

Lokale Ontwikkelingsstrategie

LEADER Zuidwest Drenthe



Versie december 2016

provincie Drenthe

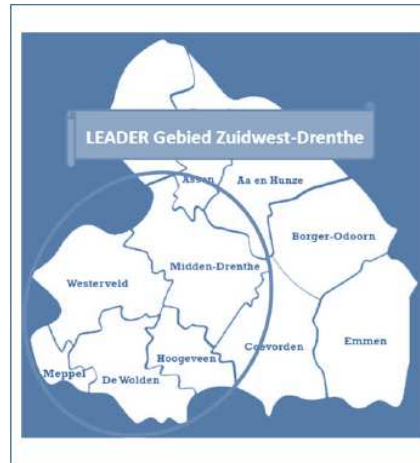
INHOUD

Deel I, Strategie	7
1. Totstandkoming en status Ontwikkelingsstrategie	9
2. Gebied	10
2.1 Begrenzing	10
2.2 Gebiedsanalyse	12
2.3 Trends en Ontwikkelingen in de Vrijtijdseconomie	13
2.4 SWOT-analyse	15
3. Strategie	17
3.1 Algemene doelstellingen.....	18
3.2 Strategie; Be good and tell it.....	19
3.3 Meetbare doelstellingen.....	20
4. Activiteitenplan.....	21
4.1 Be good.....	22
4.2 Tell it	23
4.3 Planning van activiteiten	26
4.4 Communicatie	27
4.5 Administratie	27
5. Organisatie	27
5.1 Positie, taken en bevoegdheden LAG	27
5.2 Profiel en samenstelling LAG	28
5.3 Organisatie van de uitvoering	29
6. Financiering	30
Deel II Reglement	33
7.1. Regelement lokale actiegroep	35
7.2 Selectiecriteria en selectieprocedure steunaanvragen voor Zuidwest Drenthe	36
7.3 Monitoring	39
7.4 Effectmeting en evaluatie	39
Deel III Bijlagen	41
1. Samenstelling LAG en begeleidingsgroep	43
2. Samenvatting Smart Agent leefstijlgroepen in Drenthe.....	45
3. Communicatieplan	47
4. LEADER-waardigheidstoets Zuidwest-Drenthe	55
5. Selectiecriteria en selectieprocedure Leaderaanvragen (als hulpmiddel voor de LAG-leden)	57

Gebiedsanalyse

SWOT

Ambitie



Vrijtjidssector:

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



kracht	intern	omgeving	kans
	<ol style="list-style-type: none"> 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. Interne dorpjes 8. Hoge werkgelegenheid in R+T 9. Relatief hoge voorzieningen plattelandskernen 10. Afwisseling in landschappen 	<ol style="list-style-type: none"> A. Behoeft aan geborgenheid B. Vakantie 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. Natuurportfuncties 	
zwakte	<ol style="list-style-type: none"> 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 	<ol style="list-style-type: none"> 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. vervalen recreatiebedrijven en wijkomende agrarische gebouwen 	bedreiging

- Economische impuls bij minder verstedelijkte regio's met economische, ecologische en sociale innovatieve potentie
- Versterking van de relatie Stad-Land



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.

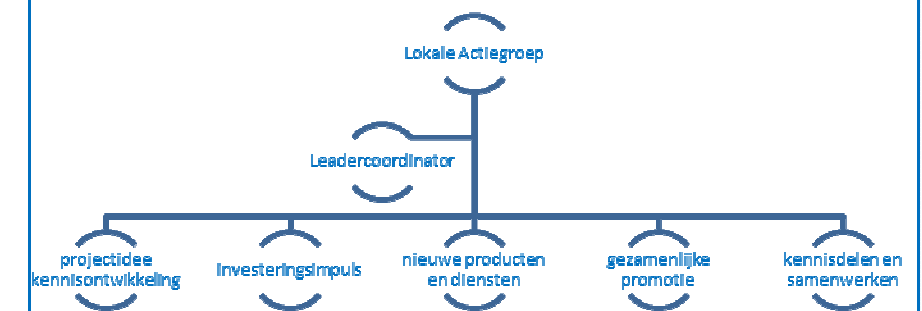


RESULTATEN

- 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	Vorbereidingskosten	Investerings (submaat-Regel 2)	Samenwerkings actt.tt. (submaat regel 3)	Lopende kosten (sub-maatr 4)	Totaal	Totaal per jaar (looptijd 2016-2020)	Bijdragen in % (afgerond)
	LOS	Projecten					
private bijdragen		43%	3.200.000		3.200.000	640.000	40,0%
EU LEADER		29%	2.150.000	50.000	2.400.000	480.000	30,0%
lokale overheden		29%	2.150.000	50.000	2.400.000	480.000	30,0%
TOTALEN	pm		7.500.000	100.000	8.000.000	1.600.000	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.

Vanuit bestuurlijk Zuidwest Drenthe was bekend dat er de mogelijkheid van een LEADER programma bestond. Onderzoeksresultaten met betrekking tot de verblijfsrecreatie in 2014 laten zien dat deze sector 'achteruit boert'. Gezien het grote belang voor de regionale economie is een impuls noodzakelijk. Dat heeft er mede toe geleid dat voor een focus is gekozen voor de vrijetijdseconomie, weliswaar met een bredere impact. Deze keuze heeft ertoe geleid, dat er eerst met de recreatie & toerismesector is gekeken naar wensen en verwachtingen om te komen tot een toeristische agenda, die in een vervolg op dit proces opgewaardeerd zou worden tot een Lokale Ontwikkelingsstrategie.

In de aanloop naar deze toeristische agenda is door het Recreatieschap Drenthe in samenwerking met de beleidsambtenaren toerisme (vrijetijdseconomie) van de betrokken gemeenten een groep van burgers/ ondernemers uit dit gebied uitgenodigd om gezamenlijk te bespreken wat van belang is voor de sector, vanuit het perspectief van de ondernemers. Vanuit alle 5 gemeenten is een burger/ondernemer benaderd om mee te denken aan bouwstenen voor een nieuw Leaderprogramma (zie *bijlage 1*).

De opgaven, zoals genoemd in de samenwerkingsagenda Zuidwest Drenthe, worden door de ondernemers als volgt benoemd:

- Werkgelegenheid creëren en voorzieningen op peil houden door een impuls te geven aan vrijetijdseconomie
- Kwaliteit en waarden van het gebied beschermen t.b.v. instandhouding, ontwikkeling en promotie
- Duurzame ontwikkeling en innovatie een extra impuls geven
- Leefbaar houden van buitengebied en bereikbaar houden van voorzieningen

Met deze uitgangspunten is verder gewerkt aan de toeristische agenda met als hoofdvraag 'wat heeft de sector nodig om een stap voorwaarts te maken'. Na 3 sessies zijn actielijnen opgesteld, die bij kunnen dragen tot een breder palet van recreatieve ontwikkelingen.

1. Betere bereikbaarheid en vindbaarheid (digitaal en gastvrij/publieksvriendelijk)
2. (Nieuwe) kwalitatieve product- en marktcombinaties versterken/uitbreiden/delen
3. Marketing/promotie van het gebied versterken/delen

Hierna is het proces gestart in de opmaat naar een ontwikkelingsstrategie. De groep werd begeleid door een extern bureau en uitgebreid met een aantal beleidsmedewerkers (stad-platteland).

De ondernemers hebben de inhoud besproken met hun achterban en evenzo is afstemming geweest met beleidsmedewerkers vanuit de gemeenten en de Provincie om ook aangehaakt te blijven bij de overheid. Immers zij zijn belangrijke cofinanciers.

Tegelijkertijd is er gezocht naar vertegenwoordigers in het gebied die mede vorm en inhoud kunnen geven aan deze Ontwikkelingsstrategie. Er is toen vooral breder gezocht dan alleen Recreatie en Toerisme. Om een breed draagvlak te creëren is voor de LAG naast recreatieondernemers gekozen voor verantwoordelijke en representatieve vertegenwoordigers vanuit de agrarische sector, het groen (Staatsbosbeheer), dorpsbelang en beleidsmakers vanuit de publieke sector. Vertegenwoordigers, die nadrukkelijk deel uitmaken van de lokale gemeenschap en midden in de maatschappij staan.

Met de a.s. leden van de LAG is de inhoud besproken, bijgesteld en vastgesteld.

De focus ligt vooral op vrijetijdseconomie en heel nadrukkelijk ook in de verbinding (cross-overs) met andere sectoren. Vooral de agrarische sector is een hele natuurlijke sector om de verbinding mee aan te gaan. Er zijn veel multifunctionele bedrijven in het gebied met vele mogelijkheden (excursie, streekproducten, agrarisch natuurbeheer).

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-

2022. 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 heeft de Provincie het rapport in het landelijke format voor de LOS (van dat moment) gegoten. Deze Lokale Ontwikkelingsstrategie is door de Lokale Actiegroep nog een keer besproken en vastgesteld.

Ten behoeve van de realisatie van de doelstellingen en ter bevordering van het bottom up proces zullen extra aanjaagactiviteiten plaatsvinden. Voorbeelden hiervan zijn:

- De LEADERcoördinator is de grote aanjager en het centrale aanspreekpunt voor nieuwe initiatieven
- Samen met sleutelpersonen in het gebied zullen brainstormsessies gehouden worden om de goede en gedragen plannen boven tafel te krijgen.
- Met potentiële initiatiefnemers zullen bijeenkomsten gehouden worden om in samenspraak met elkaar de juiste projecten in de benen te helpen en ook met de intentie om op deze manier draagvlak te krijgen en een uitwisseling van kennis op gang te brengen.
- Excursies met buurtgebieden waar ook een LEADERprogramma in uitvoering is, zoals Zuidoost-Drenthe, Steenwijkerland en Salland. Ook om ideeën op te doen, te inspireren en ervaringen uit te wisselen.
- Al onze LAG-bestuurders zijn ambassadeurs in het gebied en gaan met hun achterban in gesprek om goede initiatieven op te halen
- Deelname aan het landelijk Netwerk Platteland
- Uitbouwen en versterken van regionale netwerken waaraan leden van de LAG een actieve bijdrage leveren.
- In het leven roepen van kwartiermakers om met boeren, burgers en buitenlui dialoogbijeenkomsten voor te bereiden
- Organiseren van informatiebijeenkomsten voor agrariërs om ontwikkeling van nevenactiviteiten te stimuleren als LEADERproject.

Afhankelijk van de omstandigheden en de initiatieven uit het gebied zullen er meer (of minder) aanjaagactiviteiten plaatsvinden. Dat geldt ook voor deskundigheidsbevordering van de aanvragers. In de voorbereidingsperiode heeft de LAG en de LEADERcoördinator al een voedingsbodem gelegd om het bottom-up idee van het programma verder gestalte te geven. We zijn met inwoners in gesprek over ideeën, die er leven middels lokale bijeenkomsten en individuele gesprekken. Dit zal verder opgeschaald worden zodra de LOS ook vastgesteld is door GS. De eerste projectideeën zijn al besproken en boeren, burgers en buitenlui zijn in afwachting van het werkelijke startschot.

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 plattlandsgebied met verspreid liggende dorpen.

Van oudsher is er altijd al een logische band geweest tussen de steden en het omliggende platteland en met dit programma gaan we op zoek naar meer 'nieuwe' verbindingen om te komen tot een fijnmazig netwerk van activiteiten en routes vanuit de stad naar het landelijk gebied en andersom. We doen dit door elkaars sterke punten te benutten en als partners met één gezicht naar buiten te treden met een accent op samen en niet op sec platteland en stad. Zuidwest Drenthe met de vijf gemeenten kent ook een bestuurlijk samenwerkingsverband, waar gezamenlijk gekeken wordt naar ontwikkelingen in het gebied. Het betsuurlijk overleg heeft een bestuurder aangewezen als aanspreekpunt voor de LAG.

Vanuit het Leaderprogramma proberen we met economische en innovatieve impulsen de verbinding tussen stad en platteland te verstevigen. Stad en platteland hebben elkaar nodig. Stedelingen gebruiken de openluchtwembaden en zwemplassen in de dorpen. De mensen van het platteland bezoeken juist in de winter het overdekte zwembad van de steden. Met de e-bikes zijn afstanden beter te overbruggen. Sterke punten platteland (ruimte, groen) en stad (gezellige drukte, winkels, grote o.a. culturele voorzieningen en evenementen) zijn voor de vrijetijdseconomie beter te benutten. Steden kijken vaak naar binnen terwijl oplossingen ook buiten de stad kunnen liggen, groene ruimte om te bewegen, ruimte voor voedsel, voorlichting over voedsel op de boerderij etc. De uitloopmogelijkheden vanuit de stad zijn beter te benutten en de mogelijkheden van het platteland en natuur beter zichtbaar te maken. De stad meer 'zichtbaar' maken als 'slechtweer' voorziening (funshoppen) voor de recreatie en als afzetmarkt voor streekproducten, zowel in winkels als in de horeca. Over en weer zijn verbindingen / arrangementen te bedenken stad en platteland. Binnen vrijetijdseconomie hebben beide een positie en een belang, beide voorzien in behoeften van bezoekers. Kansen om toeristen uit te wisselen, elkaars aanbod delen en elkaar verder helpen. Dit is goed

voor de lokale regionale economie en evenzo voor het voorzieningenaanbod in het gebied. Samen met stad en platteland een slag maken door juist deze samenhang beter zichtbaar te maken.

Vernieuwing en variatie in het toeristisch-recreatief aanbod is gewenst. Dit sluit aan bij het LEADER thema: ***Economische impuls bij minder verstedelijkte regio's met economische, ecologische en sociale innovatieve potentie en het verstevigen van 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 Hogeveen zullen groeien qua inwoneraantal terwijl de plattelandsgemeenten krimpen (De Wolden, Westerveld en Midden-Drenthe). Krimpt de bevolking dan daalt ook de koopkracht waardoor het draagvlak voor voorzieningen afneemt.

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 Hogeveen 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 door bevolkingskrimp en afnemende overnachtingen.

Hogeveen 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. Dit leidt tot een overschrijding met 10.000 inwoners van de inwonersnorm voor een LEADERgebied.

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 hoog voorzieningenniveau, de bereikbaarheid is goed.

De vrijetijdsector 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 wordt ingehaald door 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 en het aanboren van nieuwe doelgroepen.

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 vrijetijdsector 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 gebiedspromotie 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 kwaliteitshotels, 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.

In de hele breedte is de regionale economie vooral op het platteland terug gelopen en in het bijzonder de vrijetijdseconomie. Om die reden is in dit gebied ook gekozen voor focus en gekeken waar kansen liggen en ontwikkelingspotentie is. Juist in Zuidwest Drenthe is de toeristische sector een belangrijke impuls voor de lokale economie, het biedt veel werkgelegenheid en de komst van veel toeristen heeft een positieve impact op allerhande voorzieningen en is derhalve van belang voor de leefbaarheid. Met cross-over mogelijkheden wordt de verbinding gemaakt met andere sectoren. Focus kiezen heeft ook te maken met 'beperkte financiën'; resultaten zijn nu meer zichtbaar (geen druppels, maar een buitje).

Er is een wereld te winnen in de verbinding van stad – land. De voorzieningen in de stad: winkels, grotere culturele instellingen, clusters van restaurants en terrasjes vind je niet op het platteland. Juist daar vind je rust, ruimte en kleinschaligheid. Beide voorzien in behoeften van de bezoekers van Drenthe. Daar ligt ook een kans om verbindingen te maken tussen ondernemers bijv. Flesje eigengemaakte wijn (van de boerderij) als welkomstcadeau bij het hotel in de stad, met daarbij een uitnodiging om eens langs te komen op de boerderij. Ondernemers en burgers gaan op zoek naar creatieve verbindingen en nieuwe afzetmarkten, meer ruimte om te ondernemen (energie, MKB, landbouw) en op zoek naar mogelijkheden voor 'nieuwe' zorg en een betere relatie tussen boer en burger.

Vrijetijdseconomie en leefbaarheid zijn in Zuidwest Drenthe, zeker op het platteland onlosmakelijk met elkaar verbonden.

Nederlandse, maar ook steeds meer buitenlandse gasten die Zuidwest Drenthe bezoeken zorgen ervoor dat de lokale economie betekenis houdt. Denkt u maar aan de bakker, supermarkten en alle andere bedrijvigheid. Het midden- en kleinbedrijf kan in veel kernen in stand blijven dankzij het toerisme. Dit geldt ook voor voorzieningen en infrastructuur, zoals zwembaden, wandel- en fietsroutes, dorpsommetjes etc.

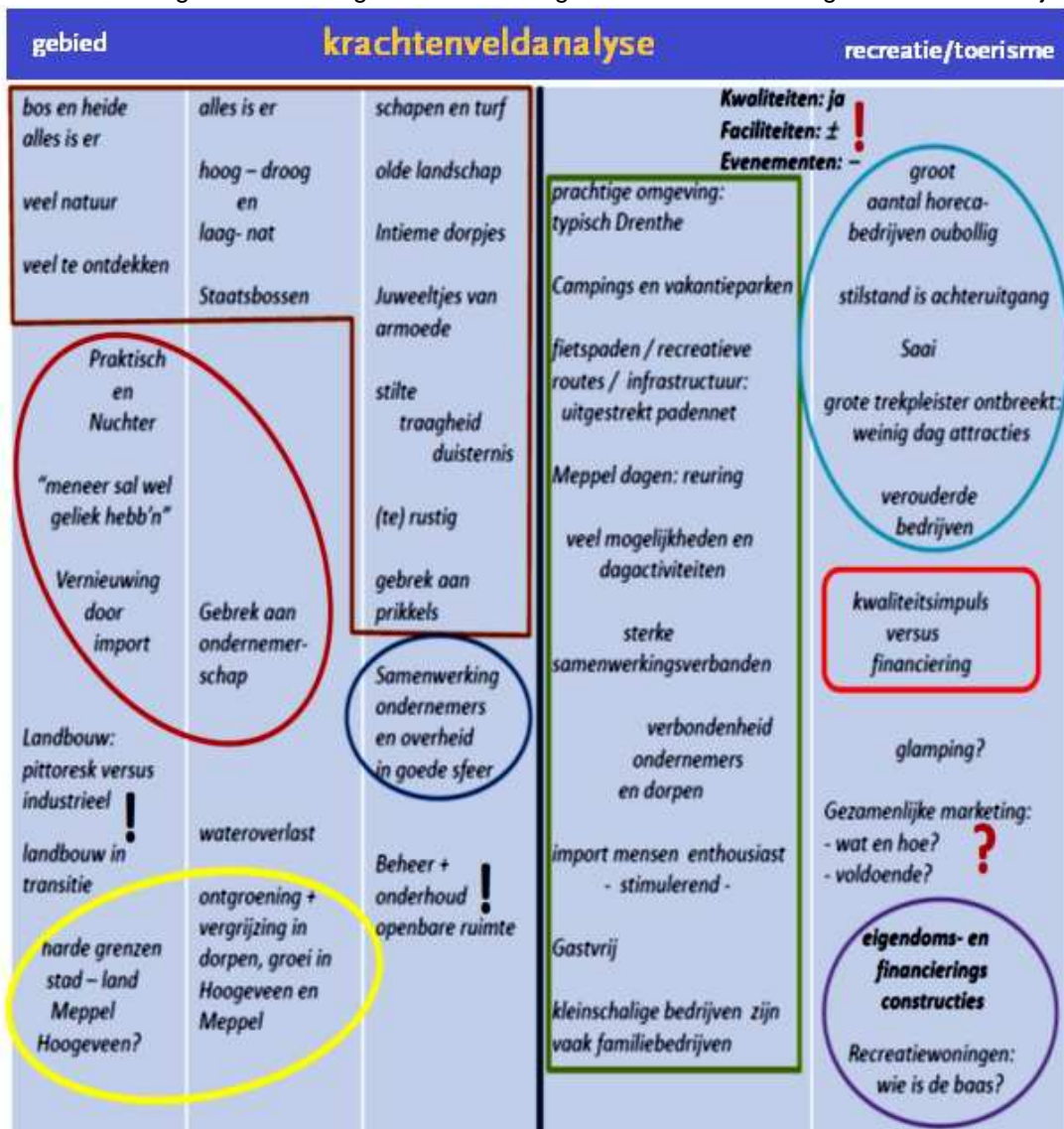
In samenhang met steden zijn nieuwe onderwerpen te agenderen. Voorbeelden zijn nieuwe zorgwoonvormen; zorgtoerisme (rust op het platteland); afzet van streekproducten in de stad en dan is de uitdaging vooral een logistieke; hoe organiseer je dit snel en efficiënt. Ook stedelingen verleiden om meer te gaan recreëren in hun 'achtertuin': de Nationale Parken. Zuidwest Drenthe werkt met de participerende vijf gemeenten bestuurlijk op een aantal terreinen al samen en juist deze ontwikkelingsstrategie kan aangegrepen worden om ook in de uitvoering – in uiteenlopende sectoren - elkaar steeds meer op te zoeken en van elkaars sterke punten gebruik te maken en in gezamenlijkheid nieuwe ontwikkelingen te initiëren. Gelijktijdig bieden de voorzieningen, evenementen en cultuur (musea) in de stedelijke kernen een versterking van het

toeristisch product rust, ruimte en ontspanning waar het platteland sterk in is. Anders dan in de Randstad, zijn de stedelijke kernen in Drenthe relatief klein en ook daar staan voorzieningen onder druk. Voorzieningen maken meer kans in stand te blijven als ook toeristen er gebruik van maken.

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: gekeken is 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 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	
<ol style="list-style-type: none"> 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 		<ol style="list-style-type: none"> 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 		
	<ol style="list-style-type: none"> 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. 		<ol style="list-style-type: none"> 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 	
	zwakte		bedreiging	

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 (bijlage 2) 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.

Van analyse naar 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 vrijetijdssector 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 2015-2022 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. Vandaar de keuze voor focus, voorkeur voor een regenbuitje boven druppels. 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 voorzieningsniveau en de bereikbaarheid van de regio.

De themakeuze economische impuls bij minder verstedelijkte regio's en sociaal innovatieve potentie en het verstevigen van de relatie stad-land (incl. verbeteren agro-toeristische infrastructuur) zal hier een bijdrage aan leveren.

Deze thema's zijn gekozen vanwege de kansen die er liggen om verbindingen te maken en gebruik te maken van elkaars sterke punten.

Er zijn meerdere integrale samenwerkingsverbanden in het gebied. Deze zijn er rondom de Nationale Parken; in de regio bestaan verschillende samenwerkingsverbanden met de LTO, recreatieondernemers, bewoners en zorgaanbieders. Vanuit deze contacten ontstaan op verschillende plaatsen initiatieven zoals bijvoorbeeld gebiedscoöperaties, die zich bezighouden met verschillende innovaties zoals breedband en projecten op het gebied van voeding, zorg, sociaal en ook verbindingen zoeken tussen initiatiefnemers.

De strategie draagt ook bij aan: het versterken van de relatie stad-land: een verbinding leggen tussen de vraag uit de stad en het aanbod op het platteland, het realiseren van betrokken burgerschap en een verbeterd

maatschappelijk draagvlak voor de agrarische sector. Het platteland biedt rust en ruimte, voedsel en recreatie mogelijkheden terwijl in de stad afnemers zitten, verwerkende bedrijven en slechtweert voorzieningen voor recreanten. Op dit moment wordt deze wisselwerking nog niet in ruime mate benut. De LEADERstrategie is erop gericht de verbindingen te versterken en zo een beter totaalproduct neer te kunnen zetten. 1 op de 5 banen in deze regio is gelieerd aan recreatie en toerisme. Als gevolg van de crisis zijn investeringen achterwege gebleven, wat leidt tot achterstallig onderhoud en gebrek aan vernieuwing en een herleving lastig maakt. Met het wegblijven van toeristen, verdwijnen ook steeds meer lokale voorzieningen. Wij beogen met het Leaderprogramma een nieuwe impuls aan de vrijetijdseconomie te geven. Daar profiteert vooral het gebied van waar het gaat om de lokale economie, het MKB en de agrarische sector en de werkgelegenheid; het is goed voor de infrastructuur en ook voor de dorpsvoorzieningen. Het komt in brede zin ook de leefbaarheid ten goede van het wonen op het platteland.

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 gekozen voor het thema **economische impuls bij minder verstedelijkte regio's en sociaal innovatieve potentie en het verstevigen van de relatie stad-land** (incl. verbeteren agro-toeristische infrastructuur). Een focus ligt op de vrijetijdseconomie met alle mogelijke cross-overs uit haar omgeving. 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 de wens uit het gebied² 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. We zien sterke kwaliteiten zoals rust en ruimte in het landelijk gebied enerzijds en voorzieningen en reuring in de kernen anderzijds. Die samenhang op korte afstand biedt kansen voor een sterk toeristisch product, maar dan moet je ze wel verbinden met elkaar. Daarvoor zetten we in op differentiatie doelgroepen (leefstijlgroepen als handvat: zie *bijlage 2*) en een gezamenlijke promotie.

De doelgroepensegmentatie zal ook benut worden om nieuwe/kansrijke doelgroepen aan te trekken. Samenwerking en innovatie staan centraal. Er zijn sinds 2-3 jaar al 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, partijen en vrijwilligers 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 vrijetijdseconomie. Een goede toeristische agrarische infrastructuur biedt kansen. Het gebied rondom de steden kent veel kleinschalig landschap, waar het onderhoud en beheer veelal door agrariërs wordt gedaan. Een goede fiets- en wandelstructuur is belangrijk voor de toerist, maar biedt ook kansen voor agrarische ondernemers om de verbinding te zoeken. Er is veel multifunctionele bedrijvigheid in dit gebied, wat gezien en beleefd mag worden (koeien, kaasmakerij, ijsboerderij, wijnboerderij, bloementeel). De economische impuls is vooral

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.

bedoeld om ondernemers/initiatiefnemers een duwtje in de rug te geven om kwalitatieve accommodaties te realiseren, voor nieuwe producten en evenementen.

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.

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.

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

- 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.**

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.

* Bij nieuwe investeringen zal in veel gevallen ook sprake zijn van een combinatie van de 1^e twee indicatoren d.w.z. een adviestraject welke bij de aanvraag direct is gekoppeld aan een investering in een kwaliteitsimpuls.

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

We kiezen in het LEADERprogramma voor een nieuwe aanpak. Dit doen we o.a. door de mogelijkheid te bieden om gebruik te maken van deskundige adviseurs die initiatiefnemers op weg helpen om met innovatieve producten te komen. Daar is ook subsidie voor beschikbaar; uitgangspunt is om tot onderscheidende producten te komen en niet meer van het zelfde (aandacht voor leefstijlgroepen: zie *bijlage 2*). Dit geldt voor de productontwikkeling, maar ook voor de promotie en marketing. Op zoek naar nieuwe wegen. Er zijn ook mogelijkheden om in gezamenlijkheid producten te ontwikkelen, waarbij kennis gedeeld wordt (niet telkens opnieuw het wiel uitvinden, maar gebruik maken van opgedane kennis). Bij deze nieuwe aanpak maken we verbindingen tussen stedelijke – en plattelandsondernemers en de bewoners. Middels safari's in het landelijk gebied en het stedelijk gebied zullen we mogelijkheden bieden om te inspireren en dit verder te brengen tot nieuwe producten. Dit kan bijv. ook door ondernemersavonden en workshops te gaan organiseren.

De vernieuwing zit hem vooral in om meer bewust te kijken: wie is je bezoeker / ken je bezoeker en wat heeft de bezoeker nodig om een fantastische vakantie te hebben. Wie kan ik in mijn omgeving erbij betrekken om het aanbod te versterken/uit te breiden. Misschien is het wel je buurman, misschien is het een boer, misschien een museum, of het restaurant in de stad. De aanwezigheid van zowel stad als platteland is een unieke selling point: een aantrekkelijk platteland met agrarische activiteiten, een mooi landschap met 'om de hoek' een rijk aanbod aan evenementen en leuke winkeltjes in stedelijk Meppel en Hoogeveen.

Zuidwest Drenthe heeft veel van hetzelfde en om mee te kunnen blijven doen in het toeristische veld is het van belang om door te ontwikkelen en juist nieuwe doelgroepen voor Drenthe te interesseren met een passend aanbod of door aanpassingen aan huidige voorzieningen. Ook in de sfeer van slechtweervoorziening zijn er kansen.

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), veelal in combinatie met 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

Het financieel kader is verder uitgewerkt in hoofdstuk 6.

4.1.1 Kennisontwikkeling

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 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.

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.

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. B&B en zorgboerderijen worden uitgesloten in subsidietrajecten.

De initiatiefnemer motiveert waarom hij of zij gebruik wil maken van de regeling. Het kan bijvoorbeeld gaan om 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.

Er wordt uitgegaan van een gemiddelde projectomvang van ca. €25.000,- per kennistraject.

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 is hoger, 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

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 c.q. 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 (zie bijlage 5).

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 en de achterblijvers zullen op enig moment toch afvallen. 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 '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/publiek geld (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 en Steenwijkerland, zullen we de kansen voor gezamenlijk optrekken hier zeker meenemen.

4.2.1. Productontwikkeling en samenwerking

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-toeristische 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

Digitale ontsluiting in het gebied zelf ("hardware") is ook een item. Het actueel houden van websites kost heel veel tijd. 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. De LAG zet daarom eerst niet in op hardware ten behoeve van betere digitale bereikbaarheid.

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

4.2.3. Activiteiten en evenementen

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

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.

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 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

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 en samenwerking 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 gedachtegoed 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 van activiteiten

Met betrekking tot de meerjarenplanning het volgende: het eerste jaar (2015) zal vooral een jaar van opstarten zijn.

De LEADERcoördinator draagt zorg voor een PR-plan en website. Op de website zijn projectvoorbeelden te vinden om de nieuwe initiatiefnemers te inspireren. 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 die relatief eenvoudig uitvoerbaar zijn. Deze projecten fungeren als 'smeerolie'; de bekendheid van LEADER en het draagvlak voor LEADERmiddelen te vergroten.

In de daarop volgende jaren (2016-2020) 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. De laatste jaren (2021-2022) zijn jaren van afronding, administratie, verantwoording en overdracht naar partners in het gebied.

Ten behoeve van de realisatie van de doelstellingen zullen extra aanjaagactiviteiten plaatsvinden.

Voorbeelden hiervan zijn:

- De LEADERcoördinator is de grote aanjager en het centrale aanspreekpunt voor nieuwe initiatieven
- Samen met sleutelpersonen in het gebied zullen brainstormsessies gehouden worden om de goede en gedragen plannen boven tafel te krijgen.
- Met potentiële initiatiefnemers zullen bijeenkomsten gehouden worden om in samenspraak met elkaar de juiste projecten in de benen te helpen en ook met de intentie om op deze manier draagvlak te krijgen en een uitwisseling van kennis op gang te brengen.
- Excursies met buurtgebieden waar ook een LEADERprogramma in uitvoering is, zoals Zuidoost-Drenthe, Steenwijkerland en Salland. Ook om ideeën op te doen, te inspireren en ervaringen uit te wisselen.
- Al onze LAG-bestuurders zijn ambassadeurs in het gebied en gaan met hun achterban in gesprek om goede initiatieven op te halen
- Deelname aan het landelijk Netwerk Platteland
- Uitbouwen en versterken van regionale netwerken waaraan leden van de LAG een actieve bijdrage leveren.
- In het leven roepen van kwartiermakers om met boeren, burgers en buitenlui dialoogbijeenkomsten voor te bereiden
- Organiseren van informatiebijeenkomsten voor agrariërs om ontwikkeling van nevenactiviteiten te stimuleren als LEADERproject.

Afhankelijk van de omstandigheden en de initiatieven uit het gebied zullen er meer (of minder) aanjaagactiviteiten plaatsvinden. Dat geldt ook voor deskundigheidsbevordering van de aanvragers.

4.4 Communicatie

In het communicatieplan (*bijlage 3*) wordt aangegeven hoe de bekendheid van LEADER wordt vorm gegeven in het gebied. Zowel om projecten te initiëren als wel 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
- themabijeenkomsten op locatie waarbij projectideeën / initiatieven met betrekking tot het betreffende thema centraal staan;
- opzetten van parapluprojecten, zodat ook 'kleinere' initiatieven een kans krijgen
- 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.

Verder zal een interactieve website komen, waar informatie over het Leaderprogramma is te vinden en formulieren om te downloaden. Hier zijn projectbeschrijvingen te vinden en evenzo informatie over bijeenkomsten, workshops etc. Door het organiseren van bijeenkomsten en via actieve organisaties wordt gewezen op het Leaderprogramma. Verder zal de LAG pers en media zoveel mogelijk betrekken bij de ontwikkelingen rondom Leader.

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.

Vanwege de themakeuze zijn LAG-bestuurders gekozen met affiniteit voor de LEADERthema's en niet voor beroepsbestuurders, maar mensen die wonen en werken in het LEADERgebied en dientengevolge nauwe

contacten hebben met hun achterban. De vorige periode bestond de LAG voor het grootste gedeelte uit beroepsbestuurders, 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. In principe neemt de provincie het besluit over van de LAG. SNN is gemandateerd om namens GS de beschikking af te geven.

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).

Zoals al beschreven zijn er op lokaal niveau als op regionaal niveau diverse samenwerkingsverbanden. 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 voorzitter van de LAG is het eerste aanspreekpunt voor de LEADERcoördinator.

Gekozen is voor een kleine, maar wel brede LAG. Naast recreatieondernemers is gekozen voor verantwoordelijke en representatieve vertegenwoordigers vanuit het groen (Staatsbosbeheer); dorpsbelangen en de agrarische sector, aangevuld met beleidsmedewerkers/projectleiders namens de overheid. Vertegenwoordigers, die nadrukkelijk deel uitmaken van de lokale gemeenschap en midden in de maatschappij staan.

Bestuurlijke betrokkenheid gemeenten en provincie is geborgd door een contactwethouder uit het bestuurlijk overleg Zuidwest Drenthe.

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 projectaanvragen besproken worden 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 werkt met 1-2 tenders per jaar. Deze zullen openbaar gemaakt worden via reguliere media en website.

LEADERcoördinator Zuidwest Drenthe

De provincie benoemt een LEADERcoördinator Zuidwest Drenthe (adviserend lid). Deze LEADERcoördinator ondersteunt de LAG en de initiatiefnemers van projecten 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 vrijetijdsector 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 voor initiatiefnemers;
- 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 (bijlage 5).

De procedure is als volgt:

1. projectideeën worden getoetst op hun Leaderwaardigheid (zie *bijlage 4*).
2. een officiële aanvraag wordt ingediend met projectplan, financiering e.d.
3. toetsing van het project volgens een format met selectiecriteria, volgens welke een transparante wegging kan plaatsvinden (*bijlage 5*)

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

Betreft	Investerings (Submaatr 2) Projecten	Samenwerkingskosten (Submaatr 3)	Lopende kosten Submaatr 4	Totaal	Totaal per jaar (looptijd 2016-2020)	Bijdragen in % (afgerond)
private bijdragen	3.200.000			3.200.000 ²⁾	640.000	40,0%
EU LEADER	2.150.000	50.000		2.400.000	480.000	30,0%
lokale overheden	2.150.000 ¹⁾	50.000	400.000 ³⁾	2.400.000	480.000	30,0%
TOTALEN	7.500.000	100.000	400.000	8.000.000	1.600.000	100%

¹⁾ Provincie Drenthe € 1.650.000

Gemeenten e.a. overheden € 500.000

²⁾ Minimale bijdrage. Verwacht wordt dat dit percentage aanzienlijk hoger zal uitvallen.

³⁾ Organisatiekosten LEADER

Toelichting:

Kosten van de voorbereiding (submaatregel 1) wordt door de Provincie Drenthe gedragen:

- Communicatie en PR rond opstellen van de LOS
- Schrijven van de LOS
- Opstellen selectiecriteria e.a. voorbereidende werkzaamheden

Investerings (submaatregel 2)

Voor de uitvoering van de Leaderinitiatieven is een totaal budget van €7.500.000 beschikbaar

- a) Be Good: circa € 1 – € 1,5 miljoen (uitgaande van 5 jaar) kwaliteitsimpuls voor verblijfsaccommodaties en attracties
 - Voor kennisontwikkeling is circa € 500.000 beschikbaar. Gemiddeld € 25.000 per kennis/adviestraject
 - Voor kwaliteitsverbetering is circa € 4.500.000 beschikbaar
- b) Tell it : circa € 1- € 1,2 miljoen voor de gehele periode productontwikkeling (arrangementen, cross-overs en innovaties); onderscheidende evenementen, gezamenlijke marketing en kennisuitwisseling

De LAG probeert dit te stroomlijnen, maar houdt de mogelijkheid open om te anticiperen op ontwikkelingen die zich in het gebied voordoen en de budgetten / tenders daar op aan te passen. De cofinanciering van de Provincie Drenthe is reeds vastgesteld door het college van Gedeputeerde Staten. Dit bedrag is reeds opgenomen in het programma Vitaal Platteland. De 5 gemeenten hebben op de voorhand elk een bedrag van € 100.000 toegekend. Dit betreft een minimum bijdrage en bij meer overheid (gemeente/provincie/waterschap) gerelateerde projecten, kan extra gefinancierd worden door overheden.

Samenwerkingskosten (submaatregel 3):

Bedoeld voor projecten in samenwerking met andere gebieden (nationaal en internationaal).

Uitvoeringskosten - lopende kosten (submaatregel 4):

Om het programma uit te voeren is € 400.000 beschikbaar. Deze kosten worden voor 50% gedekt door de Provincie Drenthe. 50% van de lopende kosten worden gefinancierd vanuit het Leader budget.

Dit budget is ook bedoeld voor processen om goede plannen te genereren en partijen bij elkaar te brengen; om potentiële begunstigen te faciliteren; communicatie en PR, excursies, onderzoek en voor vergoedingen private LAG-leden en onkostenvergoedingen

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.

De betrokken overheden hebben toegezegd om bovenstaande cofinanciering op te nemen in de begrotingen voor de jaren 2015 t/m 2020. 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.

Overige opmerkingen:

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 van 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.

Minimum en maximum subsidietoekenning en kosten bijdrage in natura

Op basis van ervaringen met LEADER wordt *een ondergrens* van € 50.000,- 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:

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

Met betrekking tot *de bovengrens* hanteert de LAG voor de programmalijn 'Be Good' een maximum subsidiebijdrage van € 200,000 en voor 'Tell it' een maximum subsidiebijdrage van € 125.000 per aanvraag. Vanuit de regio zijn verschillende typen aanvragen te verwachten.

De kosten voor bijdragen in natura (onbetaalde eigen arbeid/uren bij winstgevende ondernemingen) mogen maximaal 15% van de subsidiabele kosten bedragen.

Beschrijving en aanpak van risico's cofinanciering

De financiële bijdragen van de lokale overheden zoals hier benoemd zijn geborgd door een bestuurlijke toezegging. Zodra RVO afspraken concreet zijn gemaakt, kunnen de bedragen door middel van een beschikking worden vastgelegd.

Gemeentelijke overheden hebben toegezegd waar nodig extra te willen investeren in projecten die specifiek voor hun gemeente van belang zijn.

De kwaliteitsimpuls is een onderdeel waar een groot deel van het budget in gaat zitten. Dit betreft fysieke investeringen door initiatiefnemers om de kwaliteit van hun bedrijf/bedrijven te verbeteren. De directe opbrengsten voor de initiatiefnemers zijn groot, waardoor wij een eigen bijdrage van tenminste 60% reëel achten. Bij de aanvraag dient de ondernemer de eigen bijdrage te waarborgen. Er zal ook gekeken worden

naar de draagkracht en een gezonde exploitatie van de onderneming ofwel Leader zal nooit een sluitpost kunnen zijn.

DEEL II REGLEMENT

7.1. Regelement 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 (lopende kosten) 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 voor zover 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..
- Geadviseerd wordt om in het bedrijfsplan een meerjarenperspectief van de financiën op te nemen van minimaal 3 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 wordt geadviseerd een marktanalyse op te nemen. 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.

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.

7.2.1. De stappen van een aanvraagprocedure (samengevat)

Fase 1 Projectontwikkeling

STAP 1 Voorbereiden aanvraag

Neem contact op met uw LEADERcoördinator en vraag het Leaderwaardigheidsformulier op. Stuur het ingevulde formulier terug om de inhoud af te stemmen.

STAP 2 Gesprek met LEADERcoördinator en toetsing LEADERwaardigheid .

De LEADERcoördinator kijkt of uw project past binnen de kaders van LEADER en aansluit op de doelen uit de LOS. De LAG beoordeelt deze toets. Hieruit volgt een positieve of negatieve LEADERwaardigheidstoets. Een positieve toets is nodig in het verdere aanvraagproces.

STAP 3 Opstellen projectplan, begroting en andere verplichte bijlagen

Werk uw projectidee uit tot een projectplan. Gebruik hierbij de formats van SNN o.a. een kostenbegroting, exploitatiebegroting, omschrijving van doelen, activiteiten en resultaten.

STAP 4 EH2 + TANcodes aanvragen

Voor het indienen van de aanvraag is een EHerkenning niveau EH2+ nodig. Ook moeten er TAN codes aangevraagd worden om de aanvraag te verzenden.

Fase 2 Indiening

STAP 5: Aanvraag indienen via mijn RVO.nl middels E-Herkenning

Tijdens een openstellingstermijn (zie website www.provincie.drenthe.nl/leaderzuidwestdrenthe) dient u het project in. Dit gaat digitaal via het e-loket.

Fase 3 Beoordeling aanvraag

STAP 6 Beoordeling compleetheid aanvraag (SNN)

Na sluiting van de openstellingstermijn toetst het SNN het project op compleetheid. Indien deze compleet is wordt de aanvraag naar de LAG gestuurd.

STAP 7 Inhoudelijke beoordeling aanvraag (LAG)

De LAG voert de inhoudelijke beoordeling uit op basis van een puntentoekening. Hiervoor maakt zij gebruik van de criteria die zijn opgenomen in de LOS. (zie bijlage 5). Voor projecten die hoog genoeg in de ranking staan en voldoen aan de criteria is er mogelijk subsidie beschikbaar.

STAP 8 Beoordeling financiële, subsidietechnische en staatssteuntechnische aspecten

Het SNN beoordeelt de projecten die hoog genoeg staan in de ranking vervolgens op financiële, subsidietechnische en staatssteuntechnische aspecten. Dit kan tot gevolg hebben dat een project dat inhoudelijk positief rankt uiteindelijk niet voor subsidie in aanmerking komt.

STAP 9 Beoordeling EU conformiteit door RVO

Tenslotte voert het RVO een EU-conformiteitstoets uit

STAP 10. Opstellen beschikking

Het SNN stelt na akkoord RVO een beschikking op met daarin de goedgekeurde kosten, de financiering en eventuele aanvullende voorwaarden..

7.3 Monitoring

Er is gekozen voor een lokale benadering. Daarom wordt ook gekozen voor een kleinschalige manier van monitoring, dichtbij de projectindieners. Van projectaanvragers verwachten we vooraf duidelijk opgestelde doelen en streefwaardes/uitkomsten, die bijdragen aan de LOS. Deze staan genoemd in de aanvraag. LAGleden worden als aanspreekpunt gekoppeld aan een project-in-uitvoering. Wanneer een project van koers raakt, wordt geprobeerd er samen alles aan te doen om het project te doen slagen. Hiervoor kan de LEADER coördinator ondersteuning bieden. 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 subsidieverstrekking 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 valkuilen en de 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 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 het LEADERprogramma zullen we goede en inspirerende voorbeelden en ervaringen 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.

DEEL III BIJLAGEN

1. Samenstelling LAG en begeleidingsgroep

Samenstelling begeleidingsgroep (2014)

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 (2015 e.v.)

m/v	letter	naam	Woon/standplaats	Functie/organisatie
Dhr	R	Schonewille	Nieuweroord	Recreatieondernemer
Dhr	H	Koobs	Beilen	Ondernemersvereniging
Dhr	D.	Bouma	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 der	Zwiggelte	Dorpsbelang
Mw	H	Mulder	Diever	Recreatieschap
Mw	I	de Groot	Zuidwolde	Gemeente De Wolden
Mw	L	Hoeksema	Assen	Provincie Drenthe

Contactgegevens LAG:

Secretaris: Linda Hoeksema, p/a Provincie Drenthe, Postbus 122, 9400 AC Assen
Telefoonnummer 0592-365107, mail l.hoeksema@drenthe.nl

Leadercoördinator:

Vronie Bootsma, p/a Provincie Drenthe, Postbus 122, 9400 AC Assen
Telefoonnummer 0592-365690, mail y.bootsma@drenthe.nl

Profiel bestuurders:

- dhr. R. Schonewille: recreatieondernemer, kennis van cultuurhistorie
- dhr. H. Koobs: diverse bestuurlijke functies: toerisme, sport en welzijn
- dhr. D. Bouma: directeur Bad Hesselingen en betrokken bij diverse innovatieve ontwikkelingen op het gebied van energiebesparing en duurzaamheid; voorloper op het gebied van zwemaccommodaties
- mevr. Y. Cornax: marketing- en promotiedeskundige
- mevr. J. Bijmholt: projectleider Staatsbosbeheer, kennis van openbaar groen en recreatieve mogelijkheden
- dhr. G. Mul: agrarisch- en recreatieondernemer; diverse bestuurlijke functies in landbouw en dorpsbelang
- dhr. C. Hesse: voorzitter raad van commissarissen van de lokale Rabobank, diverse bestuurlijke functies; kennis van arbeidsmarktparticipatie
- dhr. B.J. van de Belt: accountmanager; diverse bestuurlijke functies in jeugdzaken en dorpsbelang
- mevr. H. Mulder: projectleider van verschillende toeristische initiatieven; politiek actief; lid Hippisch Platform
- mevr. I. de Groot: beleidsmedewerker Recreatie en Toerisme; diverse lokale en regionale werkgroepen in de vrijetijdssector; kennis van gebiedsmarketing contactpersoon namens deelnemende gemeenten

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

- mevr. L. Hoeksema, projectondersteuner bij team Plattelandsontwikkeling, algemeen bestuurlijke kennis van de Provincie Drenthe

Om de LAG nog verder te duiden qua brede samenstelling volgt een neutrale, niet-persoonsgebonden aanvulling:

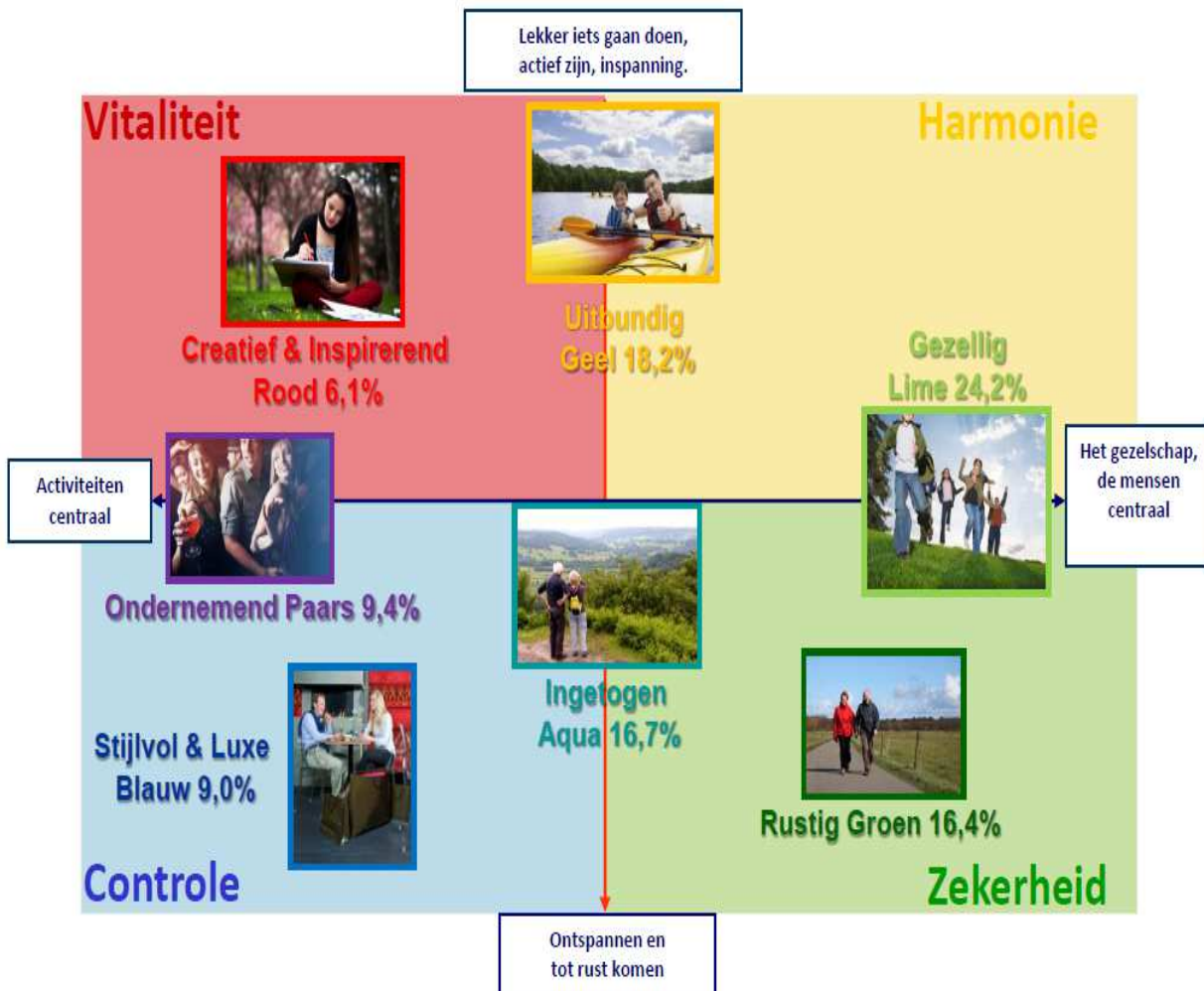
Verbinding met de financiële sector (voorzitter Rabobank)
 Lidmaatschap vrouwennetwerken en politieke partijen
 Bestuurlijke functies bij dorpsbelangen (bij diverse gemeenten)
 Lid van cultuurhistorische verenigingen
 Kennis en kunde m.b.t. tot PR en marketing
 Bestuursfuncties bij sectorale jongerenorganisatie
 Ondernemer met nationale en internationale contacten
 Kennis omtrent verbindingen natuur – economie
 Kennis omtrent stedelijke gebiedsontwikkeling
 Kennis van de agrarische sector en verbindingen met de LTO
 Kennis rondom water, energie, gezondheid en duurzaamheid
 Kennis omtrent zwembadaccommodaties
 Bestuursfunctie bij een samenwerkingsverband van musea
 Kennis en lidmaatschap van dorpsaccommodaties
 Bestuurslid van belangenorganisaties voor zgn. minima
 Voorzitter van een ondernemersvereniging (op gemeentelijk niveau)

Competenties LAG:

- Actieve inbreng en bereid tot samenwerking om initiatieven verder te brengen
- Betrokken en op de hoogte van ontwikkelingen in het gebied
- Communiceren met en informeren van 'achterban' en netwerk (antennefunctie en ambassadeur)
- Kennis delen en kennis ontwikkelen o.a. door deelname aan programma's ten behoeve van deskundigheidsbevordering o.a. themadagen, excursies e.a.
- Als lid / collectief projecten voorbereiden en indienen
- Als lid / collectief projecten van derden beoordelen en monitoren

De LAG heeft een evenwichtige en brede vertegenwoordiging. Verhoging van meer private leden leidt tot een grotere LAG, waarbij de meerwaarde (extra kennis, ervaring, netwerk) niet opweegt tegen de verhoging van organisatiedruk/overleg enz. Er is sprake van een goed evenwicht publiek – privaat. Geen bestuurlijke drukte, maar weldenkende betrokken burgers en ondernemers, met een brede achterban.

2. Samenvatting Smart Agent leefstijlgroepen in Drenthe



Overzicht doelgroepen op basis van de leefstijlsegmentatie. Voor de doelgroep segmentatie wordt gebruik gemaakt van een model met 7 doelgroepen in 4 belevingswerelden. Bron: De leefstijlatlas dagrecreatie voor de provincie Drenthe, Recreatieschap Drenthe, provincie Drenthe / SmartAgent recreantenatlas Provincie Drenthe 2011

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). Ingerogen aqua wordt ook getrokken door de cultuurhistorie in het gebied (o.a. hunebedden, Maatschappij van Weldadigheid). Er liggen ook kansen voor andere leefstijlen. Cultuurhistorie in combinatie met natuur bijvoorbeeld spreekt de rode en paarse leefstijl aan. In Zuidwest Drenthe ligt er een duidelijke opgave om de kwaliteit van de verblijfsrecreatie te verbeteren: vernieuwing en sanering van het bestaande aanbod ten behoeve van nieuwe, onderscheidende of aanvullende accommodaties in de verblijfsrecreatie.

Specifiek in dit gebied is er te veel van hetzelfde aanbod, met name in de gemeenten De Wolden en Westerveld. In Meppel en Hoogeveen is de verblijfsrecreatie beperkt in omvang. Hier liggen nog kansen om te groeien in het verblijfsaanbod, ook in combinatie met vaarrecreatie. Er ligt dus een grote uitdaging om in te zetten op verbreding / vernieuwing / transformatie van het aanbod en in te spelen op de behoeften van de doelgroepen.

3. Communicatieplan

Communicatieplan 2015-2018

Leader Zuidwest Drenthe

Versie:

Datum:

Communicatie werkgroep:

december 2016

Vronie Bootsma,

Herman Koobs, Ingeborg de Groot



Verantwoordelijkheid

Werkgroep communicatie voorzitter:	Vronie Bootsma (LEADERcoördinator)
Projectgroepleden + rol/functie:	Herman Koobs, ondernemersvertegenwoordiger Ingeborg de Groot, beleidsmedewerker vrijetijdseconomie

Periode

Projectperiode:	Aanvang: Juni 2015
	Afronding: December 2018

Beschikbaar budget

Project	Omschrijving	Bedrag
Bekendmakingsfase	Introductie Leader Zuidwest	€ pm *1
Start doorlopende communicatie	Jaarrond communicatie Leader Zuidwest	Lopende kosten

Notities:

*1 Gemaakte kosten vallen onder de zgn. aanloopkosten, deze zijn voor rekening van de Provincie Drenthe.

1. Inleiding

Achtergrond en plaats van LEADER binnen Europese plattelandsontwikkeling

LEADER is een Europees subsidieprogramma. Leader staat voor Liaison Entre Actions de Développement de l'Économie Rurale oftewel de verbinding tussen acties om de plattelandseconomie te ontwikkelen. Het programma is begin jaren '90 ontstaan als nieuwe methode voor projectontwikkeling. Het Franse platteland kende een terugloop van werkgelegenheid en inwonertal en in die tijd ontstond de gedachte om de problematiek niet top-down aan te pakken, maar bottom-up. De bewoners, ondernemers en organisaties actief op het platteland werden uitgenodigd op zoek te gaan naar mogelijkheden om het platteland te versterken. Deze methodiek heeft zijn weg in Europa gevonden.

In Europa zijn op dit moment 2300 Leadergroepen die werken aan ontwikkeling op het platteland.

LEADER maakt deel uit van het Europese Plattelandsontwikkelingsprogramma (POP3).

POP3 investeert in vier thema's: landbouw, natuur, water en LEADER (sociaal-economische ontwikkeling).

Alle maatregelen zijn bedoeld als versterking van het plattelandsbeleid als onderdeel van het Europese Gemeenschappelijk Landbouwbeleid.

Het LEADERprogramma is een typisch plattelandsprogramma welk vele thema's kent o.a. krimp, natuur- en milieueducatie, sociale innovaties, economische versterking etc. In Zuidwest Drenthe is gekozen voor het thema: minder verstedelijkte regio's met economische, ecologische en sociale innovatieve potentie wat moet blijken uit onder andere integrale samenwerkingsverbanden, met als indicatief thema: verstevigen van de relatie stad-platteland.

De Lokale Actie Groep (LAG) is een publiek-privaat samenwerkingsverband van burgers, overheden en maatschappelijke organisaties. De LAG heeft de ontwikkelingsstrategie vastgesteld en verdeelt op basis daarvan het beschikbare budget over de projectvoorstellen. Overheden betalen maximaal 60% van de uitgaven (waarvan 50% LEADER en 50% cofinanciering van deelnemende overheden). Op programmaniveau is tenminste 40% afkomstig uit private financiering.

Het nieuwe programma start in 2015 en is afgerond in 2022.

LEADER Zuidwest

Onderzoek naar de vrijetijdseconomie in 2014 liet zien, dat er m.n. op het gebied van verblijfsrecreatie in Zuidwest Drenthe nog een wereld te winnen is. De vrijetijdseconomie is een belangrijke economische pijler in dit gebied en evenzo belangrijk voor de leefbaarheid en het in stand houden van voorzieningen en infrastructuur op het platteland. De Provincie Drenthe was bekend met een nieuw POP3-Leaderprogramma 2015-2022. In overleg met burgers, ondernemers, groene partijen en vertegenwoordigers namens dorpsbelang, recreatiesector, cultuurhistorische verenigingen e.a. heeft dit ertoe geleid om de focus in Zuidwest Drenthe vooral op de vrijetijdseconomie te leggen met mogelijkheden om zgn. cross-overs te maken met andere sectoren zoals de agrarische sector, de gezondheidseconomie, water etc.

Activiteiten 2015

De regio Zuidwest-Drenthe is nog in procedure voor de verkiezing als LEADER-gebied. Als de Provincie Drenthe, als opdrachtgever en grootste cofinancier een 'go' geeft, is het Europese LEADER-budget vanaf najaar 2015 beschikbaar voor de gemeenten De Wolden, Hoogeveen, Meppel, Westerveld en Midden-Drenthe. Het LEADER-programma staat niet op zichzelf. Het brengt de regio in beweging. Samen van onderop vernieuwen staat voorop, net als het uitwisselen van kennis en ervaringen. Dit versterkt de kracht van Zuidwest-Drenthe.

Om de regio in beweging te brengen is het van belang om ondernemers, vrijwilligers en organisaties te informeren welke kansen het LEADER programma met zich meebrengt.

Het Europese LEADER programma heeft een eigen filosofie. Deze filosofie gaat uit van de kracht van bewoners, ondernemers en organisaties die actief zijn in het gebied. Samen met de overheden op zoek gaan naar nieuwe dynamiek in een publiek-private samenwerking.

We willen de communicatie over het LEADER-programma zo dicht mogelijk bij de betrokkenen in de sector brengen. Om de regio in beweging te brengen starten we met een communicatietraject na de zomer. Om

vervolgens de beweging op gang te blijven houden zetten we in op jaarrond communicatie waarbij we ook kennis en ervaringen zullen blijven delen. Dit plan richt zich op de eerste start en het opstarten van een aantal communicatiemiddelen om jaarrond te kunnen blijven communiceren. Passend bij de filosofie van LEADER kiezen we voor praktische communicatiemiddelen, belangrijk hierbij is de website, de inzet van voorlichtings- en uitwisselingsbijeenkomsten.

2. Communicatie: LEADER Zuidwest Drenthe

Samen in actie voor een leefbaar platteland is het uitgangspunt van LEADER. In Zuidwest Drenthe is er voor gekozen om de te focus leggen op de vrijetijdssector. Ambitie is om te zorgen dat de vrijetijdssector in Zuidwest Drenthe weer koploper wordt door kwaliteitsverbetering en door ontwikkeling van meer onderscheidende producten. Het beoogde resultaat is:

meer bezoekers, die meer uitgeven, langer blijven en vaker terugkomen.

We zetten in op het versterken van de vrijetijdseconomie met als thema:

- minder verstedelijkte regio's met economische, ecologische en sociale innovatieve potentie wat moet blijken uit onder andere integrale samenwerkingsverbanden, met aandacht voor de verbinding tussen stad en platteland.

We onderscheiden 2 pijlers in het programma **Be good** and **Tell it**. Be good heeft als belangrijke sleutelwoorden; wees onderscheidend, biedt kwaliteit en maak een inhaalslag op de markt. Tell it heeft als belangrijke sleutelwoorden; een heldere eenduidige boodschap, samenwerken, leren van elkaar en innovatie.

Voor de komende 7 jaar hebben we ingezet op volgende resultaten:

- 20 adviestrajecten (voor goede plannen)
- 20 investeringen in kwaliteit (in dag- en verblijfsrecreatie)
- 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

Communicatie is een terugkerend vast agendapunt voor de LAG.

2.1 Doelstelling communicatieplan

Om bovenstaande doelstellingen te bereiken is het van cruciaal belang dat de betrokkenen in de sector goed geïnformeerd worden over de mogelijkheden van het LEADER-programma.

In onze communicatie streven we naar:

Lokale overheden, ondernemers, vrijwilligers en organisaties in het gebied (en organisaties die de cross-over maken met de sector) informeren over én stimuleren gebruik te maken van de kansen die het LEADER-programma biedt.

Belangrijke uitgangspunten zijn:

- De communicatie is laagdrempelig en wordt dicht bij de doelgroep gebracht.
- De communicatie is pragmatisch en biedt praktische handreikingen.

- Ondernemers, initiatiefnemers en organisaties moeten ook zelf bereid zijn in beweging te komen. In onze communicatie richten we ons erop dat de ondernemers, initiatiefnemers en organisaties zelf de informatie over LEADER kunnen doornemen en zelf een eerste analyse kunnen maken of hun ideeën en projecten kansrijk zijn voor een bijdrage vanuit LEADER.

In een monitoringssysteem worden de communicatiemomenten bijgehouden.

2.2 Doelgroepen

We onderscheiden een aantal doelgroepen in dit communicatieplan:

- Ondernemers en initiatiefnemers in de vrijetijdseconomie
- Plattelandsondernemers en burgers die de cross-over kunnen maken met de vrijetijdseconomie (met name MKB)*1
- Stichting en organisaties in de vrijetijdseconomie of aanpalende sectoren

*1 M.b.t. het MKB is de intentie vooral kleine tot middelgrote bedrijven te ondersteunen, vanuit de gedachte dat grote bedrijven veel eerder zelf in staat zijn zich staande te houden. Binnen het MKB richten we ons met name op het 'peloton', we doelen daarmee op die ondernemers die bereid en in staat zijn de wedstrijd aan te gaan om weer bij de koplopers te gaan horen. In de communicatie is het daarom niet noodzakelijk alle MKB ondernemers te bereiken maar met name de meer ondernemende MKB-ers.

2.3 Marketing boodschap

In onze communicatie onderscheiden we twee boodschappen. De hoofdboodschap richt zich op de kansen die LEADER biedt voor de ondernemers in de vrijetijdssector:

Zuidwest Drenthe verdient meer toeristen, die langer blijven, meer uitgeven en vaker terugkomen. Wilt u ook dat Zuidwest-Drenthe weer koploper is en heeft u ideeën? Het LEADERprogramma biedt kansen om vernieuwende ideeën samen te realiseren. Samen kunnen we het doen!

In de tweede plaats willen we ondernemers en organisaties informeren over de wijze waarop ze kunnen gebruik maken de LEADER mogelijkheden.

2.4. Communicatieactiviteiten

Website

Doel van de website:

- informatie verstrekken (kennisoverdracht en actueel nieuws)
- resultaten laten zien
- downloaden van alle informatie omtrent aanvragen

Op de site vinden we alle benodigde informatie:

- Homepage die inspireert
- Wat is LEADER?
- Wat zijn de doelstellingen?
- Wat zijn de criteria?
- Is mijn idee/project kansrijk (checklist LEADERwaardigheid)
- Stappen, om tot een subsidieaanvraag te komen
- Voorbeeld/inspirerende projecten en in een later stadium de goedgekeurde projecten
- Filmpjes
- Actueel (agenda, nieuws)
- Informatie over de LAG
- Formulieren en documenten (o.a. LOS)

Informatiebijeenkomsten en kennisuitwisselingsbijeenkomsten

Met geïnteresseerde en belanghebbende (lokale) overheden, ondernemers, vrijwilligers en organisaties uit de regio kijken naar nieuwe kansen. De bijeenkomsten zijn bedoeld om een uitleg te geven over wat LEADER inhoudt maar ook te werken aan de invulling van de plannen.

Flyer

In een korte praktische flyer worden de doelgroep geïnspireerd maar ook kort en bondig geïnformeerd over het LEADER-programma. Verspreiding zal plaatsvinden via de informatiebijeenkomsten, gemeenten, toeristisch regisseurs, LAG leden en is te downloaden via de site. Voor meer informatie wordt doorverwezen naar de website (www.provincie.drenthe/leaderzuidwestdrenthe.nl) .

Nieuwsbrief 1 of 2 keer per jaar

In 2017 zal de eerste nieuwsbrief uitkomen, op het moment dat de 1^e beschikking afgegeven wordt. In een korte overzichtelijke nieuwsbrief met circa 4 tot 5 items per keer houden we overheden en geïnteresseerde ondernemers en organisaties op de hoogte van actuele ontwikkelingen en blijven we inspireren voor nieuwe ideeën. Verspreiding via gemeenteambtenaren in samenspraak met de toeristische regisseurs én via de website.

Pers/regionale media

Op de volgende momenten wordt de pers opgezocht:

Start:

- persbericht bij start voor de huis-aan-huisbladen
- interview RTV Drenthe
- gemeentepagina, twitter, social media accounts gemeenten, toeristische regisseurs

Nieuwsmomenten: eerste subsidies toegekend (2017)

- eerste project gerealiseerd
- actuele bijzonderheden

Opzet parapluprojecten

In samenspraak met deskundige projectontwikkelaar(s) en toeristische regisseurs van de 5 gemeenten zal een inventarisatie gemaakt worden om te komen tot de zgn. paraplu- ofwel koepelprojecten.

Hierbij moet je denken aan de meer kleine projecten rondom een bepaald type investering of thema, die op zichzelf niet in aanmerking komt voor een LEADERsubsidie, maar wanneer de vele kleintjes worden opgeschaald naar één groot project, zijn er wel mogelijkheden.

Belangrijk hierbij is inspelen op de behoefte, die er is en die aansluiten bij de criteria en resultaten, zoals aangegeven in de Lokale Ontwikkelingsstrategie. In de 2^e helft van 2015 zal een eerste aanzet gemaakt worden, met als resultaat een eerste parapluproject in 2016.

Kennisontwikkeling bij LAG Leden

Niet alleen de externe communicatie is van belang ook de interne communicatie is belangrijk. Om zorg te dragen dat de LAG leden de regio kunnen inspireren, starten we met een inspirerende excursie in het najaar van 2015.. We kiezen voor een voorbeeldregio Salland zodat we met deze regio kennis en ervaringen kunnen uitwisselen die we kunnen meenemen naar Zuidwest-Drenthe. De excursie zal een middag en avond in beslag nemen.

LAG leden zullen ook uitgenodigd worden om bij relevante onderwerpen deel te nemen aan bijeenkomsten van het Netwerk Platteland. Dit geldt ook voor relevante bijeenkomsten en workshops of anderszins in de regio.

In 2016 gaan we met de LAG op excursie in Zuidwest Drenthe. We gaan dan uiteenlopende activiteiten en accommodaties bezoeken om te ontdekken wat er in de wereld van vrijetijdseconomie gebeurt en tevens welke nieuwe ontwikkelingen te verwachten zijn.

De excursies zullen gecontinueerd worden in 2017 en 2018. Het ligt in de lijn van de verwachting om de excursie uit te breiden naar andere gebieden.

Ook zal op enig moment een excursie geagendeerd worden daar waar het gaat over samenwerking in de Vrije Kolonies. Er zijn vanwege de a.s. nominatie van de Maatschappij van Weldadigheid voor de status van Werelderfgoed van Unesco ook excursies in beeld met Steenwijkerland en Vlaanderen. In deze 3 gebieden ligt een gezamenlijke historie en de wens om de samenwerking op te schalen. In het kader van LEADER liggen hier mogelijkheden.

3. Budget, planning, partners

3.1 Benodigd budget

De eerste communicatie, zoals website en flyer zal door de Provincie Drenthe betaald worden. Vanaf zomer 2016 is het budget 'lopende kosten' beschikbaar en zullen de organisatiekosten uit dit budget worden gefinancierd.

3.2. Planning

Opstartfase:

Belangrijke data:

- Goedkeuring LOS eind augustus, begin september 2015 (dit werd januari 2016)
- Openstelling tender 1 oktober of 1 november 2015 (dit werd mei 2016)

Deadlines communicatie:

- Site eind september 90% in concept gereed
- Flyer medio oktober in concept klaar, bij goedkeuring in druk klaar
- Persbericht bij goedkeuring (indien site gereed)
- Startbijeenkomst(en) tussen goedkeuring en opstelling tender; keuze maken voor gebiedsniveau of per gemeente (in combinatie met een lokale bijeenkomst)
- Bij openstelling tender volop aandacht in lokale huis-aan-huisbladen en via kanalen van de overheden.

Vervolgfase:

Belangrijke data: tenders in 2016; 2017 en 2018

Jaarlijks een rapportage (stand van zaken) en evaluatie van de LAG

3.4 Samenwerkingspartners e/o financiers

Partijen:

Provincie Drenthe

Gemeenten Zuidwest Drenthe

Recreatieschap Drenthe

Marketing Drenthe

Staatsbosbeheer

Verenigingen recreatieondernemers

Dorpsbelangen

en andere participerende organisaties

Afkortingen en toelichting organisaties

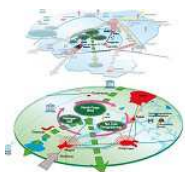
Netwerk Platteland is een nationaal netwerk van en voor mensen en organisaties die zich inzetten voor een sterk en aantrekkelijk platteland.

POP 3 is het Europese plattelandontwikkelingsprogramma 3

GLB – Gemeenschappelijk Landbouwbeleid

LEADER - Liaison Entre Actions de Développement de l'Economie Rurale

4. LEADER-waardigheidstoets Zuidwest-Drenthe



Europees Landbouwfonds voor Plattelandsontwikkeling; Europa investeert in zijn platteland.

Be Good/ Tell it

LEADER Zuidwest-Drenthe; Leaderwaardigheidstoets

Projectvoorstel	
Projecttitel	
Indiener/trekker (uw gegevens) Rechtsvorm	
Projectpartners (wie doen er mee)	
Doel van het project (in relatie met de LOS Zuidwest Drenthe)	
Korte beschrijving van het project (*) : - aanleiding tot project (marktverkenning, haalbaarheidsonderzoek etc..) - wat is de innovatie (onderscheidend) / - waarom past dit binnen Leader - koppeling met agrarische sector - financiële haalbaarheid	
Welke 'producten' worden gerealiseerd en welke resultaten worden verwacht	
Vergunningen vereist voor het initiatief (**) Zo ja, welke:	
Bent u bereid om opgedane kennis en ervaringen te delen met collega's?	Ja / nee Omdat....
Hoe geeft u vorm aan de samenwerking met collega-ondernemers? bijv. rondom thema's als licht-duisternis; nationale parken; paarden; cultuurhistorie; promotie, etc (wat is de toegevoegde waarde voor het toeristisch product)	

Projectbegroting Be Good: (minimaal € 125.000,- waarvan minimale eigen bijdrage € 75.000,-) Tell it: (minimaal € 62.500,- waarvan minimale eigen bijdrage € 12.500,-)	Totale kosten: Financiering: (specificeren)
Start en einde van het project	
Gesproken met LAG-lid (indien van toepassing)	Naam:
Contactpersoon project Naam, adres, telefoonnummer, e mail	
Advies Lokale Actiegroep (in te vullen door secretaris LAG)	
Opmerkingen:	

(*) U mag een bijlage gebruiken van maximaal 1 A4 om het project kort te beschrijven. Tevens kunt u in een filmpje van ca 3 minuten uw bedrijf/activiteit ‘in beeld brengen’

(**) Een officiële aanvraag kunt u indienen, wanneer er geen obstakels zijn te verwachten bij de vergunningverlening

U kunt het formulier mailen naar Vronie Bootsma (Provincie Drenthe) v.bootsma@drenthe.nl

U ontvangt een bericht wanneer het projectvoorstel besproken zal worden door het bestuur van LEADER, de zgn. Lokale Actiegroep (LAG)

Disclaimer: een positief advies van de LAG op deze pré-toets betekent dat u het project officieel kunt indienen en dat het projectidee Leaderwaardig is bevonden. Pas na indiening en na volledigheidstoets en subsidie-technische toets (van SNN en RVO.nl) beoordeelt de LAG de totale projectaanvraag en zal GS adviseren. Uiteindelijk besluit GS.

De beste projecten (de meeste punten volgens de selectiecriteria) komen in aanmerking voor subsidie.

5. Selectiecriteria en selectieprocedure Leaderaanvragen (als hulpmiddel voor de LAG-leden)

Criteria	Check op	Score 0= niet 1= laag 2= gemiddeld 3= hoog	Hulpvragen
1. Doelen van de ontwikkelingsstrategie	In welke mate draagt het project bij aan één of meerdere doelen van de LOS a. bijdrage aan lokale economie b. behoud werkgelegenheid* ¹ c. verbetering voorzieningenniveau d. bevorderen stad-platteland relatie* ¹ e. cross-overproject* ¹	a t/m e samen min. 5 pnt max. 15 pnt	+draagt het bij +hadden we dit voor ogen met Leader +is er sprake van een onderscheidend of kwalitatief verbeterd product +cross-overs: projecten met maatschappelijke bijdrage en/of educatieve aspecten
2. Leader-criteria	In welke mate voldoet het project aan de Leadercriteria: a. bottom-up b. innovatief c. meerwaarde voor Zuidwest Drenthe* ¹ d. samenwerking e. overdracht van kennis en ervaring .	a t/m c samen min. 7 pnt a t/m e samen min. 9 pnt max. 15 pnt	+ is er een regionale behoefte vanuit het gebied + is project van individu: dan dient innovatief een score van 3 pnt te hebben incl. mogelijkheden voor kennisoverdracht + overdracht van resultaten, kennis en overdracht. Hoe gaan we dit toetsen?
3. Haalbaarheid	Is het project haalbaar en op langere termijn levensvatbaar? a. organisatorisch b. financieel	a. min. 2 pnt b. min. 2 pnt a en b samen: min. 4 pnt max. 6 pnt	+ project logisch en solide + heeft de initiatiefnemer(s) voldoende capaciteit om project te realiseren en in stand te houden? +betrouwbaarheid en/of kwaliteit van initiatiefnemer/organisatie. +sprake van belangenverstrengeling +mis je iemand bij de betrokkenen +realistisch tijdpad + zijn de vergunningen verleend + realistische begroting +is de financiering toegezegd +is exploitatie-begroting voor komende 3 jaar dekkend en realistisch? + is project op langere termijn levensvatbaar
4. Value for money	. a. efficiënt en effectief b. staat de investering in verhouding tot de opbrengst	a. min. 2 pnt b. min. 1pnt . a en b samen: min. 3	+er is een logisch verband tussen doel, geplande activiteit en de begrote kosten +balans begrote kosten en verwachte opbrengst (realistisch/opgeklopt) +is project gevraagde Leaderbijdrage waard +zijn er financieringsbronnen die beter

		max. 6 pnt.	geschikt zijn voor dit project
Eindscore	Totaal aantal punten	...	Minimaal 21 Maximaal 42
Opmerkingen en verbeterpunten			
Advies LAG			Beknopte omschrijving van argumenten voor verslag, website, persbericht

