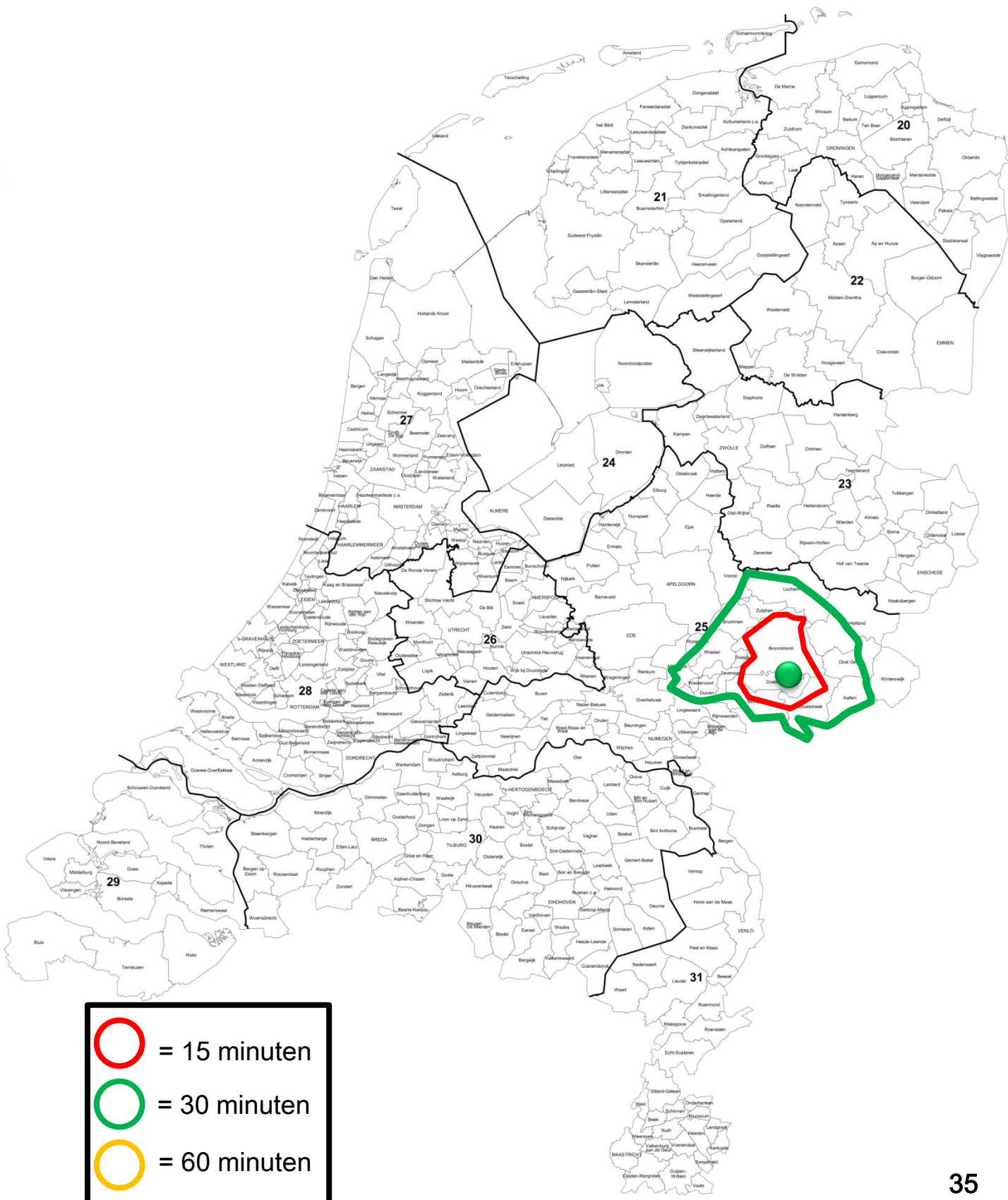


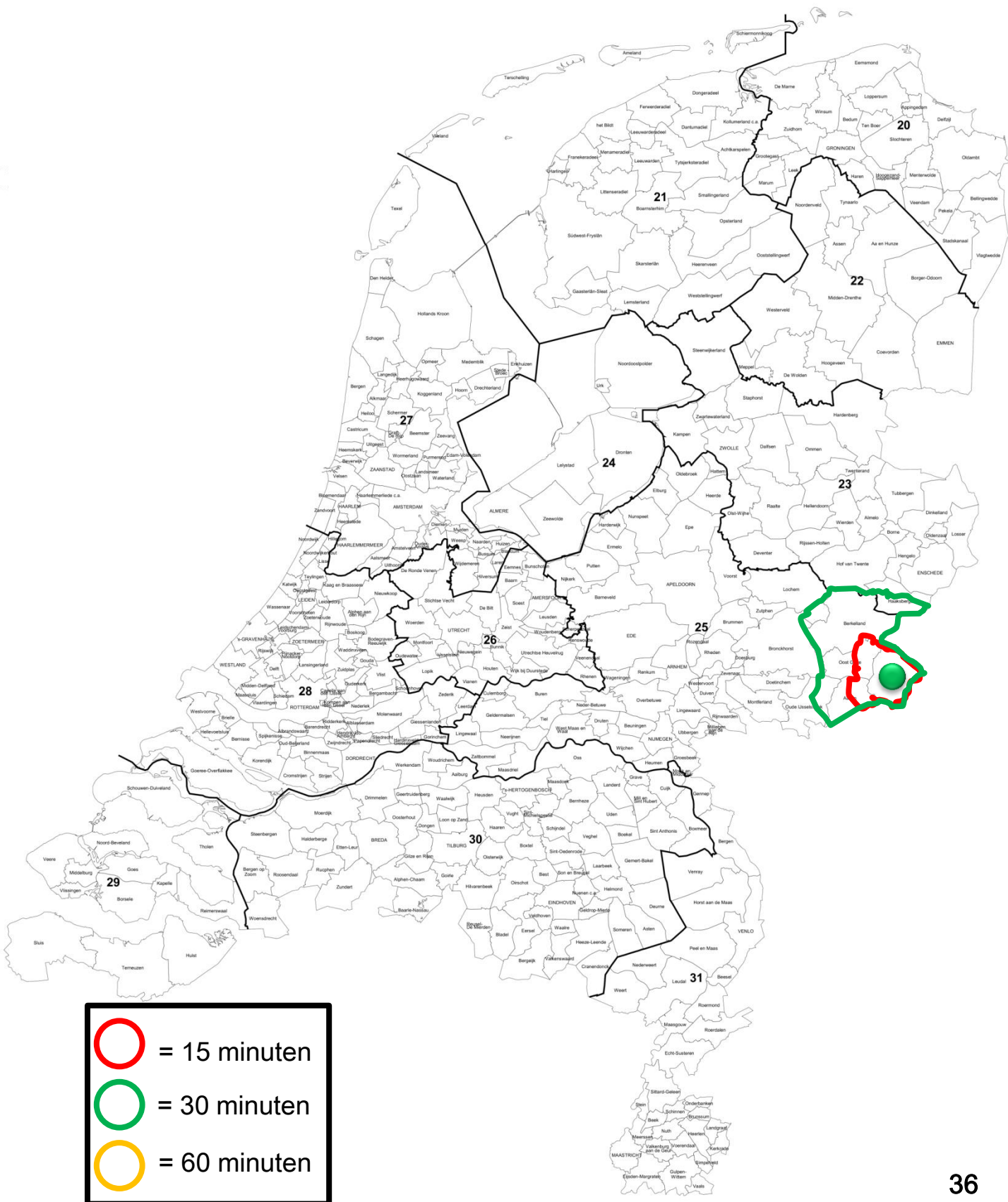
Saunapark De Dijk – Lomm



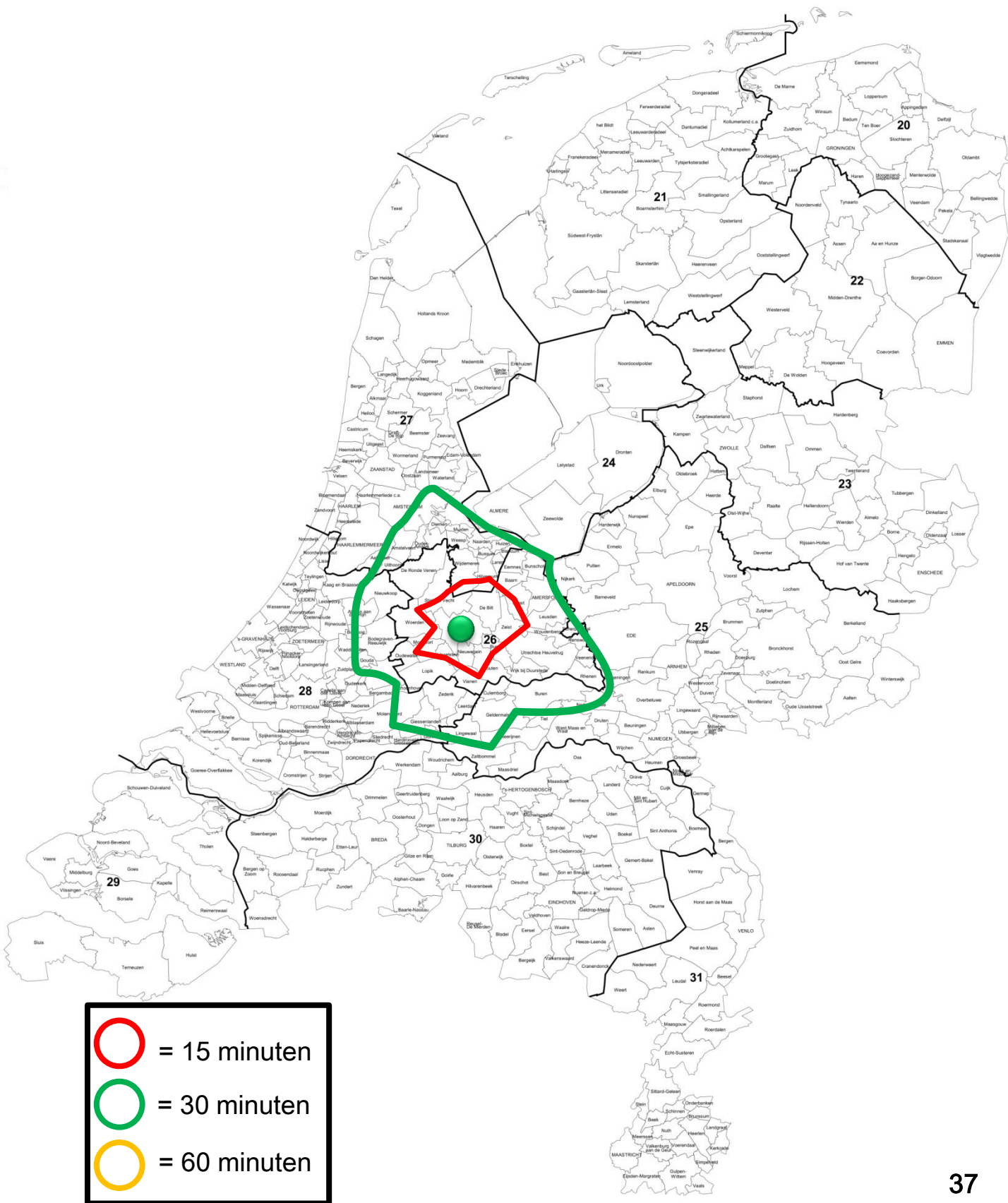


Easyfeeling Sauna - Doetinchem

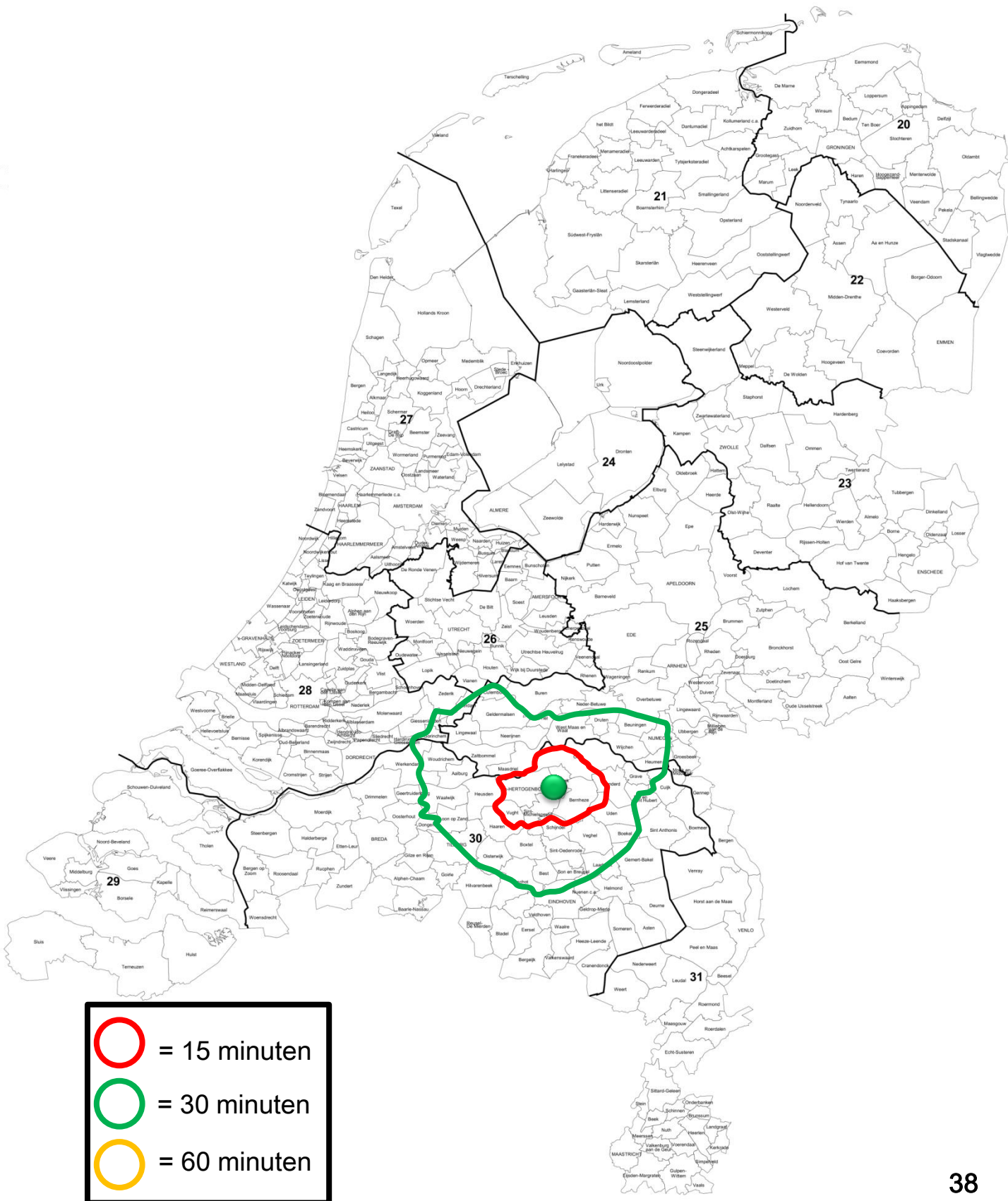


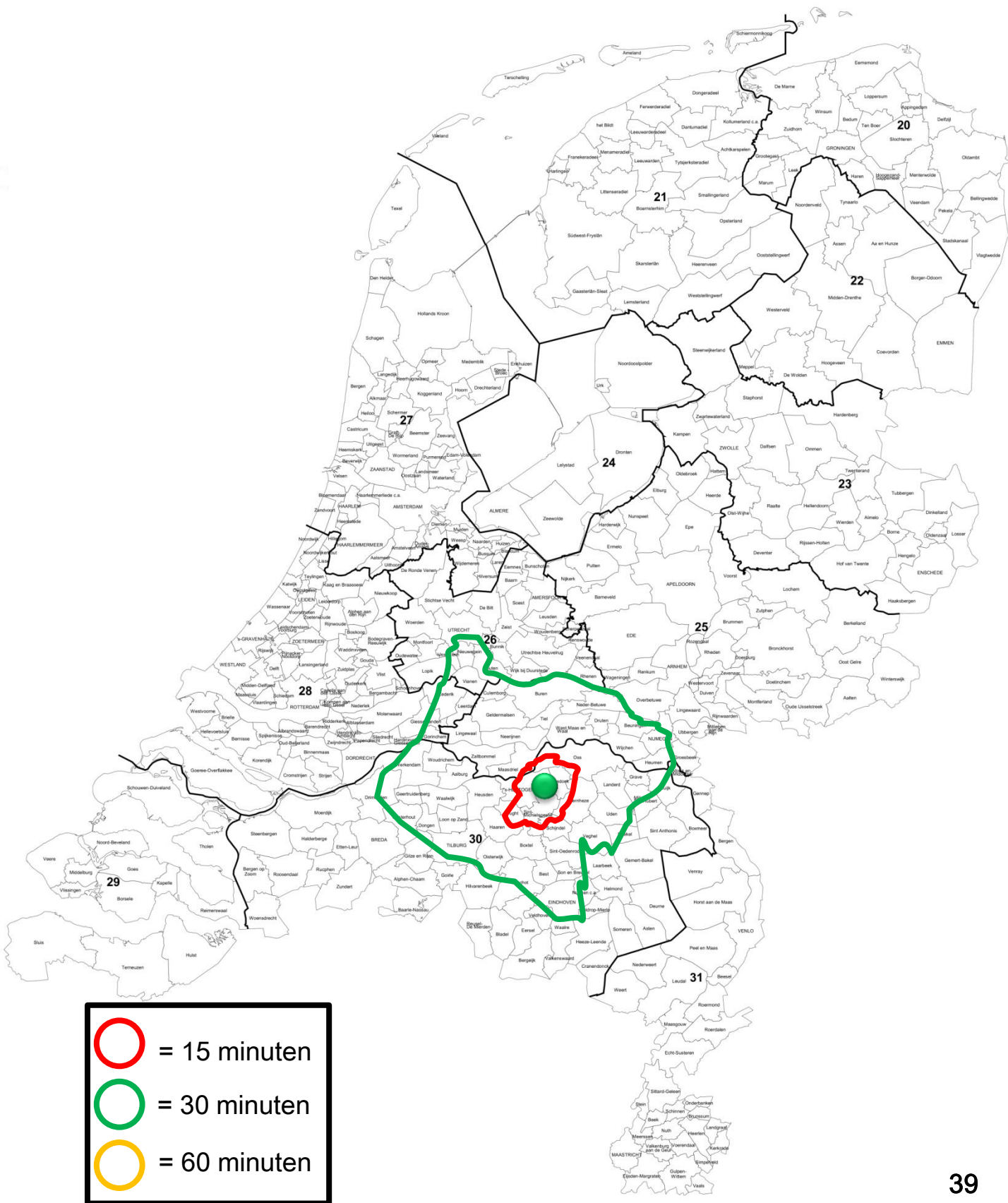


Sauna Lamar – Utrecht

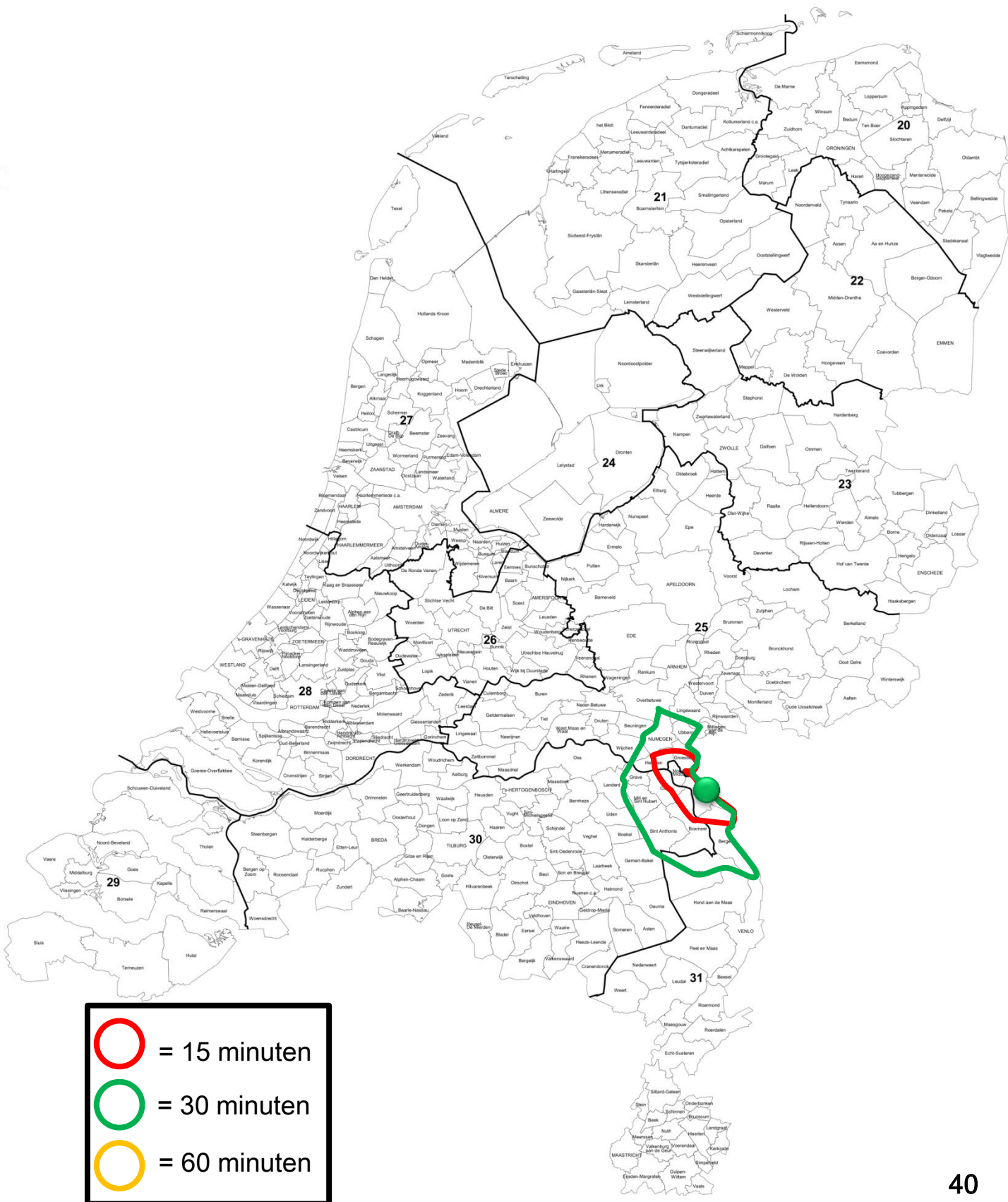


Sauna/Hotel Bron Apart – Nuland

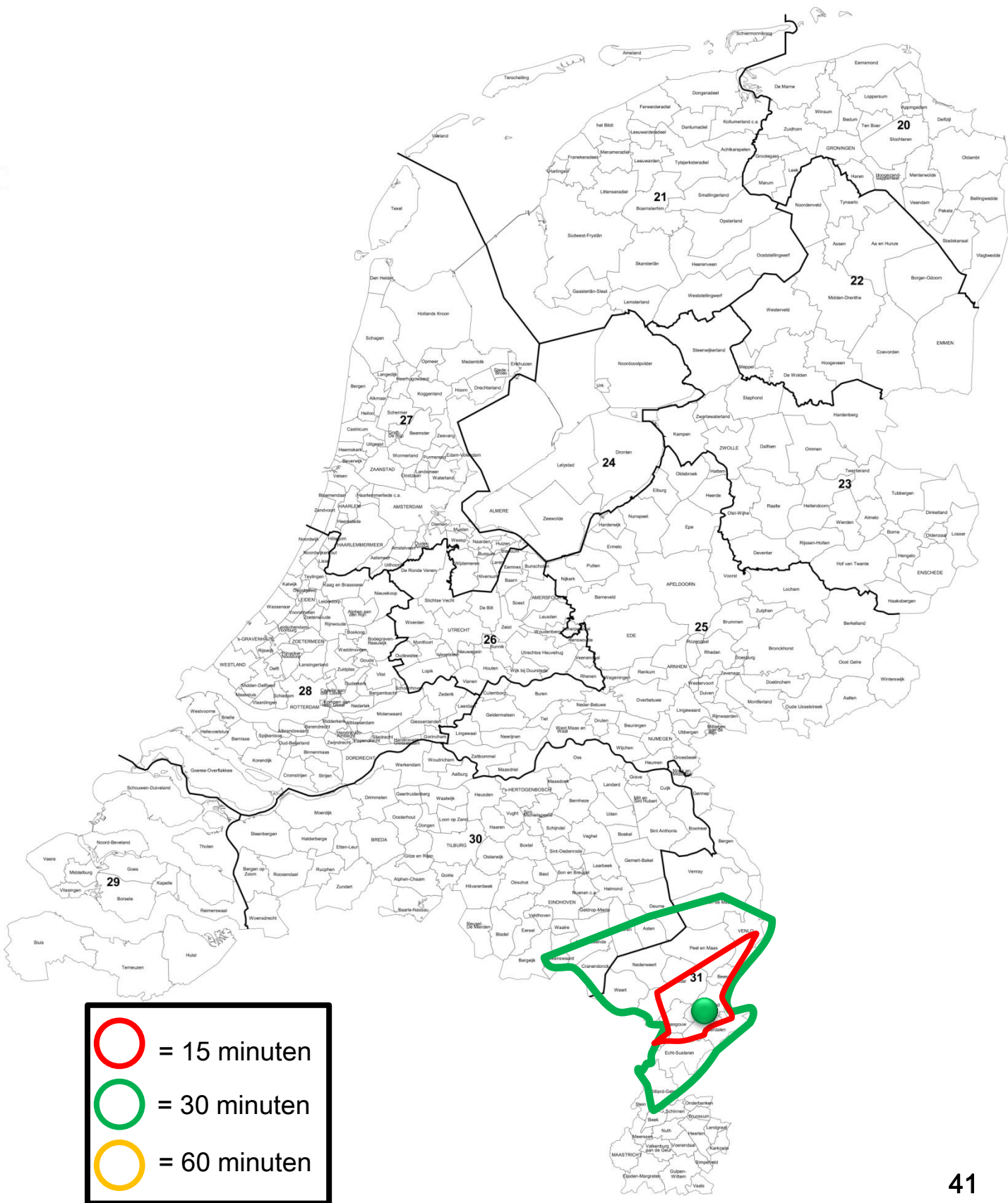




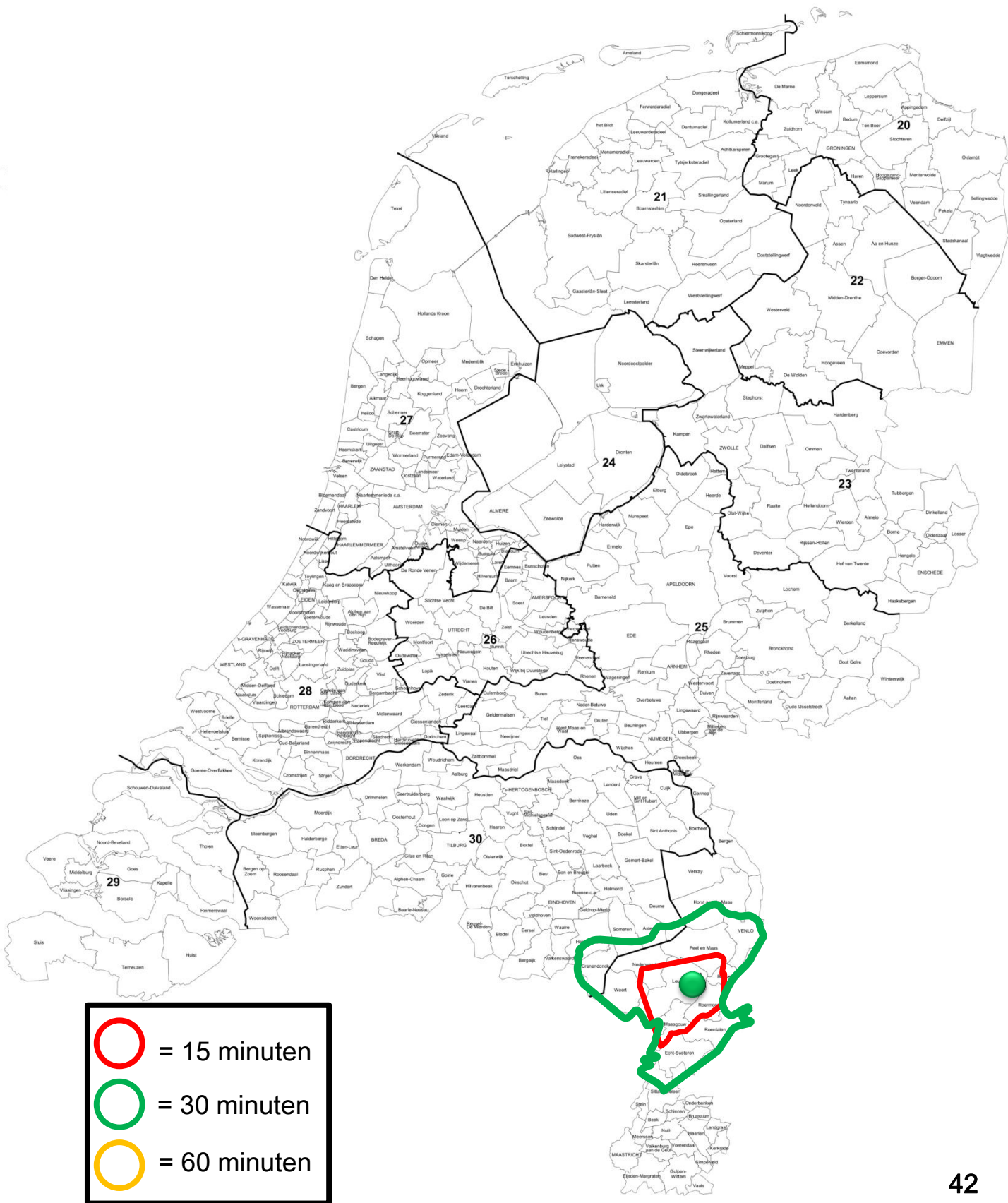
Sauna Finlandia – Gennep



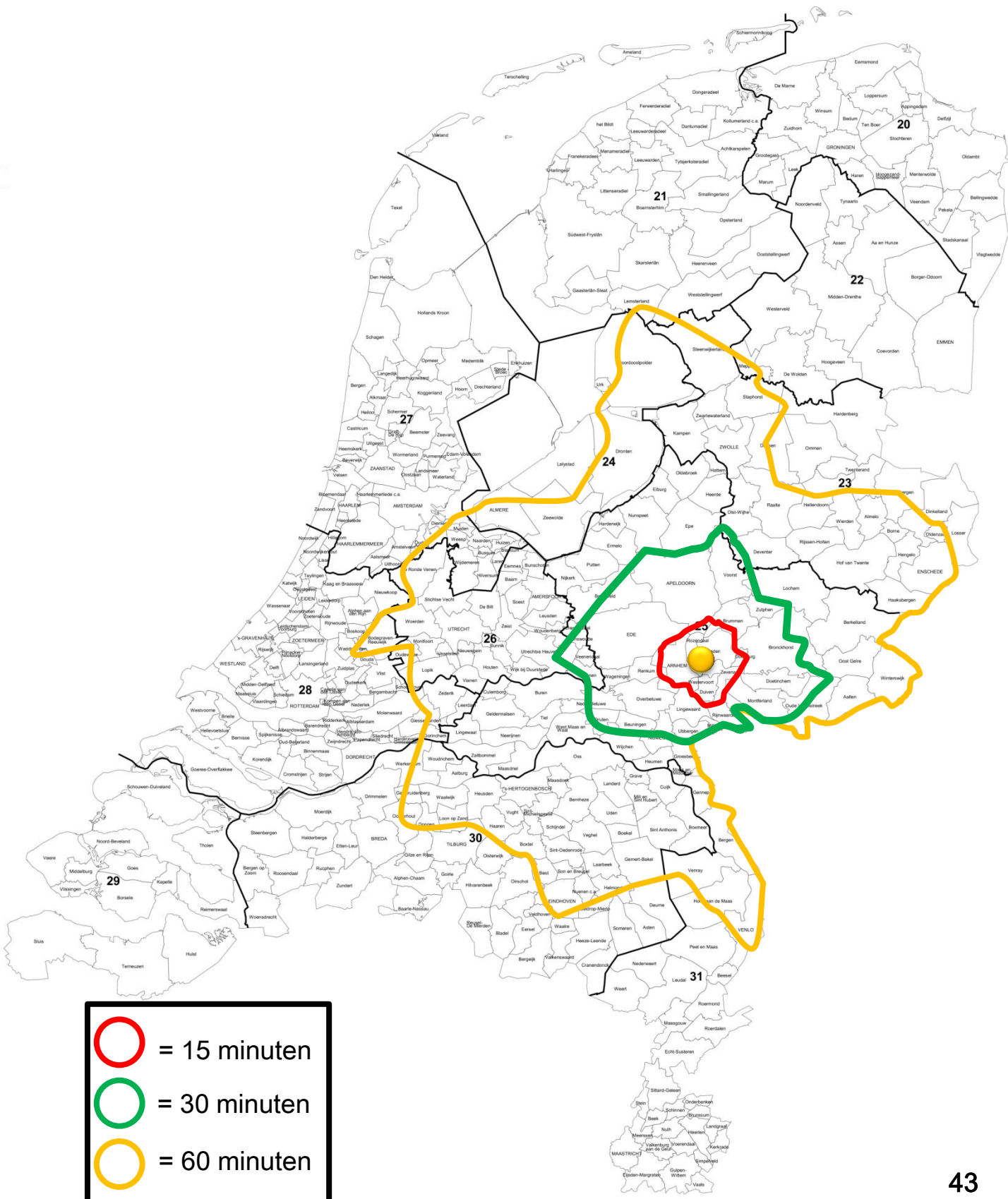
Sauna Dennenmarken – Roermond



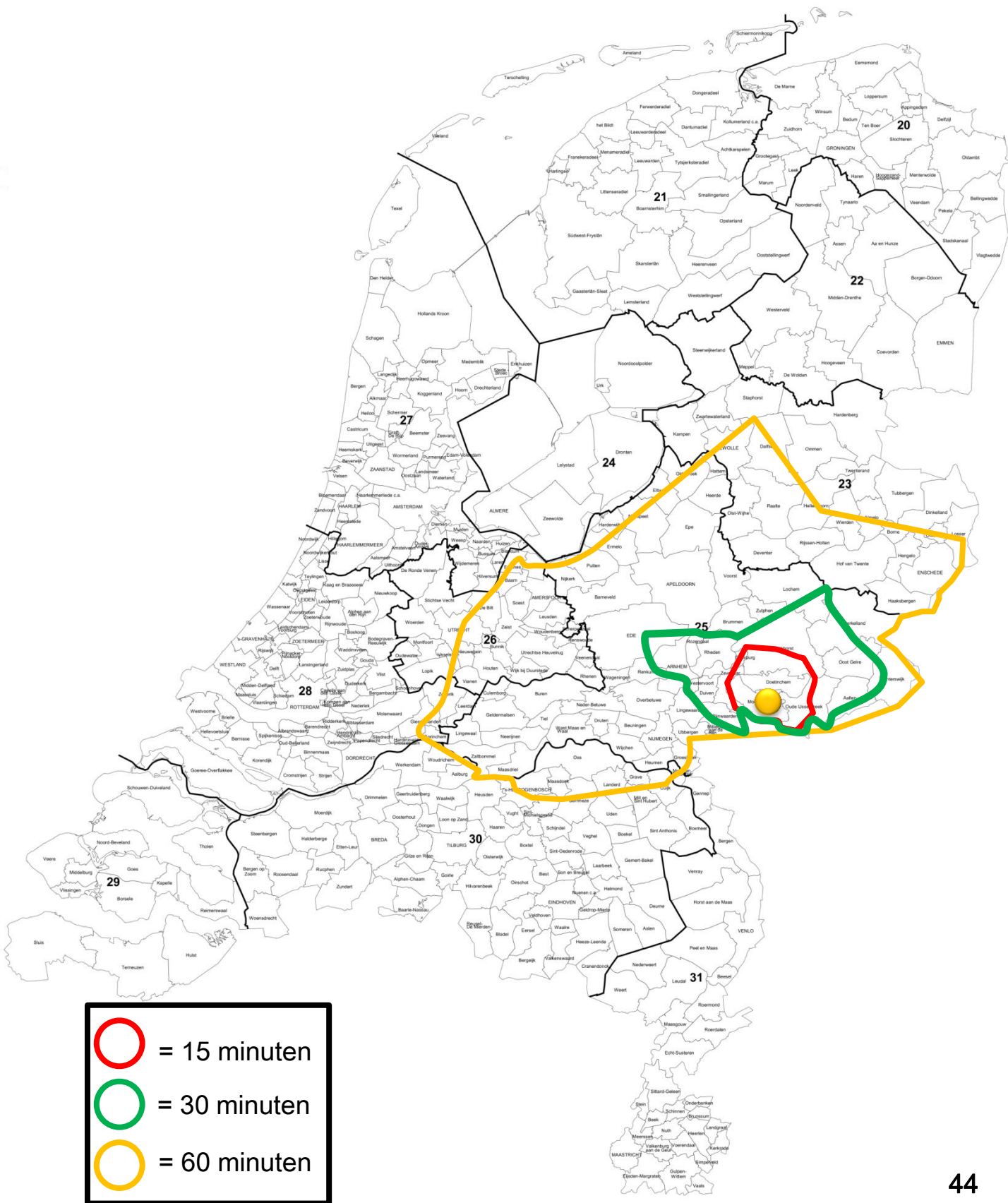
Top Alivio Saunacentrum – Horn



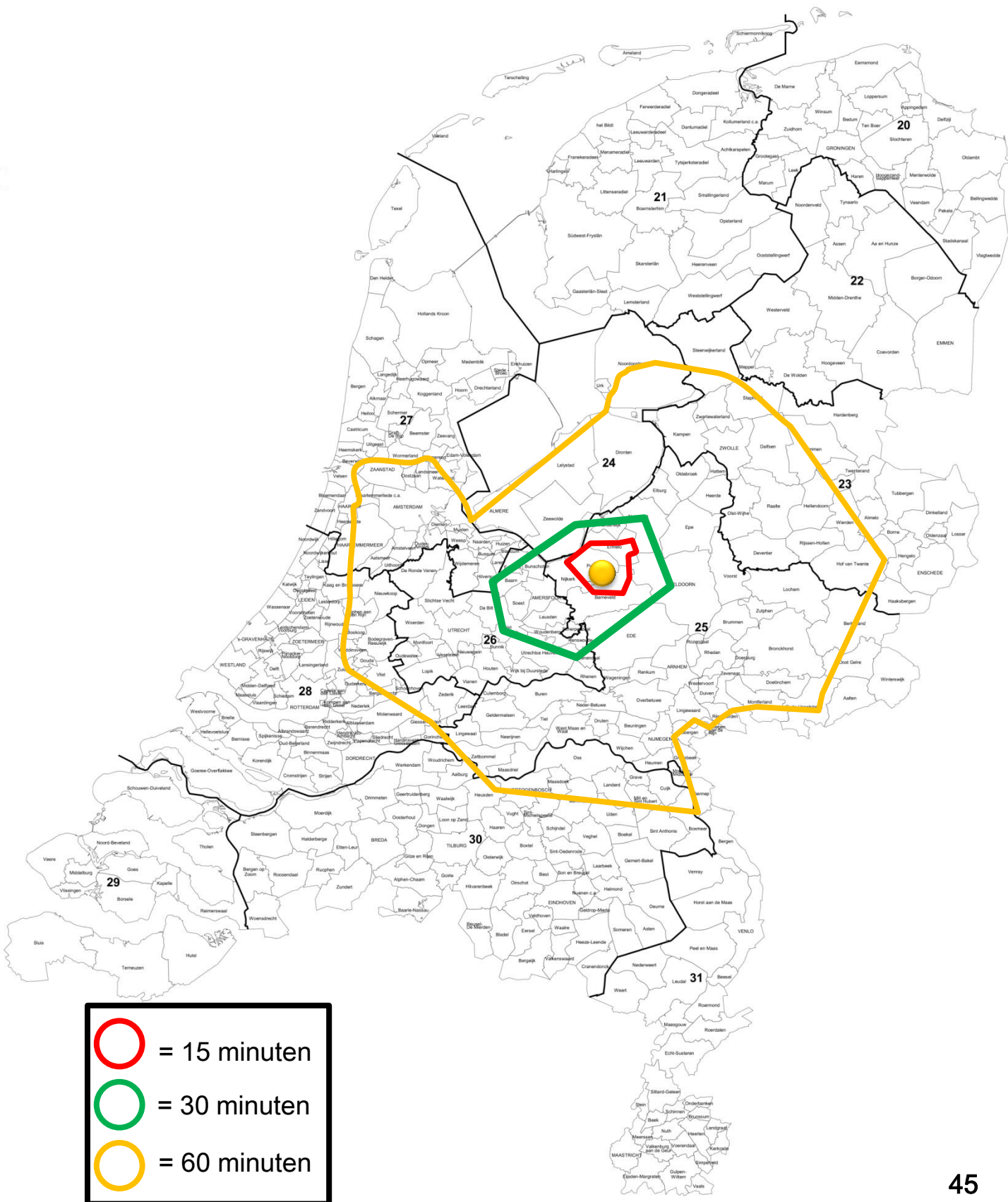
Sauna & Beauty Velp – Velp



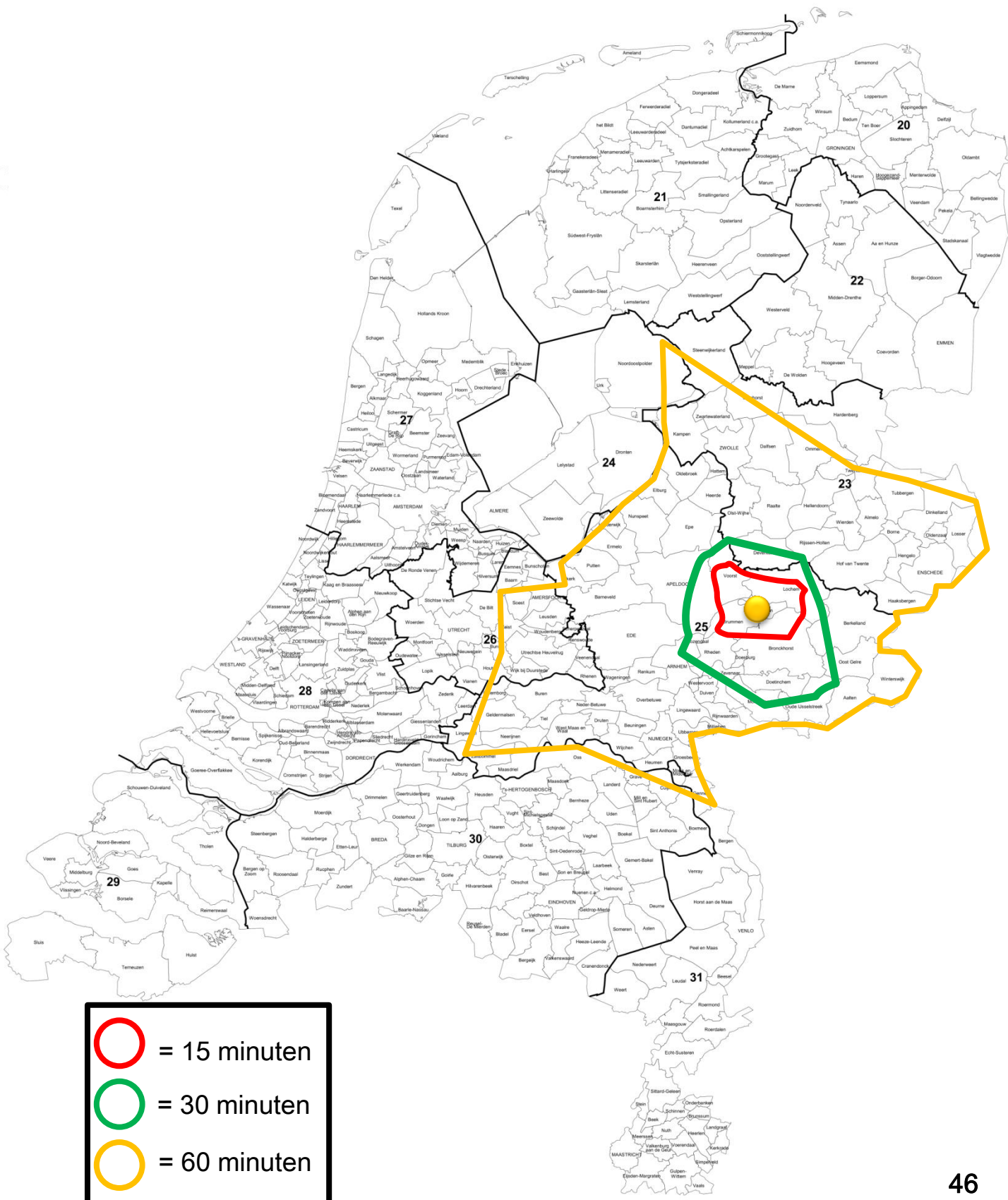
Palestra – Braamt



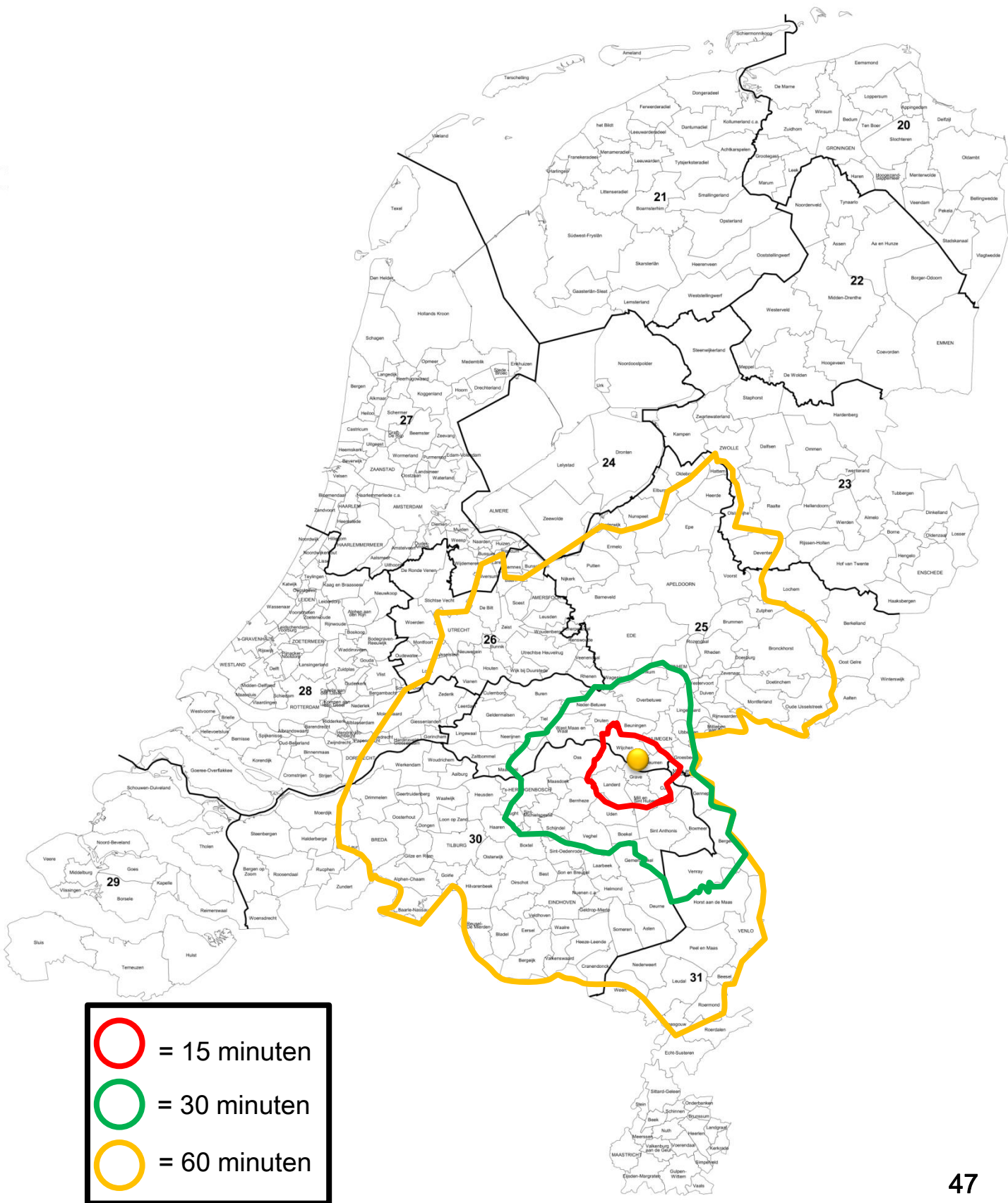
Sauna Drôme – Putten



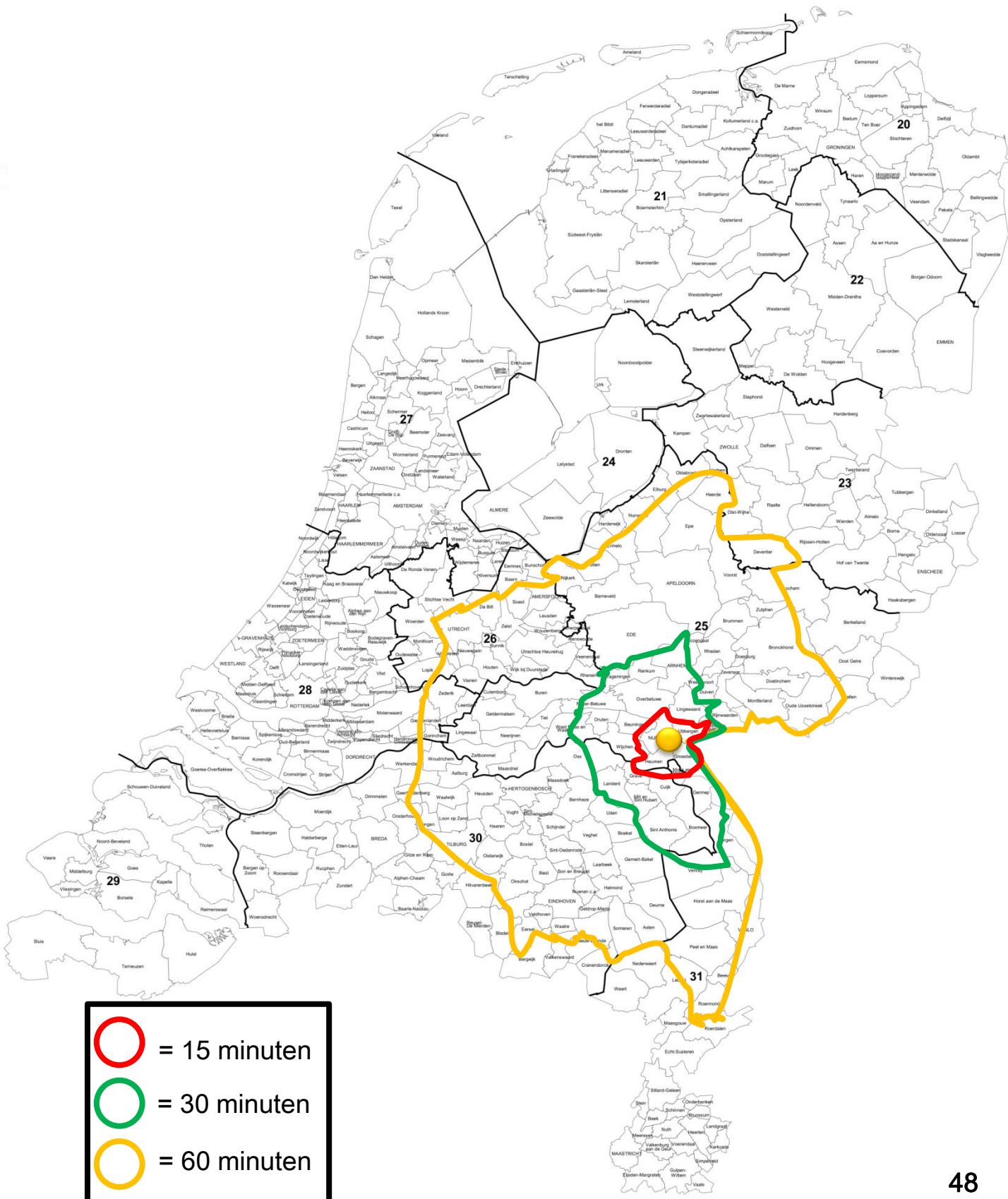
Sauna Ryokan de Bronsbergen – Zutphen



Sauna & Beauty Oase – Nederasselt

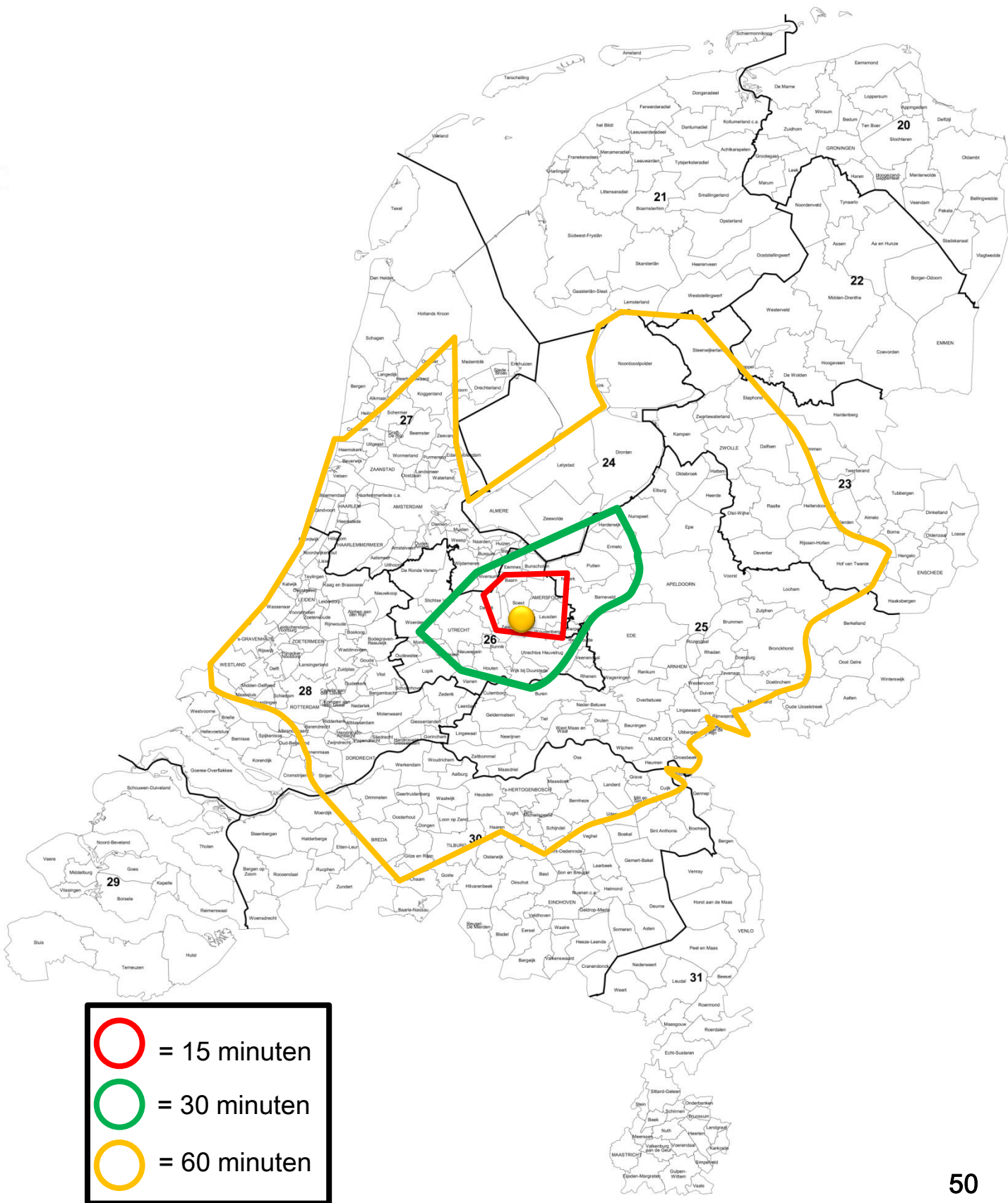


De Thermen – Nijmegen

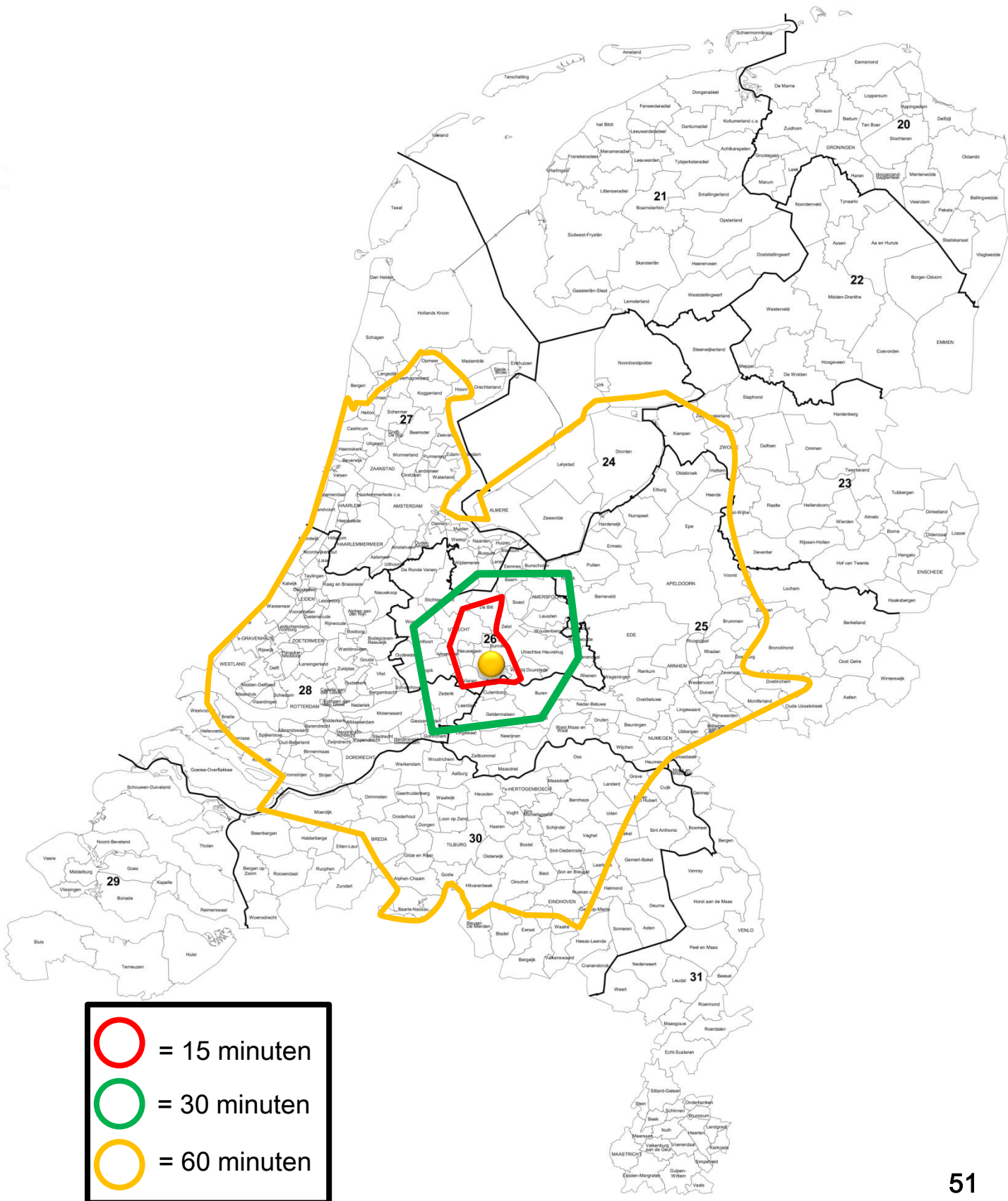




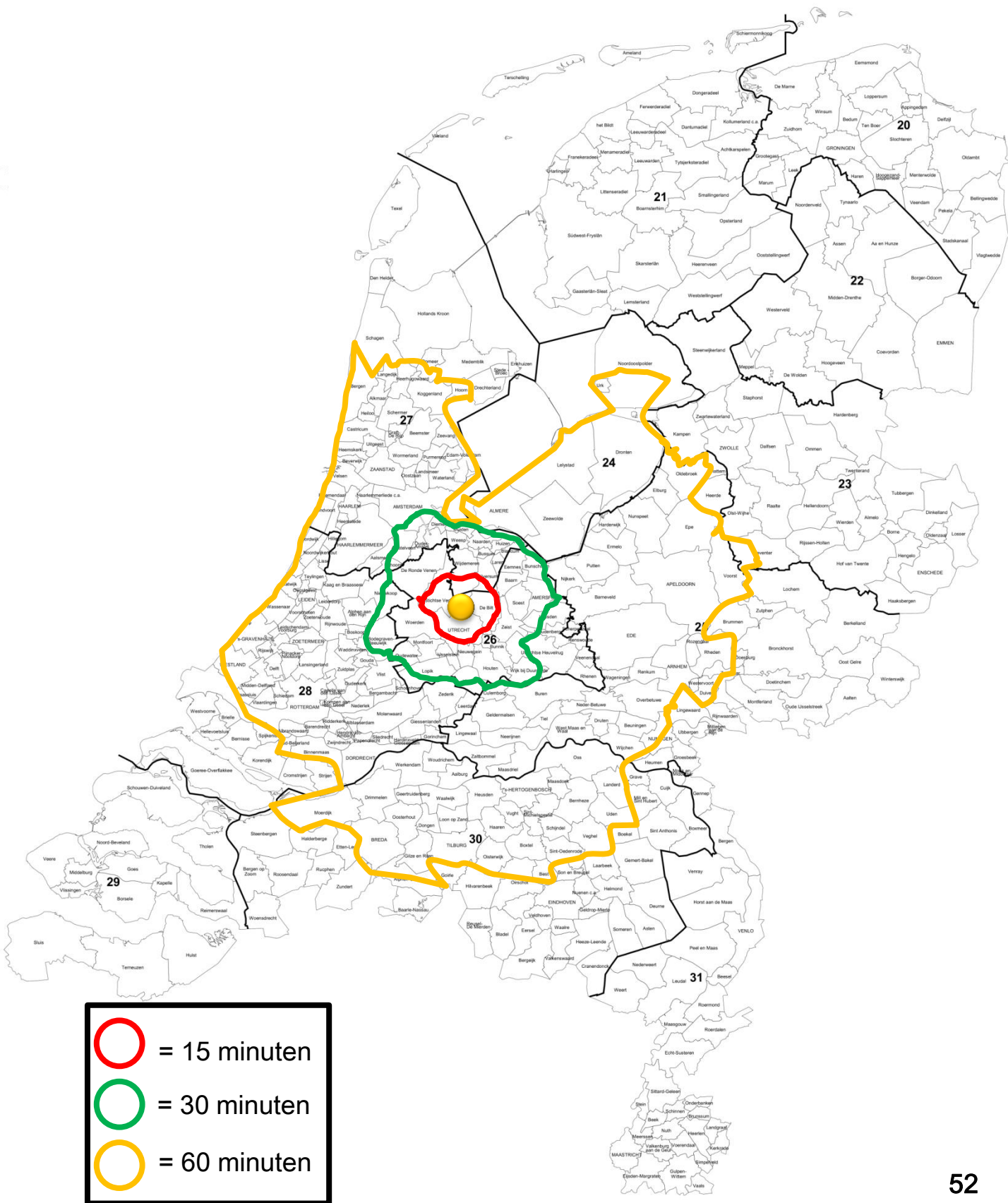
Sauna Soesterberg – Soesterberg

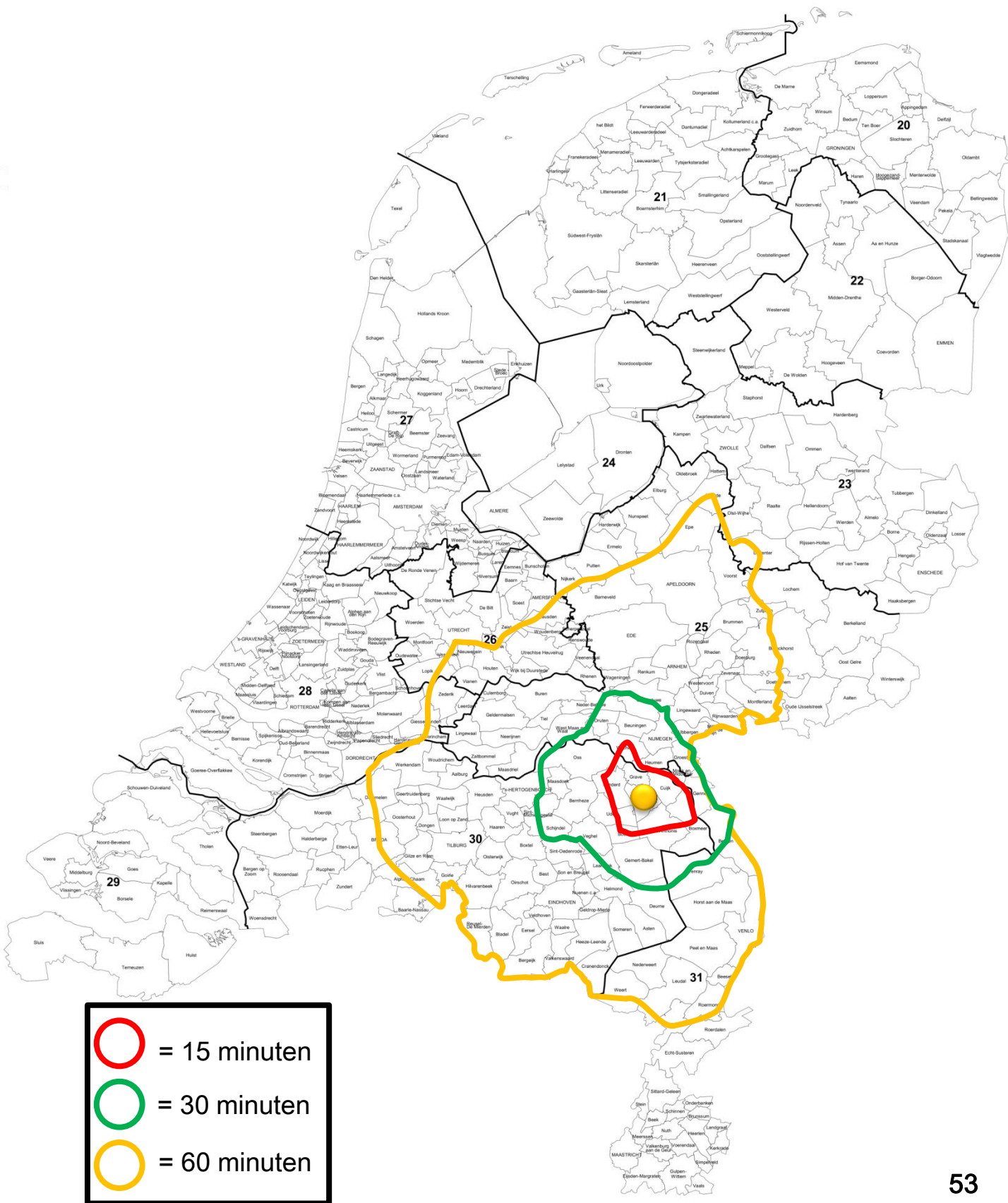


Thermen Houten – Houten



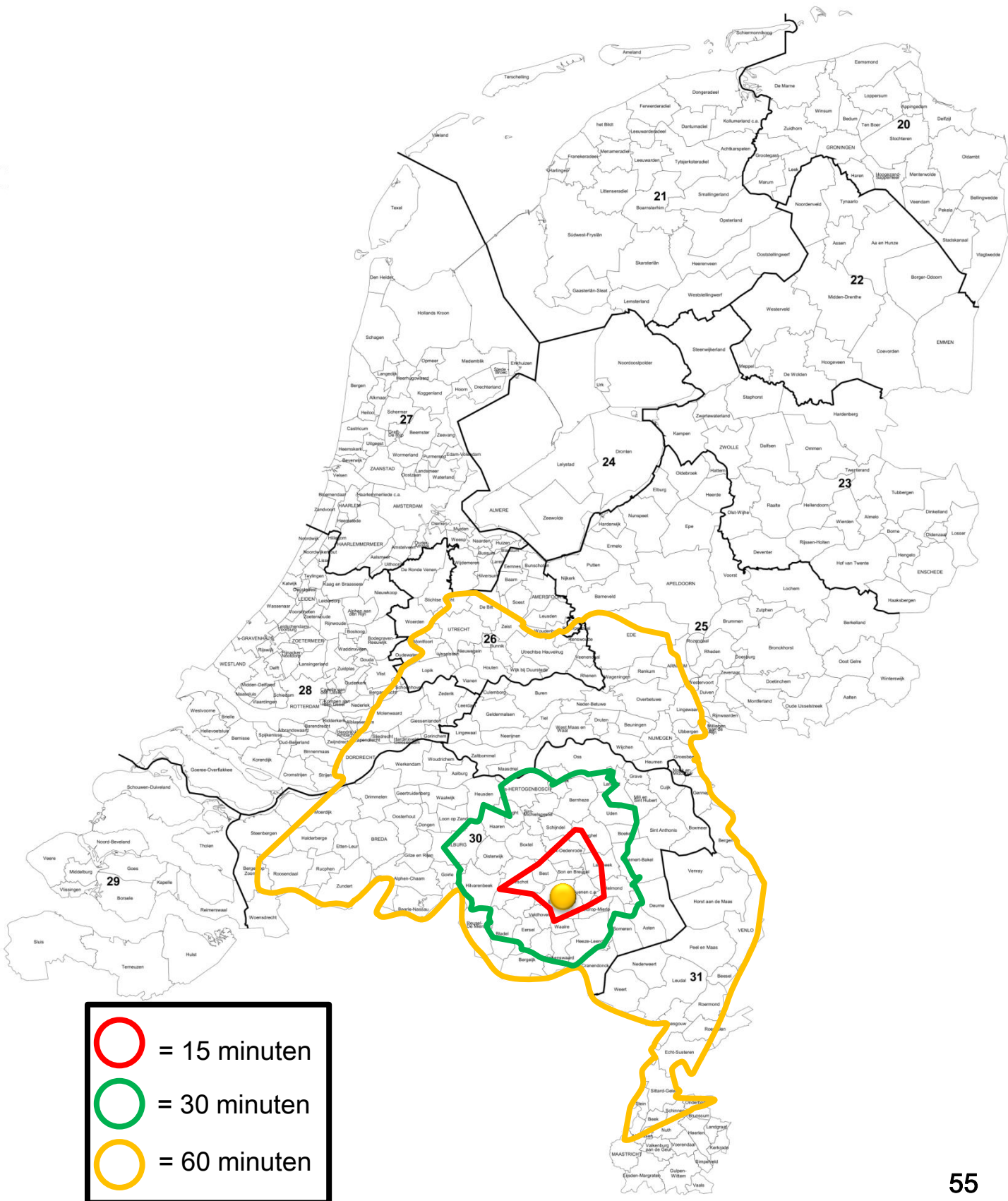
Spa Sereen – Maarsseveen



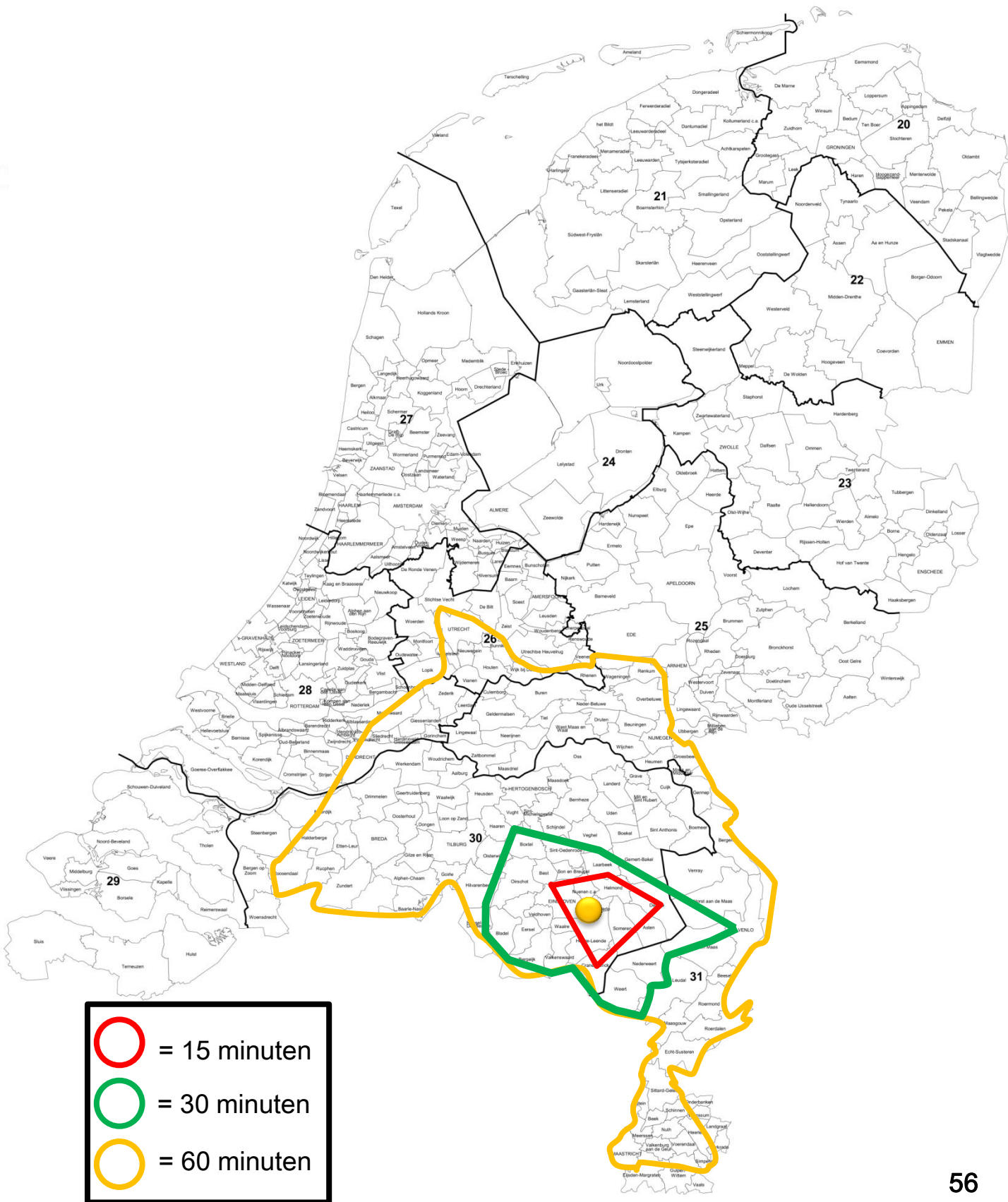




Thermen Prinsejagt – Eindhoven

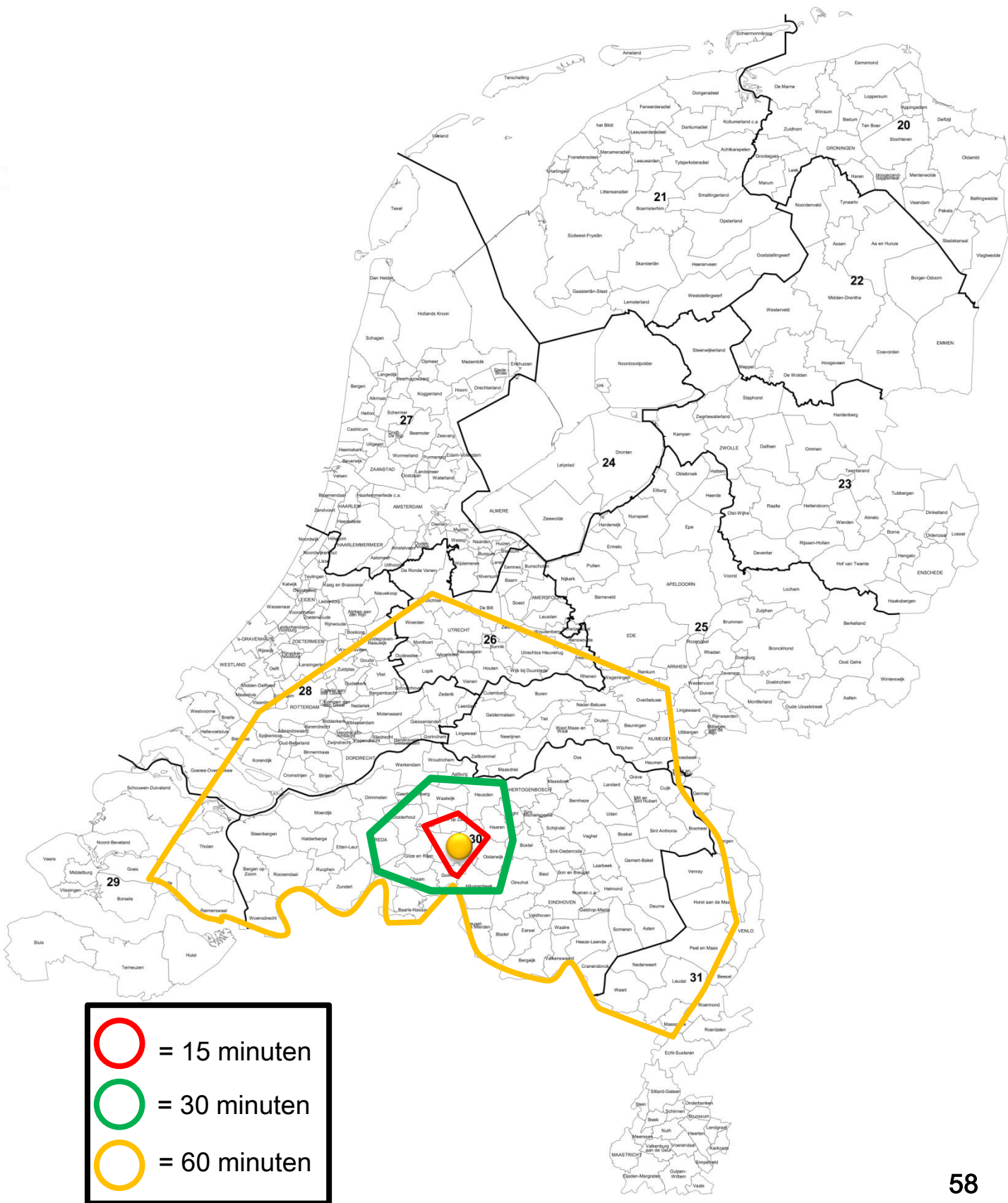


Thermen Geldrop – Geldrop

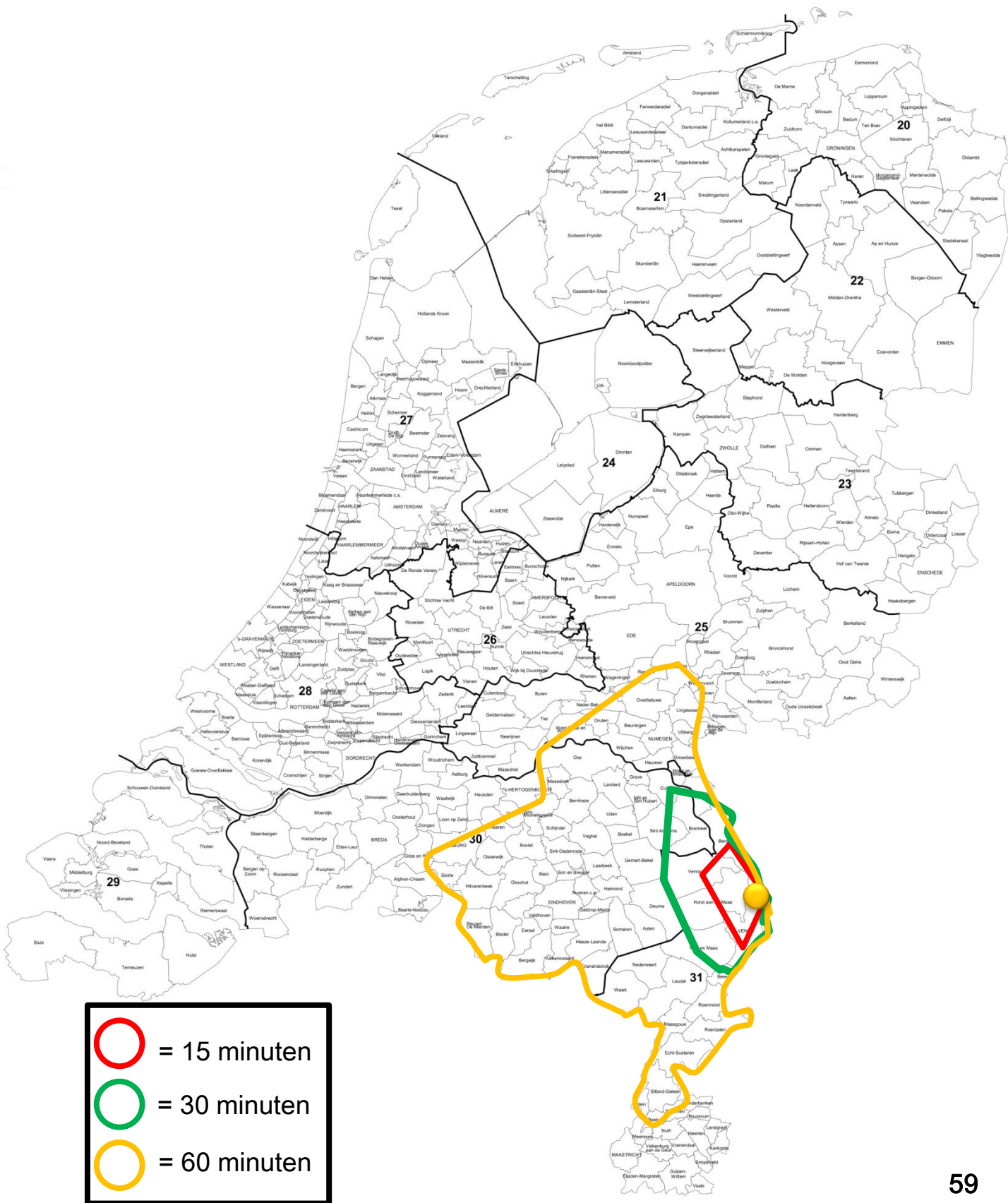




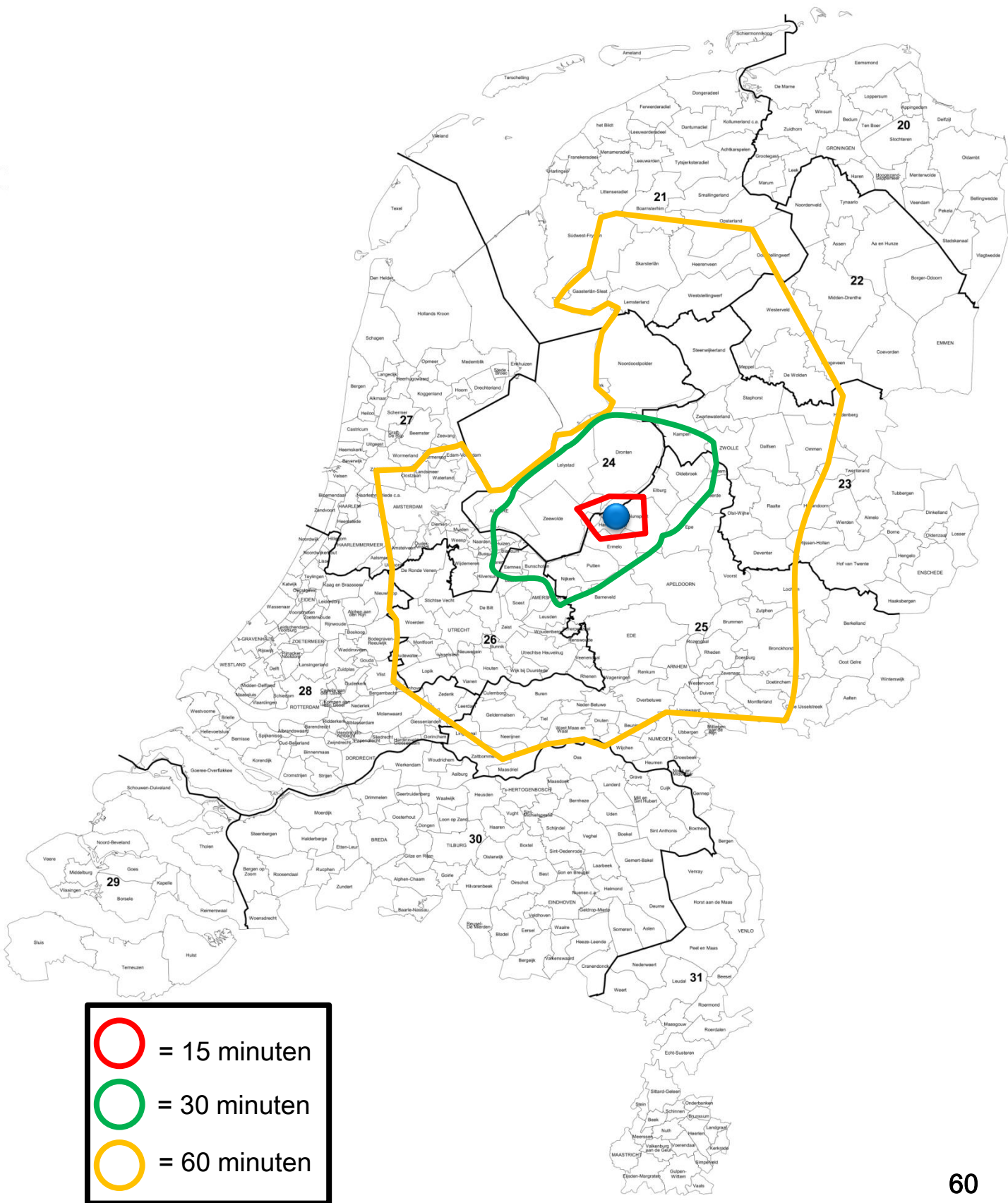
Thermen Tilburg – Tilburg



Thermaalbad Arcen – Arcen

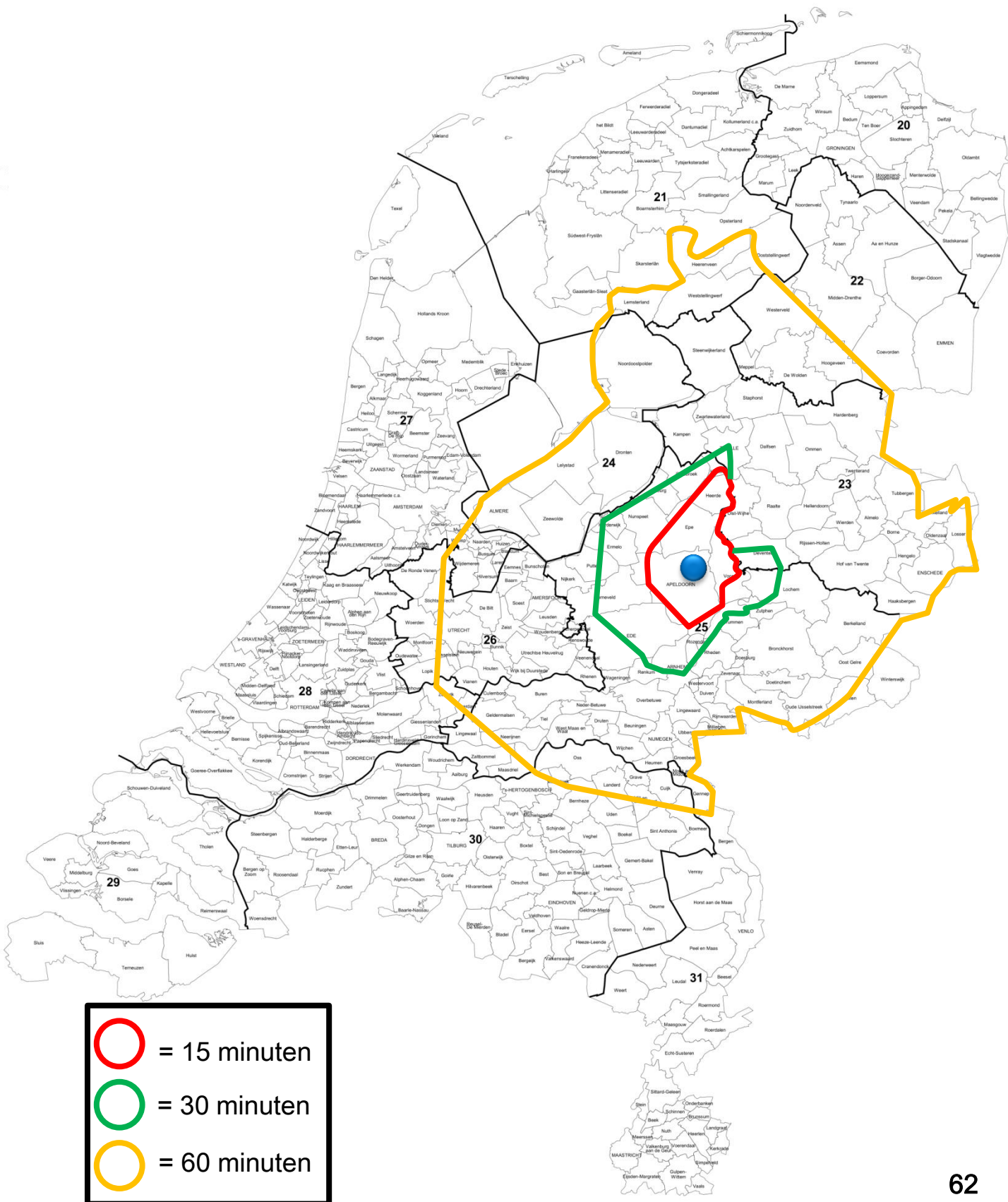


Zwaluwhoeve – Hierden

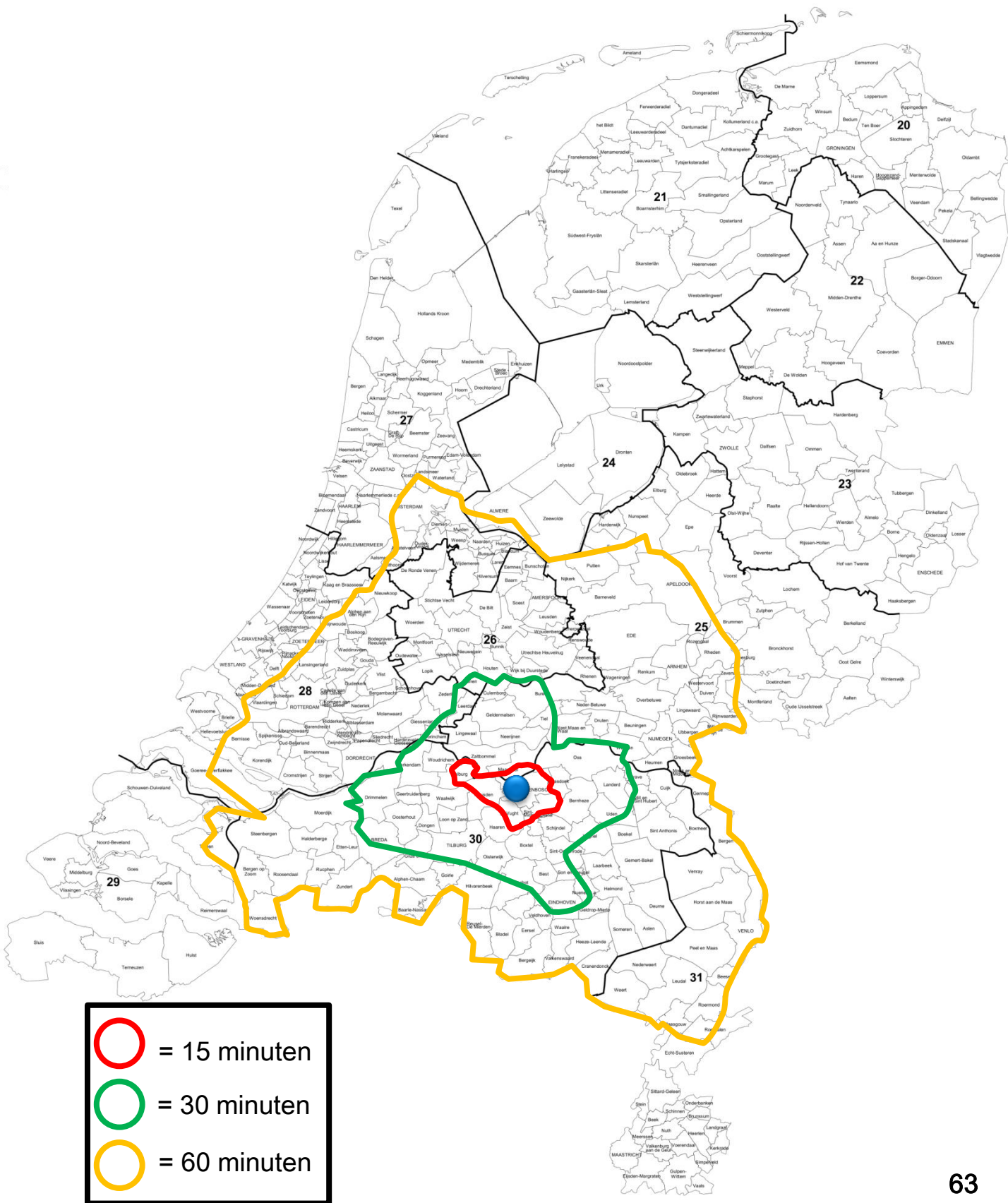




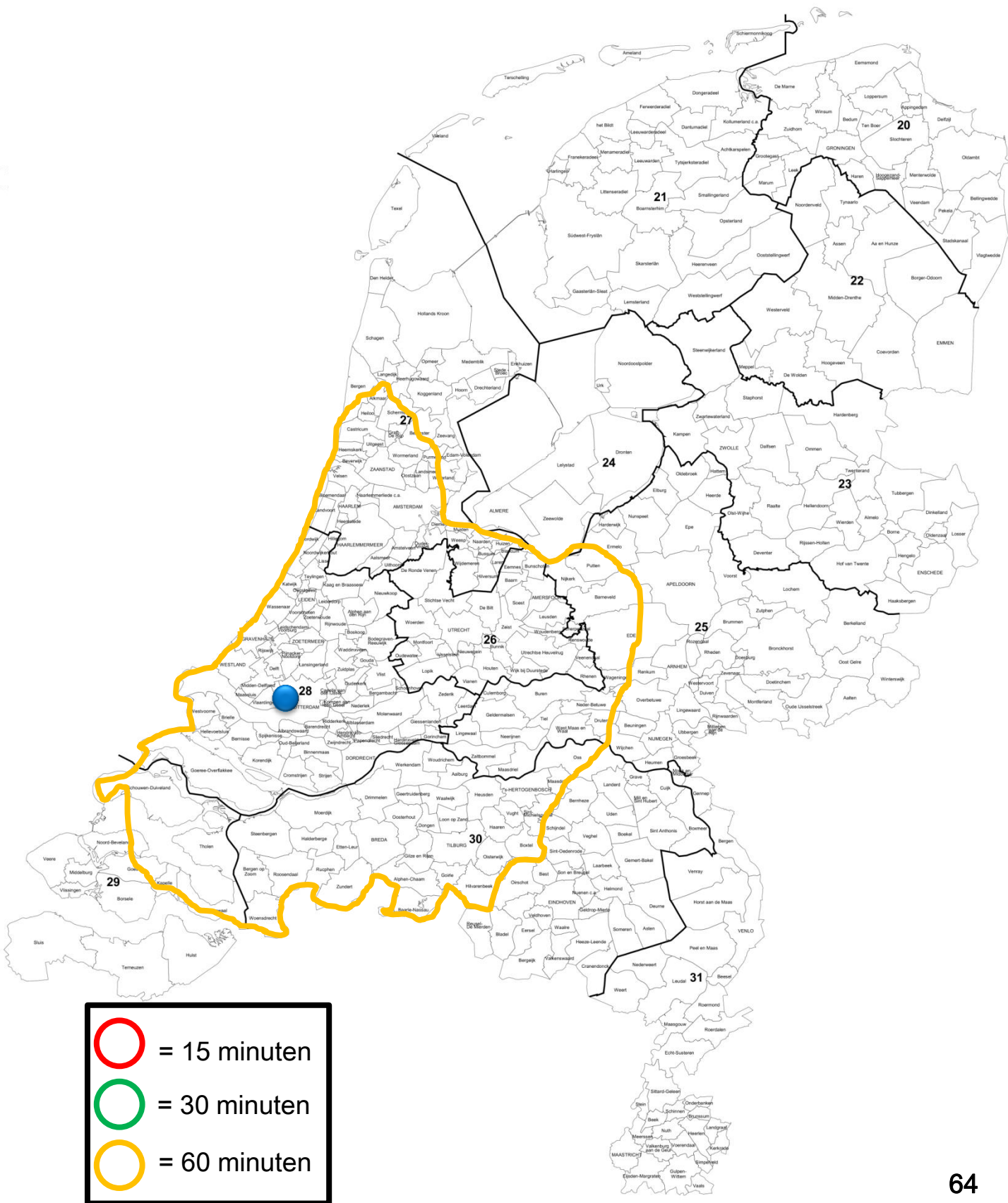
De Veluwe Bron – Emst



Devarana – 's Hertogenbosch

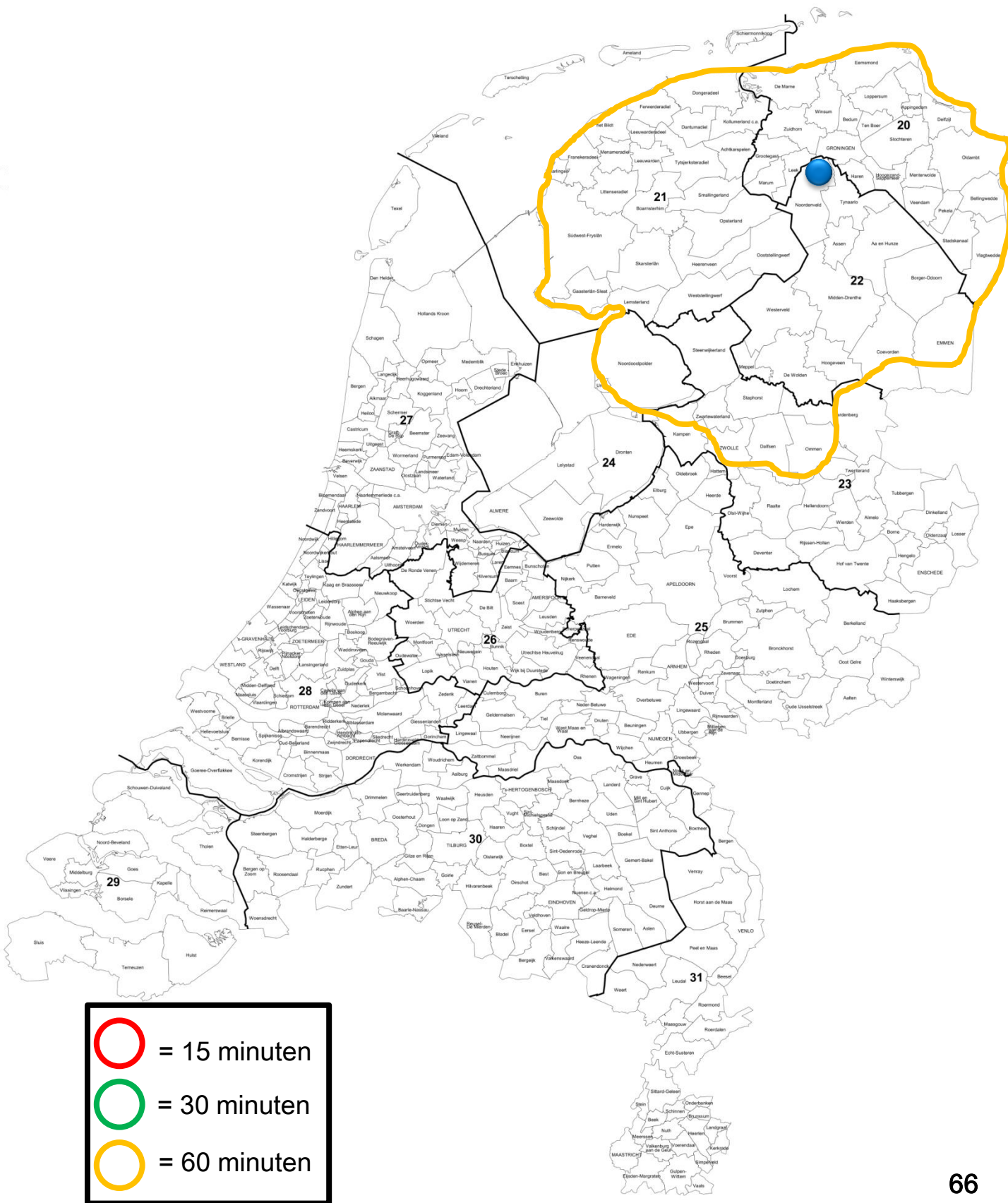


Thermen Holiday – Schiedam





Sauna Peize – Peize







Uitkomsten per sauna



Methodiek Ladder voor duurzame Verstedelijking-Trede 1- Behoefte

Uitkomsten per Sauna 0-2 cabines

Provincie	Sauna en beauty de Veluwe	De Sprekelaar	Sauna de Bakenberg
Verzorgingsgebied	15 min	15 min	15 min
Limburg	0	0	0
Noordbrabant	0	0	0
Zuid Holland	0	0	0
Noord Holland	0	0	0
Utrecht	0	0	0
Gelderland	16.411	5.363	12.484
Flevoland	0	0	0
Groningen	0	0	0
Drenthe	0	0	0
Friesland	0	0	0
Overijssel	0	0	0
Zeeland			
Totaal	16.411	5.363	12.484
Per dag	45	15	34

Uitkomsten per Sauna 3-4 cabines

Provincie	Sauna & Bodycare Apeldoorn		Easyfeeling Sauna		Sauna Winterswijk	
Verzorgingsgebied	15 min	30 min	15 min	30 min	15 min	30 min
Limburg	0	0	0	0	0	0
Noordbrabant	0	0	0	0	0	0
Zuid Holland	0	0	0	0	0	0
Noord Holland	0	0	0	0	0	0
Utrecht	0	0	0	0	0	0
Gelderland	6.436	40.380	9.451	37.223	6.280	24.822
Flevoland	0	0	0	0	0	0
Groningen	0	0	0	0	0	0
Drenthe	0	0	0	0	0	0
Friesland	0	0	0	0	0	0
Overijssel	0	29.894	0	0	0	3.593
Zeeland						
Totaal	76.709		46.675		34.696	
Per dag	210		128		95	

Methodiek Ladder voor duurzame Verstedelijking-Trede 1- Behoefte

Uitkomsten per Sauna 5-10 cabines

Provincie	Sauna & Beauty Velp			Palestra			Sauna Drome		
Verzorgingsgebied	15 min	30 min	60 min	15 min	30 min	60 min	15 min	30 min	60 min
Limburg	0	0	4.641	0	0	97	0	0	97
Noordbrabant	0	0	20.156	0	0	1.481	0	0	1.823
Zuid Holland	0	0	1.774	0	0	862	0	0	8.950
Noord Holland	0	0	5.207	0	0	213	0	0	49.987
Utrecht	0	0	17.012	0	0	13.098	0	24.609	17.012
Gelderland	19.024	56.665	34.113	13.258	32.815	34.113	5.050	25.954	29.170
Flevoland	0	0	8.724	0	0	0	0	879	9.455
Groningen	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Drenthe	0	0	1.537	0	0	0	0	0	0
Friesland	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Overijssel	0	0	34.942	0	0	19.121	0	0	13.783
Zeeland									
Totaal	203.796			115.058			186.769		
Per dag	558			315			512		

Provincie	Sauna Ryokan			Sauna en Beauty Oase			De Thermen		
Verzorgingsgebied	15 min	30 min	60 min	15 min	30 min	60 min	15 min	30 min	60 min
Limburg	0	0	97	0	2.115	8.501	0	1.405	7.402
Noordbrabant	0	0	0	3.076	12.063	37.028	0	6.513	27.890
Zuid Holland	0	0	0	0	0	5.068	0	0	1.438
Noord Holland	0	0	0	0	0	1.554	0	0	0
Utrecht	0	0	10.330	0	0	12.751	0	0	12.000
Gelderland	11.798	24.790	33.345	4.964	19.219	24.077	18.428	19.888	24.367
Flevoland	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Groningen	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Drenthe	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Friesland	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Overijssel	0	2.330	41.605	0	0	4.232	0	0	4.232
Zeeland									
Totaal	124.294			134.649			123.565		
Per dag	341			369			339		

Methodiek Ladder voor duurzame Verstedelijking-Trede 1- Behoefte

Uitkomsten per Sauna meer dan 10 cabines

Provincie	Thermen Berendonk				Zwaluwhoeve			
Verzorgingsgebied	15 min	30 min	60 min	> 60 min	15 min	30 min	60 min	> 60 min
Limburg	0	2.064	10.721	2.380	0	0	0	2.380
Noordbrabant	3.211	13.582	36.133	5.242	0	1.522	0	5.242
Zuid Holland	0	0	1.438	7.561	0	0	4.020	7.561
Noord Holland	0	0	0	5.779	0	0	56.614	5.779
Utrecht	0	0	12.939	2.642	0	0	17.012	2.642
Gelderland	7.036	24.609	26.355	4.276	9.856	10.732	22.431	4.276
Flevoland	0	0	0	845	0	23.473	12.170	845
Groningen	0	0	0	1.234	0	0	0	1.234
Drenthe	0	0	0	1.039	0	0	9.188	1.039
Friesland	0	0	0	1.372	0	0	5.691	1.372
Overijssel	0	0	4.649	2417	0	15.046	14.007	2417
Zeeland				808				808
Totaal	178.331				237.357			
Per dag	489				650			

Provincie	Thermen Bussloo				De Veluwe Bron			
Verzorgingsgebied	15 min	30 min	60 min	> 60 min	15 min	30 min	60 min	> 60 min
Limburg	0	0	410	2.380	0	0	410	2.380
Noordbrabant	0	0	2.551	5.242	0	0	1.502	5.242
Zuid Holland	0	0	256	7.561	0	0	433	7.561
Noord Holland	0	0	3.543	5.779	0	0	5.207	5.779
Utrecht	0	0	13.098	2.642	0	0	14.464	2.642
Gelderland	6.862	28.777	31.694	4.276	11.761	45.530	30.088	4.276
Flevoland	0	0	12.170	845	0	0	12.170	845
Groningen	0	0	0	1.234	0	0	0	1.234
Drenthe	0	0	1.537	1.039	0	0	9.188	1.039
Friesland	0	0	2.299	1.372	0	0	5.691	1.372
Overijssel	0	18.043	46.270	2417	0	10.291	46.270	2417
Zeeland				808				808
Totaal	203.104				228.599			
Per dag	556				626			

Duitse markt

Binnen een reisafstand van circa 60 minuten wonen in Duitsland circa 1,5 miljoen inwoners in leeftijd tussen de 20 en 65 jaar. Uitgaande van een wellness participatie van 7,5% zijn er in dit gebied 112.500 wellnessgasten. Bij een gelijke bezoekfrequentie als in Nederland worden jaarlijks door deze groep 1,6 miljoen bezoeken gebracht aan wellnessbedrijven. Hiervan vindt 31% plaats binnen een reistijd van 30-60 minuten. Deze koopmoeite-bereidheid zal primair toevloeien naar de grotere wellnessbedrijven in Duitsland en het Nederlandse grensgebied (meer dan 5 cabines).

In de Duitse koopmoeitecirkel van 60 minuten zijn 36 van deze grotere wellnessbedrijven gevestigd en in Nederlandse grensgebied zijn er, inclusief Thermen Berendonck, 9 grotere wellnessbedrijven. Dit zou per bedrijf leiden tot dagelijks 31 bezoekers uit Duitsland in de Nederlandse grensbedrijven.

Daarnaast zal nog een percentage van de Duitse bevolking, gelijk aan de situatie in Nederland, bereid zijn om meer dan een uur te reizen. Hierbij gaan wij er vanuit dat de maximale reistijd dan wordt 90 minuten. In deze extra cirkel wonen circa 3 miljoen mensen. Bij een saunaparticipatie van 7,5 % zijn er in dit gebied 148.500 wellnessgasten. Bij een gelijke bezoekfrequentie als in Nederland worden jaarlijks door deze groep 2,2 miljoen bezoeken gebracht aan wellnessbedrijven. Hiervan vindt 12% plaats binnen een reistijd van 60-90 minuten. Deze gasten zullen bij deze reistijd enkel naar de zeer groter centra gaan (meer dan 10 cabines). Naast de Thermen Berendonck zijn er circa 30 grotere wellnessbedrijven gevestigd in Duitsland binnen deze cirkel. Dit zou voor Thermen Berendonck leiden tot dagelijks circa 20 bezoekers uit Duitsland.

Natuurrijke omgeving

- Het bos (de meerjarige natuur) en de groenpartijen die in elk seizoen een ander vergezicht laten zien en onderdeel zijn van de totaalbeleving;
- Het meertje en het strandje (natuurlijk water) om te zwemmen en te recreëren en dat in andere seizoenen zorgt voor rustgevende beelden en geluiden;
- De aanwezigheid van relatief veel buitenruimte in de echte natuur;
- Het ruimtelijk aspect, veel ruimte in het buitengebied met veel mogelijkheden voor activiteiten in de buitenruimte;
- Het wezen van de echtheid, oorspronkelijkheid van de natuurlijke omgeving;
- De natuurlijke rust en stilte van de buitenlocatie welke een steeds belangrijkere plaats in neemt bij het onthaasten en het herstellen van de moderne mens. Essentieel bij het hedendaagse wellnessbezoek waar naast de gezonde saunagang ook steeds meer plaats is voor meditatie en yoga;
- Privacy is noodzakelijk voor een Thermen. Juist in de natuurlijke omgeving kan dit middels planten, bossen en ruimte relatief eenvoudig en op natuurlijke wijze gerealiseerd worden. Natuurlijk zou dit ook in de stedelijke omgeving gerealiseerd kunnen worden middels schuttingen en overkappingen maar deze gekunstelde manier van privacy creëren leidt tot een schijnbeleving van de kern van het beproefde concept.

[illegible]

73

Methodiek Ladder voor duurzame Verstedelijking-Trede 2-Waarom kan het niet in het stedelijk gebied?

Natuurlijke Beeldkwaliteit

Een beeldkwaliteit zoals voorgesteld bij Thermen Berendonck komt slechts tot zijn recht indien deze in een natuurlijke omgeving en -ruimte zal worden gecreëerd. Middels deze beeldkwaliteit wordt de zo noodzakelijke omgeving gecreëerd die zorgt voor een optimale beleving die een succesvol wellnesscenter nodig heeft.

Conclusie

De hier vermelde locatievoorwaarden zijn niet te vinden binnen het bestaande stedelijk gebied maar wel direct aansluitend op het stedelijk gebied, namelijk op de locatie Berendonck. Deze locatie ligt ingesloten tussen Wijchen, Nijmegen en Heumen.

Methodiek Ladder voor duurzame Verstedelijking –Trede 3- Multimodaliteit

Multimodaliteit

Multimodaal ontsloten wil zeggen dat een locatie op de schaal waarop deze functioneert door meerdere vervoerwijzen is ontsloten of in de nabije toekomst wordt ontsloten.

De nieuwe locatie dient in het kader van de Ladder voor duurzame verstedelijking multimodaal te worden ontsloten.

Auto

De bereikbaarheid van recreatiegebied Berendonck per auto is zeer goed. De ligging aan de A73 zorgt voor goede bereikbaarheid vanuit Limburg en Duitsland (district Kleve), de N326 en de N324 bieden goede verbindingen vanuit de directe omgeving (Nijmegen, Arnhem, Grave) en de A73 en de A326 bieden een goede verbinding met de A50 en daarmee bereikbaarheid voor de rest van het land. Binnen het terrein van Berendonck zal voor de Thermen een nieuwe ontsluitingsroute worden aangelegd parallel aan de A73. Hiertoe zullen bestaande wegen worden opgewaardeerd.

Openbaar vervoer

Per openbaar vervoer is de bereikbaarheid redelijk, per bus vanaf station Nijmegen rijdt lijn 99 in circa 15 minuten en vanaf station Wijchen rijdt stadsbus 4 in circa 5 minuten naar het recreatiegebied. In de weekenden is de dienstregeling beperkt en wordt de bereikbaarheid per openbaar vervoer matig.

Methodiek Ladder voor duurzame Verstedelijking –Trede 3- Multimodaliteit

Fiets

De locatie is nu al bereikbaar via de aanwezige fietspaden en de tunnel onder de A73 door. De bestaande fietspaden zullen worden opgewaardeerd.

Shuttle service

Gelijk aan de situatie bij Thermen Bussloo is de ondernemer bereid om waar nodig middels het inzetten van een shuttle service de bereikbaarheid van/naar de belangrijkste stations op bepaalde tijdstippen te optimaliseren.

Geheimhoudingsovereenkomst

Ondergetekende (firma): _____

Adres: _____

Postcode/Plaats: _____

Ondergetekende, optredend zowel in persoon als namens

Verklaart dat:

Hij/zij de inhoud van deze rapportage strikt geheim zal houden en ten aanzien daarvan minimaal dezelfde zorgplichten en waarborgen in acht zal nemen als die gelden ten aanzien van haar eigen interne vertrouwelijke informatie en zal haar medewerkers en overige voor haar werkzame personen verplichten om de bepalingen van deze overeenkomst na te leven. Behoudens schriftelijke toestemming van de eigenaar van deze rapportage mag de inhoud van dit rapport slechts gebruikt worden voor het doel waarvoor deze is verstrekt en zal de ontvangende partij de inhoud niet anderszins ten eigen bate mogen gebruiken.

Verstrekking van de inhoud van dit rapport door de ontvangende partij mag slechts plaatsvinden:

- a) aan eigen medewerkers en overige voor haar werkzame personen, voor zover zulks noodzakelijk is voor de realisering van het doel waarvoor de informatie door de verstrekende partij is overgedragen, zulks met inachtneming van hetgeen in deze overeenkomst is bepaald;*
- b) indien de eigenaar van de rapportage hiertoe voorafgaande schriftelijke toestemming heeft verleend;*
- c) indien dit uit hoofde van een dwingend wettelijke regeling van haar gevorderd wordt. Zulks zal echter pas geschieden na kennisgeving van een dergelijke vordering aan de eigenaar van de rapportage.*

Verstrekking aan derden van de inhoud van dit rapport zal slechts plaatsvinden na schriftelijke toestemming van de eigenaar van de rapportage en enkel nadat een schriftelijke overeenkomst met de desbetreffende derde is afgesloten, waarin is vastgelegd dat de informatie door de derde zal worden behandeld overeenkomstig hetgeen in deze overeenkomst tussen partijen is bepaald.

Ondergetekenden:

plaats

datum

handtekening