

Regionaal Bureau Toerisme De Langstraat

Samenvatting bijsturing koers RBT De Langstraat 2021-2026

Waalwijk, Juli 2021

1. RBT De Langstraat 2021

In het convenant Regionaal Bureau voor Toerisme De Langstraat 2018 t/m 2022 (21 december 2018 ondertekend) is afgesproken jaarlijks prestatie-indicatoren vast te stellen als basis voor de financiering en subsidiëring van het Regionaal Bureau voor Toerisme de Langstraat. Doel is te komen tot goede werkafspraken en de verantwoording daarvan, die recht doen aan tijdsinzet en de prioriteiten.

1.1 Missie en doelstelling RBT

RBT De Langstraat heeft als missie: het bewerkstelligen van een duurzame groei van de vrijetijdssector en het daarmee bevorderen van economie, toerisme, cultuur, werkgelegenheid en leefbaarheid in regio De Langstraat.

Om maximale groei te creëren is het van belang focus aan te brengen in de manier waarop we te werk gaan. Bij uitvoering in promotie, projecten, diensten en producten staat kwaliteit hoog bovenaan. Daarnaast is het inspelen op de behoefte van de markt en het creëren van behoefte in de markt een prioriteit. Hierbij werken we met de 5 pijlers kennis => ontwikkeling => informatie => marketing => trade & sales. Onder elke pijler staan activiteiten (KPI's) die door uitvoering bijdragen aan het einddoel.

2. de 5 pijlers en prestatie indicatoren 2021

Aan de hand van de vijf pijlers zijn er afspraken gemaakt inzake prestatie-indicatoren voor 2021 gebaseerd op de pijlers zoals onderstaand omschreven. Om al in 2021 voor te sorteren op 2022 waarin de koers moet worden gewijzigd conform gepresenteerde plannen, zullen wij ook in 2021 al wijzigingen moeten aanbrengen.

Na analyse en evaluatie van de financiële situatie en uitvoerig gesprekken te hebben gehouden met bestuur, medewerkers en adviseur blijkt het aanbrengen van focus en bijsturen van de koers noodzakelijk om de missie en de doelstellingen van RBT De Langstraat te waarborgen. Deze bijsturing is bekend en bevestigd door RBT De Langstraat aan de beleidsmedewerkers van de gemeenten.

De inhoudelijke bijsturing resulteert niet in wijzigingen in onderstaande pijlers van waaruit nog steeds wordt gewerkt.

Kennis

Verzamelen, uitwisselen, en advies.

Ontwikkeling

Inspireren, stimuleren en faciliteren.

Informatie

Organiseren, verzamelen en verspreiden.

Marketing

Ontwikkeling, coördinatie, promotie.

Trade & sales

Bedienen.

Informatie pluspakketten

Toeristische informatiepunten.

3. financieel overzicht 2021

RBT De Langstraat werkt met basispakketten, die van toepassing zijn voor alle gemeenten op basis van de afgesproken verdeelsleutel. Daarnaast werkt RBT met pluspakketten, die gelden voor gemeenten die specifieke aanvullende wensen hebben. Per pijler wordt het berekende totaaltarief en het tarief per gemeente voor 2021 weergegeven.

Voor 2021 zijn onderstaande subsidies ter beschikking gesteld. Conform afspraak is de basissubsidie dit jaar wederom met 5% afgebouwd en is nu 15% (€ 56.700,-) t.o.v. de initiële subsidie. Voor het aanbrengen van de focus is een bedrag nodig van € 30.000,- wat betaald wordt uit het huidige budget.

Pijler	%	Dongen	Loon op	Waalwijk	Heusden	Verdeelsleutel
Basispakket		11%	34%	20%	35%	
Kennis	10%	3.534	10.924	6.426	11.246	32.130
Ontwikkeling	10%	3.534	10.924	6.426	11.246	32.130
Informatie	25%	8.836	27.311	16.065	28.114	80.325
Marketing	50%	17.672	54.621	32.130	56.228	160.650
Trade & sales	5%	1.767	5.462	3.213	5.623	16.065
Totaal		<u>35.343</u>	<u>109.242</u>	<u>64.260</u>	<u>112.455</u>	<u>321.300</u>
Pluspakket		2.500	20.010	27.572	41.288	91.370
Totaal basis- en		<u>37.843</u>	<u>129.252</u>	<u>91.832</u>	<u>153.743</u>	<u>412.670</u>

4. RBT De Langstraat 2022

Om maximale groei te creëren is het van belang focus aan te brengen in de manier waarop we te werk gaan. Bij uitvoering in promotie, projecten, diensten en producten staat kwaliteit hoog bovenaan alsook het inspelen op de behoefte van de markt en het creëren van behoefte in de markt. Hierbij werken we met de 5 pijlers kennis => ontwikkeling => informatie => marketing => trade & sales. Onder elke pijler staan activiteiten (KPI's) die door uitvoering bijdragen aan het einddoel. In 2022 hebben we o.b.v. de evaluatie van 2021 en de zwakte en sterkte analyse de volgende leidende focuspunten aangebracht;

1. Samenwerking met iconen en parels van De Langstraat
2. Partnerschap VisitBrabant
3. (Online) media professionaliseren en intensiveren
4. Boekingsmodule activeren en uitrollen
5. Informatiepunten uitbreiden
6. Ondernemerspakketten vervolmaken
7. Magazine en informatiegidsen
8. Wandel, fiets, auto en ruiterroutes
9. Bezoek, bezetting en bestedingen
10. (Subsidies) en inkomsten RBT

Dit alles resulteert in een aanpak voor, door, met, tussen, van en over ondernemers en de gasten van De Langstraat

Hiervoor werken we hanteren we de volgorde van belangrijkheid voor het aanbod van het toeristisch aanbod:

1. Verblijfsaccommodaties
2. Horeca en food
3. Dag bezoek
4. Retail

We benaderen hierbij business to business én business to consumer. Hiermee werken we in een piramide vorm. We faciliteren VisitBrabant (B2B) voor de (inter) nationale markt. We faciliteren iconen voor de consument die zij aantrekken (B2B). En we faciliteren (B2B & B2C) de parels, de ondernemers en de TIP's om direct de consument te kunnen faciliteren met o.a. de juiste routes, de juiste folders en magazines, tips en adviezen, etc.

5. de 5 pijlers en prestatie indicatoren 2022

Aan de hand van de vijf pijlers zijn de prestatie-indicatoren hieronder uitgewerkt. Na de analyses, en de bijsturing in 2021 gaan we ons in 2022 richten op de leidende focuspunten.

5.1 Kennis

Verzamelen, uitwisselen, en advies. Alles voor, door, met, tussen, van en over ondernemers.

Activiteit en doelstelling	Prestatie	Leidende focuspunten
Verzamelen en specialiseren van kennis en kunde bij medewerkers en vrijwilligers door opleiding.	Deelname RBT-werknemers en vrijwilligers aan tenminste 1 cursus of workshop per jaar.	5
Kennis uitwisselen met ondernemers over markttrends en -ontwikkelingen door het meten, verzamelen en uitwisselen van data.	Het regelmatig op de hoogte houden van ondernemers m.b.t. data en ontwikkelingen door het delen van kennis en data via (online) communicatiemiddelen, zoals de zakelijke website, social media en tenminste 6 nieuwsbrieven per jaar.	3,5,9
Advies op maat voor gemeente en ondernemers.	Op aanvraag.	

5.2 Ontwikkeling

Inspireren, stimuleren en faciliteren. Alles voor, door, met, tussen, van en over ondernemers.

Activiteit en doelstelling	Prestatie	Leidende focuspunten
Inspireren en stimuleren door in gesprek te gaan met ondernemers, weten wat er speelt, en door samen in gesprek te gaan over innovatie, en ontwikkeling.	Organiseren van tenminste 2*(online) ondernemersbijeenkomsten, zoals bijvoorbeeld een ondernemers café en workshops hoe om te gaan met Duitse gast, cursus Duits/Engels, cursus gastvrijheid en klantvriendelijkheid. En aansluiten bij programma's en thema's van partners.	6,9,10
Faciliteren en verbinden van ondernemers.	Door continue het gesprek aan te gaan met ondernemers en door het eenduidig uiteenzetten van De Langstraat door te ondersteunen bij samenwerkingsvormen.	4,9,10
Kwalitatieve ontwikkeling van de ondernemerspakketten.	Toename van het gebruik van ondernemerspakketten met tenminste 40 stuks in 2022.	6,9,10

5.3 Informatie

Organiseren, verzamelen en verspreiden. Alles voor, door, met, tussen, van en over ondernemers.

Activiteit en doelstelling	Prestatie	Leidende focuspunten
Organiseren van databeheer, adressen- en informatiesysteem en beeldbank.	Up-to-date houden informatiesystemen en uitbouw data en informatie.	5
Informatievoorziening voor bezoekers en bewoners.	Verzamelen en verspreiding informatie via on- en offlinekanalen, zoals website, social media, magazines, 12 nieuwsbrieven per jaar en 4 de grote TIP's, in elke gemeente een. Het continueren van de 4 grote toeristische inspiratiepunten en uitbouw van de kleine TIP's van 8 naar 12 om de toerist informatie te verschaffen, de naamsbekendheid te vergroten en waar diverse wandelingen,	3,5,7,9,10

	arrangementen en tickets kunnen worden gekocht.	
Narrowcasting netwerk optimaliseren.	Het breed inzetbaar maken van het narrowcastingsysteem in de diverse gemeenten en het gebruik ervan door ondernemers te intensiveren.	3,8,9,10

5.4 Marketing

Ontwikkeling, coördinatie, promotie. Alles voor, door, met, tussen, van en over ondernemers.

Activiteit en doelstelling	Prestatie	Leidende focuspunten
Continueren communicatieplan en huisstijl.	Beheer huisstijl, website en ontwikkeling promotiemateriaal en drukwerk.	3,6,7
Online promotie en marketing van de regio.	Beheer en ontwikkelen van onlinemarketingkanalen, social media en websites. Met een groei van Met een groei van 40% (t.o.v. 3500 fans en volgers op Facebook, Instagram en LinkedIn in 2021) en de uitrol van de boekingsmodule voor het vermarkten van minimaal 5 arrangementen in 2022. Vertegenwoordiging van De Langstraat door VisitBrabant en iconen in afstemming en goedkeuring van RBT De Langstraat.	1,2,3,4,6,9
Offline promotie en marketing van de regio.	Het uitbrengen van een magazine in twee jaargetijden (oplage 20.000) en een informatiegids (25.000) over de regio, het recreatief aanbod en routes.	1,6,7,8,9, 10
Ontwikkelen en promotie toeristisch product en opbouwen routenetwerk.	Het onderhouden, promoten en uitnutten van de tenminste 40 fiets-wandel- ruiter- en/of autoroutes en arrangementen. Stimuleren samenwerking tussen partners/ ondernemers.	6,8,9
Free publicity.	Diverse media stimuleren persberichten en berichtgeving over de regio te laten plaatsen.	3,6

5.5 Trade & sales

Bedienen. Alles voor, door, met, tussen, van en over ondernemers.

Activiteit en doelstelling	Prestatie	Leidende focuspunten
Promotie van De Langstraat door de iconen Heusden, Efteling en NP LDD.	Het voeren van gesprekken met de 3 iconen om te komen tot een hechte en intensievere samenwerking en grotere aanwezigheid van De Langstraat.	1,9
Partnerschap met VisitBrabant gericht op icoon Heusden en De Langstraat.	Aanleveren van relevante informatie om een specifieke (inter)nationale markt te bereiken door het uitgeven van een inspiratiebrochure. En het faciliteren van tenminste 3 bezoeken van influencers en sales trips.	1,2,9
Concretiseren van partnerships.	Het aangaan van overeenkomsten met rederijen.	9,10

5.6 Informatie pluspakket

Toeristische informatiepunten

Activiteit en doelstelling	Prestatie	Leidende focuspunten
Bemand toeristisch informatiepunt in Bezoekerscentrum Heusden.	Ontvangst van 25.000 gasten, bemenst door steeds twee vrijwilligers, die kennis hebben van het cultureel en toeristisch aanbod in de regio. Aansturing door coördinator informatiepunten.	5,7,8,9,10
Bemand toeristisch informatiepunt in het Schoenenmuseum van Waalwijk.	Ontvangst van, naar schatting, 10.000 gasten (1/3 van de bezoekers van het museum). Bemenst door professionele medewerkers, die kennis hebben van het cultureel en toeristisch aanbod in de regio. Aansturing door coördinator informatiepunten.	5,7,8,9,10
Bemand toeristisch informatiepunt in Primera Kaatsheuvel.	Ontvangst van, naar schatting, 2.000 gasten. Bemenst door medewerkers van Primera, die kennis hebben van het cultureel en toeristisch aanbod in de regio. Aansturing door coördinator informatiepunten.	5,7,8,9,10

Kleiner toeristisch informatiepunt in de bibliotheek van Dongen.	Het faciliteren van een touchscreen waarop bezoekers zelf hun informatie kunnen vinden en het aanbieden van up to date foldermateriaal	5,7,8,9,10
--	--	------------

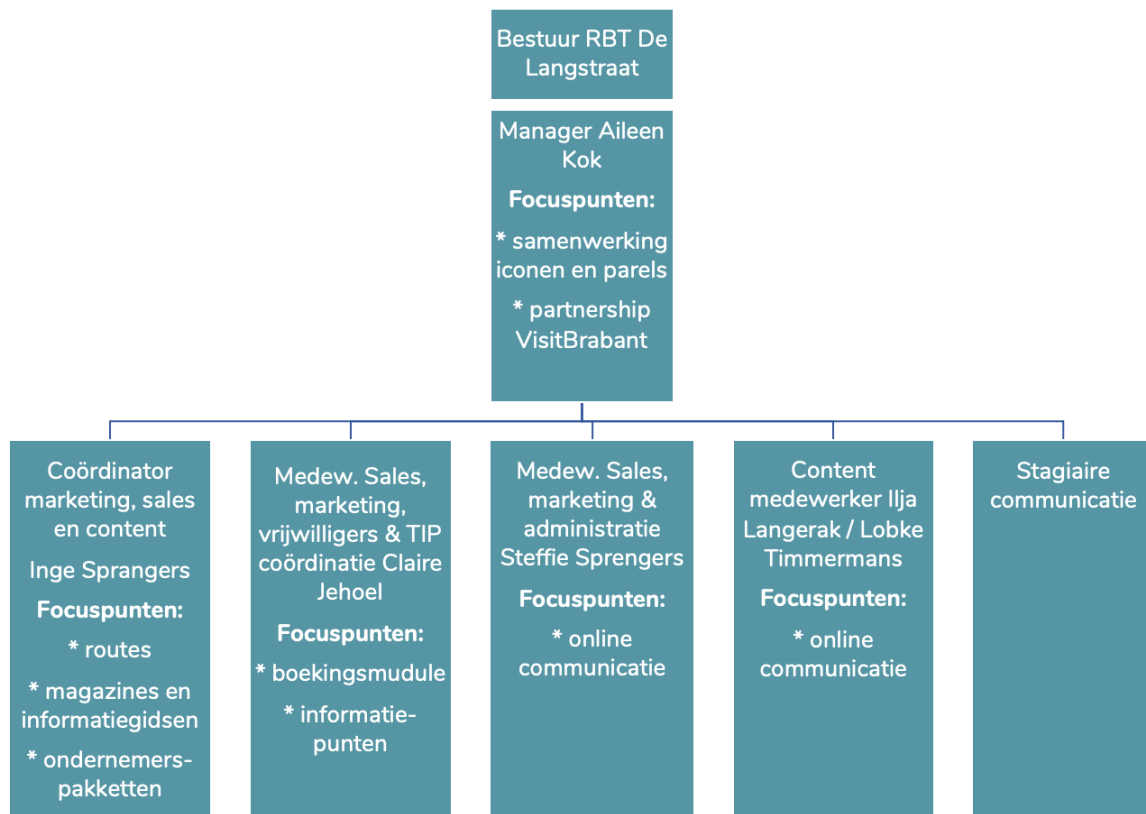
6. begroting 2022

Voor de uitvoering van onze werkzaamheden zijn wij onder andere afhankelijk van de (subsidie)bijdragen van de vier gemeenten. Daarnaast wil RBT De Langstraat inkomsten genereren uit de markt om deze afhankelijkheid te verkleinen. Hiermee streven we naar een goede balans in de toekomst tussen subsidie en eigen inkomsten. RBT verwacht, gezien de omstandigheden rondom Covid- 19 dat er een voorzichtig herstel richting 2022 op gang komt. Hierdoor hopen wij toch nog tenminste € 40.000 uit de winkelverkoop, rondleidingen en verkoop van ondernemerspakketten, etc. in 2022 aan bruto- inkomsten te genereren om verdere activiteiten te ontplooiën.

Begroting RBT De Langstraat 2022		
Ontvangsten	Subsidie	€ 302.400,00
	Omzet verkopen extern	€ 49.000,00
	Kostprijs van de omzet	-€ 29.400,00
<u>Totaal inkomsten</u>		<u>€ 322.000,00</u>
Kosten		
	Lonen en salarissen	€ 203.500,00
	Verkoopkosten	€ 73.350,00
	Overige kosten	€ 45.150,00
<u>Totaal kosten</u>		<u>€ 322.000,00</u>
Balans		€ 0,00

7. uitvoer organisatie

Bij het aanbrengen van focus binnen de taken en de verantwoordelijkheden van de organisatie, behoort ook een focus binnen het team en de uitvoering van deze taken en verantwoordelijkheden. Hiervoor zijn de leidende focuspunten 1 t/m 8, uitgewerkt in samenwerking met de medewerkers in werkplannen voor de komende jaren en onderverdeeld naar de 5 pijlers. Deze focuspunten zijn tevens per medewerker onderverdeeld en behoren tot zijn of haar taak aangevuld met de werkzaamheden die door de manager worden toegewezen. De overige focuspunten zijn een gevolg van of komen voort uit de andere punten.



Voor de uitvoer van de werkzaamheden hebben we momenteel 3,5 FTE beschikbaar.

8. werkzaamheden RBT De Langstraat

Voor 2023- 2026 willen we de aangegeven koers verder blijven volgen, daarbij streven we naar een gezonde balans van eigen inkomsten en subsidie in de komende jaren. De bijbehorende prestatie-indicatoren worden jaarlijks vastgesteld voor het daaropvolgende jaar passend bij de vraag vanuit de regio, de vraag van de bezoeker en aansluitend op het aanbod van het gebied en haar ondernemers. Hiermee willen we een mooi toeristisch aanbod kunnen blijven aanbieden en verder ontwikkelen voor de gasten van De Langstraat. Met deze afspraken willen we tenminste inzetten op een overeenkomst tot en met 2026.

8.1 Missie en doelstelling RBT

RBT De Langstraat heeft als missie: het bevorderen van een duurzame groei van de vrijetijdssector en het daarmee meer bezoekers, bezetting en bestedingen, in regio De Langstraat.

Om maximale toeristische groei te creëren is het van belang focus aan te brengen in de manier waarop we te werk gaan. Bij uitvoering van promotie, projecten, diensten en producten staat kwaliteit hoog bovenaan. Daarnaast is het inspelen op de behoefte van de markt en het creëren van behoefte in de markt een prioriteit. Hierbij werken we met de 5 pijlers kennis => ontwikkeling => informatie => marketing => trade & sales. Onder elke pijler staan activiteiten (KPI's) die door uitvoering bijdragen aan het einddoel.

8.2 Focuspunten en urenbesteding

	Focuspunten	Huidige uren	Toekomstige uren
1.	Samenwerking met iconen en parels van De Langstraat Om (inter) nationale bezoekers van buiten het gebied aan te trekken, zoeken we de samenwerking met de iconen in het gebied; Vestingstad Heusden, Nationaal Park Loonse en Drunense Duinen, Efteling en in de toekomst het SchoenenMuseum. Samen een aantrekkelijke bestemmingsregio promoten waar combinatiebezoeken mogelijk zijn.	6	6
2.	Partnerschap VisitBrabant Het gezamenlijk optrekken met regionale destiniatiemarkering organisaties om de iconen en De Langstraat (inter)nationaal te positioneren op de travel-trade markt.	6	6
3.	(Online) media professionaliseren en intensiveren Het onder de aandacht brengen en bekend maken van het toeristisch product van De Langstraat door het genereren van meer verkeer naar online media en meer social media volgers d.m.v. posts en verwijzingen door partners en ondernemers. Tevens het inhoudelijk professionaliseren van de mediakanalen	37	41

	met SEO en SEA en uitbreidingsmodules op bezoekdelangstraat.nl.		
4.	Boekingsmodule activeren en uitrollen Het implementeren en inrichten van een boekingsmodule die het boekbare aanbod van de regio weergeeft waar de bezoeker direct een arrangement of ticket kan aanschaffen. Hiervoor ondernemers benaderen om ook hen gebruik te laten maken van deze module om bezoekers sneller en digitaal een aanbod te kunnen doen.	8	12
5.	Informatiepunten uitbreiden Het aanpassen van de 3 grote TIP's naar inspiratiepunten en het uitbreiden van kleinere informatie bij ondernemers die strategisch gelegen zijn in de regio waar bezoeker en ondernemer elkaar vinden.	16	24
6.	Ondernemerspakketten vervolmaken Het bekijken van de inhoud van de ondernemerspakketten en die aan te passen naar de behoefte. Hiermee 4het aantal afgenomen ondernemerspakketten verhogen.	23	31
7.	Magazine en informatiegidsen .Het halfjaarlijks uit brengen van het toeristisch seizoensmagazine en informatieboekjes van De Langs8traat met daarin het toeristisch aanbod vermeld aangevuld met vouchers en advertenties.	4	8
8.	Wandel, fiets, auto en ruiterroutes Het promoten, nalopen en actueel houden van het routenetwerk van De Langstraat, alsook het verbinden van pakketafnemers aan de juiste routes.	4	8
9.	Bezoek, bezetting en bestedingen Doelgerichte marktbenadering voor, door, met, tussen, van en over ondernemers om bij te dragen aan een stijging van de 3 B's.	30	38
10.	(Subsidies) en inkomsten RBT Het aan vragen, verantwoorden en presenteren van subsidie gerelateerde zaken en het monitoren en verwerken van inkomsten	8	8
	Totaal aantal uren	142	182

8.3 Uitvoer organisatie

Medewerker	Werkuren	Taken en focuspunten	Uren o.b.v. taken en focuspunten **
Contentmedewerker	24	Social media	6
		Consumenten en zakelijke nieuwsbrief	6
		Blogs afnemen en schrijven	5
		Teksten maken website (ODP)	4
		Website RBT	2
		Events bijhouden, redigeren en plaatsen	1
		Narrowcasting teksten en advertenties	
Administratief en ondersteunend marketingmedewerker	32	Administratie	4
		Superoffice CRM	5
		Adverteren Social media	4
		SEO en SEA op websites doorvoeren	5
		Ondersteuning marketing en sales (ondernemerspakketten, vormgeving, kantoor werkzaamheden, infomail)	14
Marketingmedewerker en vrijw. coördinatie	24	TIP's	6
		Vrijwilligers	10
		Boekingsmodule	2
		Wandelingen	4
		Organisatie events	2
Marketingmedewerker	32	Ondernemerspakketten	10
		Narrowcasting	4
		Routes	4
		Drukwerk	4
		Influencers/ site-inspecties	4
		Coördinatie marketing en sales	6
Manager	30	Samenwerking Iconen en parels van De Langstraat	6
		Partnership VisitBrabant	2
		Sales en ondernemerscontact	8
		Subsidies en inkomsten RBT	4
		Management	10
Totaal	142		142

* uren zijn inclusief overhead/office uren

* hierbij is geen rekening gehouden met vakanties en ziekteverzuim van ongeveer 20%

9. subsidie/ begroting

9.1 Subsidie aanvraag

Zoals in het convenant vastgelegd op 19 december 2018 verlagen wij de subsidie tot en met 2022 jaarlijks met 5% tot 20% afbouw. Vanaf 2023 stellen wij voor een nieuw convenant samen te stellen waarin een vast subsidiebedrag van 315.000, - wordt gevraagd voor bovengenoemde basis werkzaamheden. Daarnaast hebben we gesproken over een jaarlijkse indexering van 2%, deze komt terug in onderstaande tabel.

Jaar	Afbouw %	Subsidie convenant	Benodigd in basis +2% PIC	Netto omzet	Totaal aanvraag + omzet *
	100%	€ 378.000,00			
2019	95%	€ 359.100,00		€ 16.500,00	
2020	90%	€ 340.200,00		€ 4.500,00	
2021	85%	€ 321.300,00		€ 4.500,00	€ 325.800,00
2022	80%	€ 302.400,00		€ 19.600,00	€ 322.000,00
2023		€ 315.000,00		€ 27.160,00	€ 342.160,00
2024		€ 321.300,00	(315.000 × 1,02)	€ 38.734,00	€ 359.634,00
2025		€ 327.726,00	(321.300 × 1,02)	€ 42.430,00	€ 370.156,00
2026		€ 334.280,00	(327.726 × 1,02)	€ 43.449,00	€ 377.729,00

9.2 Omzet begroting

Onderstaand een voorzet van de omzetbegroting tot en met 2026.

		2022	2023	2024	2025	2026
Ontvangsten						
	Subsidie	€ 302.400,00	€ 315.000,00	€ 321.300,00	€ 327.726,00	€ 334.280,00
	Omzet verkopen extern	€ 49.000,00	€ 67.900,00	€ 90.414,00	€ 105.850,00	€ 118.209,00
	Kostprijs van de omzet	-€ 29.400,00	-€ 40.740,00	-€ 52.080,00	-€ 63.420,00	-€ 74.760,00
	<u>Totaal inkomsten</u>	<u>€ 322.000,00</u>	<u>€ 342.160,00</u>	<u>€ 359.634,00</u>	<u>€ 370.156,00</u>	<u>€ 377.729,00</u>
Kosten						
	Lonen en salarissen	€ 203.500,00	€ 218.500,00	€ 233.500,00	€ 243.500,00	€ 243.500,00
	Verkoopkosten	€ 73.350,00	€ 74.817,00	€ 76.313,34	€ 76.839,61	€ 82.396,40
	Overige kosten	€ 45.150,00	€ 48.843,00	€ 49.819,86	€ 51.816,26	€ 51.832,58
	<u>Totaal kosten</u>	<u>€ 322.000,00</u>	<u>€ 342.160,00</u>	<u>€ 359.633,20</u>	<u>€ 370.155,86</u>	<u>€ 377.728,98</u>
Balans		€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00