

6 x kans vergroten op externe investering

Het financieren van leisure, een dilemma

Het Perspectief Bestemming Nederland 2030 is de landelijke visie op de ontwikkeling van toerisme. Deze visie schetst een groei van het aantal (internationale) toeristen naar Nederland van 18 miljoen in 2017 naar circa 30 miljoen in 2030. Latere voorspellingen laten een nog grotere groei zien.¹ Deze groeiende groep bezoekers moet in Nederland ergens worden opgevangen, naast de toenemende recreatieve activiteiten van de Nederlanders zelf (een groeiende, actieve, bevolking die volop recreëert). Dit vereist de uitbreiding van bestaande faciliteiten en de ontwikkeling van nieuwe. Daarnaast is spreiding van toeristen in Nederland een mogelijke strategie om de groei te reguleren en op te vangen, wat onder meer inhoudt het ontwikkelen van nieuw leisure aanbod in specifieke regio's. Het ontwikkelen van een dergelijk (nieuw) aanbod vereist onder andere financiering. De financiering van leisure faciliteiten blijkt in de praktijk erg moeilijk. Waarom dat zo is en welke mogelijke oplossingen er zijn, staat in dit artikel centraal.



Jean-Paul Haenen en Guido Aerts

¹ In geen van deze voorspellingen is rekening gehouden met COVID-19. Een reactie hierop is dat er meer vakanties in eigen land worden doorgebracht. De markt voor toerisme en recreatie is beweeglijk en verandert snel.



Hoe komen we aan financiering? De problematiek kort geschetst

Financiering van leisure projecten komt op vele manieren tot stand. Dat kan onder meer vanuit de eigen financiële middelen, private investeerders, familie, banken, crowdfunding, subsidies en fondsen. Het klinkt dan alsof er meer dan genoeg mogelijk is. Tevens lijkt het er zo op dat geld blijkbaar geen probleem is. Dat laatste klopt ook wel, er is volgens deskundigen en financiële instellingen voldoende investeringskapitaal voorhanden, alleen moet het dan wel ook beschikbaar zijn voor de sector leisure. En daar ligt het probleem.

Door middel van gesprekken met een groot aantal (inter-) nationale leisure experts, bankiers, projectontwikkelaars, consultants (haalbaarheidsstudies) specifiek op het gebied van onderzoek en dagrecreatie, hebben we (meer) inzicht gekregen in de financieringsproblematiek van de leisure sector. En daarnaast hebben wij de bestaande financieringsmogelijkheden in kaart gebracht. Zoals eerder aangegeven, er is volop geld, alleen moet je investeerders overhalen om te investeren in de leisure sector. Een bedrijfstuk die ze minder goed kennen en die niet bekend staat als bijzonder winstgevend en ook weinig succesvolle iconische voorbeelden heeft als in de IT. De markt is enorm competitief, feitelijk is ieder initiatief in concurrentie met ieder ander alternatief om de vrijetijd door te brengen. Zelfs niets doen is een optie. Het beeld wordt gedeeld van beperkte marges met veel risico.

Investeren in leisure kent een lage populariteit, de vraag is dan ook waar die lage populariteit vandaan komt en hoe we dit probleem kunnen oplossen? Blijkbaar lukt het andere sectoren, zoals bijvoorbeeld de ICT-sector, wel om aan geld te komen. De risico's in deze sector zijn zeker aanwezig, maar de verwachte revenuen kunnen enorm zijn! En dat is aantrekkelijk voor een grote groep investeerders. Ze accepteren blijkbaar dat, in een bepaalde portefeuille, bepaalde investeringen niet succesvol zullen zijn en kunnen worden afgeschreven. De zogenaamde business angels accepteren dit omdat dit verlies meer dan gecompenseerd wordt door de enorme winsten van de investeringen die wel succesvol zijn. Met bedrijven als Google, Facebook en Apple

als de bekendste en succesvolste voorbeelden. Revenuen in de sector leisure kunnen echter ook goed zijn, maar blijkbaar is hierover onvoldoende bekend bij investeerders.

Uit de gesprekken die we voerden met een aantal leisure en financiële deskundigen, springen er vijf zaken nadrukkelijk uit die een mogelijke verklaring geven voor het feit dat partijen nauwelijks in leisure projecten willen investeren. Deze redenen zijn:

Business plan realistischer onderbouwen met kennis en data

Financieel specialisten, maar ook een aantal leisure adviseurs, wijzen nadrukkelijk op de slechte kwaliteit van de business plannen die ten grondslag liggen aan een financieringsaanvraag. Een goed opgezet, compleet business plan, is essentieel om investeerders, maar zeker ook banken, te overtuigen om te investeren of een lening te verstrekken. Een mooi geschetst beeld van de geplande attracties en faciliteiten, hoe innovatief dan ook, is echt onvoldoende! Een realistisch plan, goed onderbouwd met een professioneel marktonderzoek en voorzien van een doordacht financieel plan is essentieel. Een goed uitgewerkt financieel plan, rekening houdend met de juiste kengetallen en inzicht gevend in zaken als de Ebitda, cashflow, afschrijvingen, realistische personeelskosten en huisvestingskosten. En daar ligt een groot probleem, bij de meeste business plannen ontbreekt het aan een goed onderbouwde financiële paragraaf. Het creatieve deel is vaak uitgebreid en goed uitgewerkt, het financiële deel is daarentegen afgeraffeld.

Vaak is sprake van slechte, onduidelijke en niet kloppende financiële onderbouwingen van een project

En dit wordt niet geaccepteerd door financiële partijen. De tweede reden schetst deels een verklaring voor de slechte business plannen.

Verbeter financiële kennis bij ondernemers in leisure

Er is sprake van een gebrekkige financiële kennis bij ondernemers en bij leisure adviseurs. Er is vaak sprake van slechte, onduidelijke en niet kloppende financiële onderbouwingen van een project waardoor een financiële investering zo goed als kansloos is. Een project wordt door financiële partijen niet beoordeeld of het leuk of vernieuwend is, het wordt bovenal beoordeeld op financiële gronden. En het vereist kennis om een goed financieel plan op te stellen. Kennis die er blijkbaar niet of onvoldoende is. En kennis die ook kennelijk nauwelijks door gespecialiseerde leisure opleidingen wordt onderwezen.

Waarom toch die overschatting?

Als er sprake is van een financiële onderbouwing dan doet zich een opvallend verschijnsel voor. De opbrengsten van een investering worden vaak overschat en de kosten daarbij onderschat. Er komt meestal ook meer bij kijken dan puur de primaire investering. Denk alleen maar eens aan zaken als de inzet en het opleiden van personeel, de aanpassing van alle marketingactiviteiten. Het voortdurend overschatten van de winstgevendheid ondermijnt natuurlijk het vertrouwen van mogelijke investeerders in de ondernemer en de onderneming.

Investeerders, verdiep je in de lucratieve sector leisure

Tegelijkertijd blijken financiële specialisten, investeerders, fondsbeheerders en bankiers, een gebrekkige kennis te hebben van de leisure sector. Ze kennen de sector van hun eigen vrijetijdsbesteding en nemen

dat als basis voor de beoordeling van een leisure project.

Gasten vragen om scenario's met vernieuwing

Het is voor bedrijven in de leisure sector essentieel om regelmatig nieuwe attracties en faciliteiten te presenteren. Hun gasten verwachten steeds opnieuw uitmuntende en nieuwe belevenissen. Investeren hierin is essentieel om bestaande gasten te behouden en op termijn nieuwe gasten te trekken. Het rendement op deze investeringen is vaak op de korte termijn niet direct te herleiden tot extra omzet of meer bezoek. Op de langere termijn zijn deze investeringen echter noodzakelijk om het bedrijf gezond te houden. Aan financiële partijen dient deze noodzaak tot investeren goed uitgelegd te worden.

Stel dat partijen wel goed onderbouwde plannen gaan indienen voor een financieringsaanvraag, waar liggen er dan mogelijkheden? En waarom zouden investeerders, banken en fondsen dan wel in leisure investeren? Wat maakt investeren in leisure toch echt wel interessant?



Waar komt die lage populariteit vandaan en hoe lossen we dit probleem op?

Investeren in leisure projecten is zeker interessant en rendabel. Waarom?

1

Vrijtijdsbesteding is normaal geworden in onze maatschappij en valt voor velen onder de normale basisbehoeften. Op vakantie gaan is normaal geworden voor meer dan 80% van de bevolking. Nederlanders hebben een exceptioneel hoge vakantieparticipatie en ook dagrecreatie activiteiten zijn ongekend populair. We wandelen, fietsen, bezoeken attractieparken en genieten op en aan het water.

2

De totale economische betekenis van de toeristisch-recreatieve sector bedroeg in 2019 maar liefst € 87,5 miljard. We spreken daarnaast over een sector die goed is voor circa 800.000 banen, en daarmee een essentieel onderdeel vormt van de Nederlandse arbeidsmarkt. Daarnaast groeit de toeristisch-recreatieve sector ook nog eens fors, zoals ook het Perspectief Bestemming Nederland 2030 aangeeft¹. Een stabiele en groeiende sector met volop mogelijkheden.

1 De gevolgen van COVID-19 zijn niet meegenomen, de groei staat hierdoor wel onder druk

3

Investeren in leisure betekent een lange termijn investering met voldoende rendement. Dit blijkt uit een groot scala aan bestaande projecten, waar we constateren dat er, na het overleven van een soms problematische startup fase, een meerjarige periode aanbreekt met goede resultaten en een stabiel rendement.

4

Leisure projecten kunnen goed en relatief eenvoudig gekoppeld worden aan elkaar, waardoor grotere en rendabele leisure bestemmingen ontstaan. Het fenomeen Family Entertainment Center (FEC) heeft Nederland ook bereikt en biedt bezoekers een breed en afwisselend scala aan attracties en faciliteiten. Hierdoor is het risico voor de investeerder ook beperkter, er is altijd wel iets dat een bepaalde doelgroep aantrekt en door de grotere omvang kan men sneller en gericht insprijngen op een veranderende markt en wisselende doelgroepen. Goede voorbeelden zijn centra als de Voltage in Tilburg en het Leisure Dome in Kerkrade. Waarbij de eerste een stand alone FEC is met veel verschillende attracties en de tweede een complex waar meerdere exploitanten leisure attracties aanbieden en elkaar hiermee versterken.

5

Attracties vormen meer en meer een essentieel onderdeel van winkelcentra en binnensteden. Het rendement van de attracties is dan niet alleen interessant, maar ook de retail sector en horeca profiteren volop van deze ontwikkeling. De sectoren versterken elkaar volop en dragen daarmee bij aan stabielere en groeiende omzetten en een interessanter aanbod voor investeerders. Buitenlands onderzoek wijst op een toenemend bezoek aan winkelcentra door de toevoeging van leisure, de komst van andere type bezoekers, een langere verblijfsduur en hogere bestemmingen aan horeca en Retail. Een duidelijke win-win-situatie.



Er zijn wel degelijk stabiele rendementen te behalen met investeringen in de leisure. Op korte termijn wellicht moeilijk concurrerend met alternatieven maar wel met een positief rendement over meerder jaren. Het zou daarmee bij uitstek een sector kunnen zijn die past in een gemengd portfolio voor risico-mijders en risico-spreiders zoals institutionele beleggers.

Hoe vergroot je de kans op een investering als ondernemer?

De vraag die we ons vervolgens kunnen stellen is hoe een ondernemer de kans op een investering kan vergroten.

1 In onze internationale rondgang werd relatief vaak het belang van een ervaren, succesvolle operator, met een bewezen trackrecord genoemd om daarmee de kans op een investering te vergroten. Hiermee wordt aan potentiële investeerders een bepaalde zekerheid geboden. Partijen die nieuw in de markt zijn of slechts een beperkte mate van ervaring hebben, bieden natuurlijk minder zekerheid op een professionele en succesvolle exploitatie. Investeerders willen vooral onzekerheid uitsluiten. Ben je nieuw in de markt, werk dan samen met een professioneel bedrijf ter ondersteuning of zoek een samenwerking met een ervaren ondernemer in deze sector.

2 Zoals al eerder uitgebreid genoemd, een professioneel en goed onderbouwd business plan is essentieel om investeerders en banken over de streep te trekken. Samenwerking met een professioneel leisuure adviesbureau en financieel specialisten is in dit kader aan te raden en vergroot de kans op het verkrijgen van een investering.

3 Probeer te komen tot een zogenaamde financieringscocktail. Hiermee vergroot je niet alleen de kans op een financiering, maar bied je de afzonderlijke partijen ook een grotere mate van zekerheid. Financiële adviseurs kunnen helpen om te komen tot deze financieringsmix. Zij kennen de mogelijkheden, zij kennen de partijen die mogelijk willen en kunnen investeren en ook willen samenwerken binnen een dergelijke constructie. Maak een analyse van de mogelijke risico's en zoek daar de passende financiering bij. Bedenk dat iedere financieringsvorm zijn eigen specifieke voorwaarden kent. Bij eigen vermogen natuurlijk dividend en zeggenschap, bij vreemd vermogen onderpand, hogere rente en sneller aflossen.

4 Een eigen financiële investering is veelal essentieel om de complete financieringsaanvraag rond te krijgen. Hiermee toon je als ondernemer ook aan zelf echt te geloven in het betreffende project en ben je bereid om ook zelf een financieel risico te nemen. Investeerders zien dit graag, niemand wil eigen geld verliezen en het risico lopen om een investering deels of volledig te verliezen. Het betekent concreet dat je je net iets meer inzet om het project tot een succes te maken.

5 Laat je als bedrijf niet alleen professioneel ondersteunen bij de financieringsaanvraag, maar ook met de hele realisatie van het project. Dit geeft potentiële investeerders het vertrouwen dat een en ander professioneel wordt opgepakt.

6 Betrokkenheid van de overheid geeft een bepaalde zekerheid aan een project. Dit kan op meerdere manieren, bijvoorbeeld in de vorm van een garantstelling, verlenen van een subsidie of anderszins. In veel gevallen zullen financiële partijen ook een betrokkenheid van de overheid eisen. Dit speelt zeker een rol als er voor een project nog vergunningen en toekenning op regels moeten worden afgegeven.

In een vervolg op dit artikel zullen we wat uitgebreider ingaan op de verschillende investeringsmogelijkheden die er zijn. Dan zullen we ook een aantal minder bekende mogelijkheden de revue laten passeren.

Jean-Paul Haenen, KWAN Leisure BV
Guido Aerts, programma manager bij CELTH / BUas

