

**POLDERS VAN KRUIBEKE -
TOERISTISCH-RECREATIEVE BASISPOSITIONERING**

Antea Group i.s.m. IDEA Consult

in opdracht van Waterwegen en Zeekanaal nv



W&Z, ANTWERPEN, 2012

"Investing in your future"
Crossborder cooperation programme
2007-2013 Part-financed by the European Union
(European Regional Development Fund)



COLOFON

Opdracht

Polders van Kruikebe - Toeristisch-recreatieve basispositionering

Opdrachtgever

Waterwegen en Zeekanaal NV

Afdeling Zeeschelde

Anna-Bijns Gebouw

Lange Kievitsraat 111-11

2018 Antwerpen 1

Opdrachthouder

Antea Belgium nv i.s.m. Idea Consult

Roderveldlaan 1

2060 Antwerpen

Tel 03/221.55.00

Fax 03/221.55.01

www.anteagroup.com

www.anteagroup.be

BTW: BE 414.321.939

RPR Antwerpen 0414.321.939

IBAN: BE81 4062 0904 6124

BIC: KREDBEBB

Antea Group is gecertificeerd volgens ISO9001

Identificatienummer

2054625041

Datum

2012

Vrijgave

Gert Stappaerts - projectleider

Projectmedewerkers

Antea Group

Gert Stappaerts

Timothy Vanagt

Idea Consult

Toon Berckmoes

Pierre-Alain Franck

copyright Antea Group 2012

Zonder de voorafgaande schriftelijke toestemming van Antea Group NV mag geen enkel onderdeel of uittreksel uit deze tekst worden weergegeven of in een elektronische databank worden gevoegd, noch gefotokopieerd of op een andere manier vermenigvuldigd.

INHOUD

1. Onthaalvisie voor de Kruibeekse Polders: basispositionering	5
1.1. Drie kernelementen	6
1.2. Toegankelijkheid en bereikbaarheid als randvoorwaarden	6
1.3. Kers op de taart: de Kruibeekse Polders als onderdeel van een potentieel Nationaal Park	6
2. Het marktpotentieel van de Kruibeekse Polders	7
2.1. Marktpotentieel: een evolutief gegeven	7
2.2. Doelgroepen en product-markt combinaties	8
2.3. Raming bezoekerspotentieel	9
3. Marketing als hefboom en voorwaarde	13
4. Het eigenlijke onthaal	14
4.1. Onthaal vooraf	14
4.2. Onthaal ter plaatse	15

1. Onthaalvisie voor de Kruibeekse Polders: basispositionering

Vandaag kunnen de huidige Kruibeekse Polders louter een positionering claimen van een 'natuur- en overstromingsgebied in volle realisatie'. Vanuit toeristisch-recreatief oogpunt zijn de Kruibeekse Polders daarom alsnog niet tot nauwelijks interessant. Pas vanaf het beëindigen van de inrichtingswerken zullen de Kruibeekse Polders geleidelijk aan hun toeristisch-recreatieve relevantie als bijzondere waterrijke natuurlandschappen ontwikkelen. Het genereren van een voldoende sterke natuurbasis (flora/fauna) heeft immers tijd nodig. Goede kaas moet rijpen...

De basispositionering van de Kruibeekse Polders als waterrijke natuurlandschappen is op zichzelf echter onvoldoende sterk om het gebied ook een autonome aantrekkingskracht te geven voor bezoekers van buiten de regio. Dit wordt wél het geval wanneer de toeristisch-recreatieve troeven van deze waterrijke natuurlandschappen gekoppeld kunnen worden aan de toeristisch-recreatieve potenties van de directe en ruimere omgeving.

1.1. Drie kernelementen

De Kruibeekse Polders positioneren zich dan ook bij voorkeur als waterrijke natuurelders in de Schelde-Durme-Rupelvallei, omringd door aantrekkelijke dorpen en dichtbij Antwerpen.

Drie complementaire kernelementen bepalen daarom de basispositionering van de Kruibeekse Polders:

- Met binnen- en buitendijkse slikken en schorren, verschillende weidevogelgebieden en valleibossen en talrijke kreekjes en sloten beschikken de Kruibeekse Polders over een rijk natuurlijk aanbod waar het aangenaam wandelen en fietsen is.
- De Kruibeekse Polders zijn gelegen aan de dorpen Kruibeke, Bazel en Rupelmonde. Met een rijke geschiedenis, interessante culturele bezienswaardigheden en gezellige horeca-aangelegenheden versterken de drie dorpen de kernpositionering van de Kruibeekse Polders.
- De Kruibeekse Polders vormen bovendien het noordelijk sluitstuk en de nieuwste parel aan de kroon van de Schelde-, Durme- en Rupelvallei. Deze valleien zijn bekend om de talrijke fiets- en wandelroutes langs het water, de veerponten, bezienswaardigheden, natuuregebieden, watergebonden recreatie en horeca.

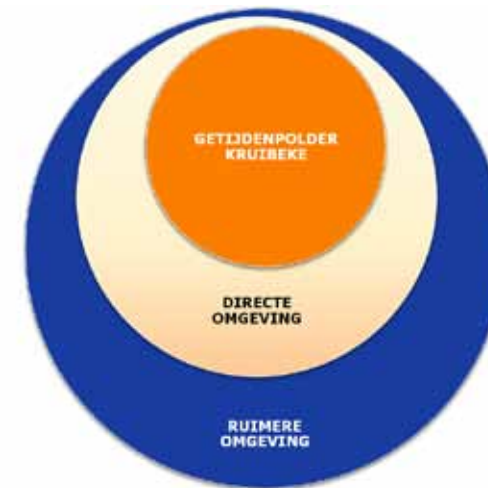
1.2. Toegankelijkheid en bereikbaarheid als randvoorwaarden

Hoewel de Kruibeekse Polders door de karakteristieken en ligging over bijzondere troeven beschikt, kunnen de potenties pas gerealiseerd worden wanneer het overstromings- en natuuregebied toegankelijk is en bereikbaar vanuit de directe en de wijdere omgeving. Basisvoorwaarden voor een succesvolle positionering zijn daarom de bereikbaarheid van de Kruibeekse Polders en hun toegankelijkheid.

Het bereikbaar maken van de Kruibeekse Polders gaat over het afstemmen van de veiligheids- en onderhoudsinfrastructuur op het omliggende netwerk van wegen en waterwegen, en dit voor verschillende soorten verplaatsingsmiddelen.

Het toegankelijk maken van de Kruibeekse Polders gaat over het recreatief medegebruik van de noodzakelijke veiligheids- en onderhoudsinfrastructuur.

Omdat deze infrastructuur net de mogelijkheid biedt de natuurlijke rijkdom van de polders te ontsluiten voor lokale en bovenlokale bezoekers, is het vanuit onthaalpunt noodzakelijk deze infrastructuur te optimaliseren door ze toegankelijk te maken en af te stemmen op onthaal en medegebruik.



1.3. Kers op de taart: de Kruibeekse Polders als onderdeel van een potentieel Nationaal Park

Door de veiligheids- en onderhoudsinfrastructuur binnen het overstromings- en natuuregebied af te stemmen op het recreatieve erbuiten worden de polders onderdeel van het recreatieve aanbod binnen de ruimere omgeving.

Door dit consequent te doen voor alle overstromings- en natuuregebieden en waterkeringen die gerealiseerd worden binnen de Schelde-, Durme- en Rupelvallei ontstaat op termijn een netwerk van talrijke waterrijke natuuregebieden die via water, waterkeringen, paden en wegen onderling verbonden zijn.

Gelegen tussen historische dorpen met een rijk aanbod aan bezienswaardigheden en horeca-aangelegenheden biedt deze aaneenschakeling van natuuregebieden binnen de Schelde-, Durme-, en Rupelvallei de potentie voor een nieuw Nationaal Park.

Met hun oppervlakte van 650 ha. zouden de Kruibeekse Polders meteen de grootste schakel worden binnen dit potentiële Nationaal Park. Gelegen nabij het veer van Rupelmonde zullen de Kruibeekse Polders bovendien beschikken over een belangrijke toegangspoort tot het potentiële Nationaal Park stroomopwaarts.

2. Het marktpotentieel van de Kruibeekse Polders

2.1. Marktpotentieel: een evolutief gegeven

Om het marktpotentieel van de Kruibeekse Polders te kunnen becijferen is het noodzakelijk te beseffen dat de te verwachten impact of het marktpotentieel een evolutief gegeven is. Marktpotentieel gaat immers hand in hand met de noodzakelijke verdere opwaardering van het kernproduct en met de noodzakelijke uitrol van een professionele marketingstrategie (cfr. Infra).

De eerste bepalende factor is dus de verdere kwalitatieve upgrade van het toeristisch-recreatieve kernproduct. Dit betreft zowel de Kruibeekse Polders zelf als de directe en ruimere omgeving.

Concreet betekent dit het volgende:

- een optimale realisatie en natuurlijke ontwikkeling van de Kruibeekse Polders zelf
- de mate waarin de Kruibeekse Polders toegankelijk en bereikbaar zijn voor de directe en ruimere omgeving
- de toeristisch relevante opwaardering van de directe omgeving (Rupelmonde, Bazel, Kallebeek, Scheldelei, Kruibeke...) die voor veel bezoekers als het ware een tweeluik vormt met de waterrijke polders zelf
- optimale productintegratie van het deelgebied Kruibeekse Polders in het ruimere concept en product Schelde-Durme-Rupelvallei
- het initiëren van het concept 'Nationaal Park' m.i.v. de optimale doorontwikkeling en opwaardering van het potentiële 'Nationaal Park' en zijn deelgebieden
- de realisatie van eventuele bezoekerscentra met semi-autonome

attractiewaarde

- Behalve de evidente samenhang met de verdere opwaardering van het kernproduct is het marktpotentieel eveneens sterk afhankelijk van de mate waarin actief en professioneel ingezet wordt op marketing.

Concreet betekent dit:

- de effectieve positionering van het deelgebied als waterrijke natuurlandschappen en als onderdeel van de Schelde-, Durme- en Rupelvallei
- de introductie van sterke en wervende verhaallijnen
- marktrelevante en innovatieve productontwikkeling
- een effectieve promotie- en communicatiestrategie
- een optimaal onthaal

Het op termijn positioneren en vermarkten van het potentiële Nationaal Park als geheel zal omwille van de uitgebreidheid en langgerektheid niet evident zijn. De metafoor van een 'parelsnoer' kan mogelijk helpen om bij het leggen van accenten het juiste evenwicht te zoeken tussen de kwaliteiten en karakteristieken van de individuele deelgebieden (de parels) en de wervende kracht van het globale concept (het snoer).

Om rekening te kunnen houden met het evolutiefkarakter van het marktpotentieel van de Kruibeekse Polders en hun omgeving worden drie ontwikkelingsscenario's gedefinieerd. Deze ontwikkelingsscenario's zijn van een bepalende invloed op de concrete onthaalscenario's en bijhorende bezoekersaantallen. Doorheen de volgende tekst zal er herhaaldelijk naar verwezen worden.

Ontwikkelingsscenario 1:

- bij ontsluiting van de Kruibeekse Polders als waterrijke natuurlandschappen
- nog zonder verdere opwaardering van de directe en ruimere omgeving
- nog zonder actieve vermarkting

Ontwikkelingsscenario 2:

- bij verdere ontwikkeling van de Kruibeekse Polders en geleidelijke opwaardering van de directe en ruimere omgeving

- bij positionering als deelgebied van het embryonale potentiële Nationaal Park
- bij sterker inzetten op vermarkting

Ontwikkelingsscenario 3:

- bij Kruibeekse Polders in volle glorie en bij nog verdere opwaardering van de directe en ruimere omgeving
- bij actieve vermarkting van de Kruibeekse Polders, mede als onderdeel van een volwaardig Nationaal Park

2.2. Doelgroepen en product-markt combinaties

De doelgroepen en product-markt combinaties voor de Kruibeekse Polders kunnen vanuit verschillende oogpunten gedefinieerd worden. Omdat ze vanuit marketingoogpunt bruikbaar te hanteren zijn, worden doelgroepen hier benaderd vanuit twee standpunten: volgens afstand tot de Kruibeekse Polders en volgens hoofdmotivatie om de polders te bezoeken.

2.2.1. Indeling doelgroepen volgens afstand tot het kerngebied

Een eerste indeling in doelgroepen vertrekt van de afstand tot het kerngebied, zowel in tijd als in effectieve afstand. Deze indeling wordt ook onmiddellijk gekoppeld aan andere elementen zoals bv. de soort recreatie en toerisme en de soorten activiteiten.

Er wordt zoveel mogelijk geopteerd voor inclusief beleid, zodat ook minder mobiele bezoekers en gezinnen met kinderen kunnen meegenieten van de troeven van de Kruibeekse Polders.

Er wordt een onderscheid gemaakt tussen lokale recreanten (<5km/min), regionale recreanten (5-20km/min), bovenregionale recreanten (20-50km/min) en toeristen vnl. uit Vlaanderen (>50km/min). Qua recreatie en toerisme wordt een onderscheid gemaakt tussen omgevingsrecreatie, dagtoerisme en verblijfstoerisme, individueel of in groepsverband.

Lokale en regionale recreanten genieten van diverse vormen van recreatie. Ze komen om iets te eten en/of te drinken, vaak in combinatie met een korte wandeling of ze komen vooral (of uitsluitend) om te wandelen, te fietsen, te vissen of te varen. Hun interesse voor het natuur- en overstromingsgebied zelf is wisselend.

Individuele dagtrippers komen veelal slechts voor een halve dag, vaak met de wagen. Zij genieten van een variabele mix van stops en activiteiten en hebben recreatief fietsen of wandelen als hoofdactiviteit. Fietsend combineren ze dit gebied vaak met andere gebieden. Hun interesse voor het natuur- en overstromingsgebied zelf is wisselend en iets bezoeken en iets bijleren is vaak een extra motivator.

Groepen die aan dag- en verblijfstoerisme doen, kennen verschillende samenstellingen en een verschillende graad van organisatie (verenigingen, clubs, families,...). Ook (lokale en regionale) scholen en jeugdbewegingen vallen hieronder. Ze hebben wisselende interesses (eerder cultuur, natuur, fietsen, wandelen, ...).

Bovenstaande leidt tot volgende potentiële product-marktcombinaties, waarvan de combinaties 2 en 3 slechts bereikbaar zijn mits geleidelijk aan ook de objectieven van de verdergaande ontwikkelingsscenario's worden bereikt:

Uit de tabel met de product-marktcombinaties voor de Kruibeekse Polders kan

product-markt combinaties	< 5 km/min	5 - 20 km/min	20 - 50 km/min	> 50 km/min
Kruibeekse Polders en omgeving	lokale recreanten	regionale recreanten	bovenregionale recreanten	toeristen, vnl. vanuit Vlaanderen
Omgevingsrecreatie				
Individueel dagtoerisme				
Dagtoerisme groepen				
Verblijfstoerisme (individueel)				
Verblijfstoerisme groepen				

- ontwikkelingsscenario 1: bij start ontsluiting Polders, nog zonder verdere upgrade van de directe en ruimere omgeving, zonder actieve vermarkting
- ontwikkelingsscenario 2: bij verdere ontwikkeling Polders en geleidelijke upgrade directe en ruimere omgeving+postionering en integratie als deelgebied van beginnend Nationaal Park
- ontwikkelingsscenario 3: bij Polders in volle glorie en nog verdere upgrade directe en ruimere omgeving+actieve vermarkting van dit deelgebied als onderdeel van volwaardig Nationaal Park

o.a. het volgende besloten worden:

- Op korte termijn worden vooral omgevingsrecreanten verwacht: gebruikers en bezoekers die komen uit een omgeving rondom de polders, met een straal tot 20 km. T.a.v. bezoekers van buiten de regio (> 20 km of 20') hebben de Kruibeekse Polders op korte termijn slechts een beperkte autonome aantrekkingskracht. Op korte termijn is er nog geen potentieel voor individueel verblijfstoerisme of verblijfstoerisme in groepsverband. Om deze bezoekers te kunnen bereiken is het noodzakelijk de Kruibeekse Polders en hun directe omgeving te positioneren en te vermarkten als deelgebied van de ruimere Schelde-Durme-Rupelvallei (bij voorkeur onder de noemer van Nationaal Park) en dit ruimere gebied ook kwalitatief door te ontwikkelen zoals hoger bedoeld.
- Op middellange termijn wordt een grotere actieradius bereikt en bestaat

de potentie voor het aantrekken van meer dagtoeristen. Voorwaarde is dat de Kruibeekse Polders verder ontwikkeld worden, de directe en ruimere omgeving opgewaardeerd wordt en de Kruibeekse Polders gepositioneerd worden als onderdeel van de ruimere Schelde-Durme-Rupelvallei.

- Op lange termijn bestaat de potentie om bezoekers aan te trekken uit een nog grotere straal rondom de Kruibeekse Polders. Met de Kruibeekse Polders in volle glorie en een nog verdere opwaardering van de directe en ruimere omgeving én een actieve vermarkting van dit deelgebied als onderdeel van een volwaardig Nationaal Park ontstaat tevens de potentie voor het aantrekken van verblijfsrecreanten.

2.2.2. Indeling doelgroepen volgens hoofdmotivatie of hoofdactiviteit

Voor de inschatting van het bezoekerspotentieel is het ook interessant en zinvol de doelgroepen in te delen volgens hoofdmotivatie of hoofdactiviteit.

Het natuur- en overstromingsgebied zelf zal een wisselende rol spelen in de motivatie en beleving van deze verschillende soorten bezoekers: van louter decor tot essentieel gegeven. Hetzelfde geldt voor de aanwezigheid van aantrekkelijke horecagelegenheden en het soort onthaalvoorzieningen, waarvoor het verwachtingspatroon verschilt voor en zelfs binnen de genoemde doelgroepen.

Motivaties en activiteiten worden beperkt tot die motivaties en activiteiten die matchen met de specificiteit van dit in se kwetsbaar natuur- en overstromingsgebied. Concreet betekent dit dat enkel rekening gehouden wordt met louter zachte vormen van recreatie en medegebruik. Gemotoriseerde recreatie wordt afgewezen omdat deze niet strookt met de aard van het kerngebied. Sportieve activiteiten zoals hengelsport, joggen, ruitersport en mountain bike kunnen toegelaten worden mits omzichtig wordt omgesprongen met randvoorwaarden van verkeersveiligheid en de randvoorwaarden opgelegd door veiligheid en ecologie.

Samenvattend worden volgende gebruikers- en bezoekersgroepen volgens hoofdmotivatie/hoofdactiviteit verwacht binnen de Kruibeekse Polders:

2.3.

2.4. Raming bezoekerspotentieel

Om vervolgens het bezoekerspotentieel voor de Kruibeekse Polders te kunnen ramen wordt beroep gedaan op gekende bezoekers- en gebruikersgegevens m.b.t. de betreffende regio en wordt gebruik gemaakt van een gerichte vergelijking met enkele relevante referentiegebieden in binnen- en buitenland.

Hoofdmotivatie / hoofdactiviteit - Kruibeekse Polders en directe omgeving
een leuke uitstap met een variabele mix van stops en activiteiten
iets eten en/of drinken, vaak in combinatie met korte wandeling of bezoekje aan een bezienswaardigheid (monument, museum, constructie, attractie, ...)
wandelen in een 'mooi kader'
recreatief fietsen in een 'mooi kader'
recreatief, niet-gemotoriseerd varen in een 'mooi kader' (Schelde)
natuur beleven en erover bijleren, meestal al wandelend
iets bezoeken/bijleren: bezienswaardigheden allerhande (getijdenwerking, kasteel, monument,...)
utilitair doorgaand verkeer allerhande > te beperken tot een strikt minimum

De referentiegebieden zijn opgenomen in bijlage 2. De raming van het bezoekerspotentieel voor de Kruibeekse Polders richt zich bovendien op fietsers en wandelaars. De eerder genoemde doelgroepen hebben immers met elkaar gemeen dat ze allemaal of wandelen en/of fietsen, als hoofdactiviteit of als nevenactiviteit.

Dit toont eens te meer aan dat investeringen in het bereikbaar en toegankelijk maken van de Kruibeekse Polders een basisvoorwaarde is.

Het aantal fietsers en wandelaars wordt geraamd voor de hoger geschetste ontwikkelingsscenario's.

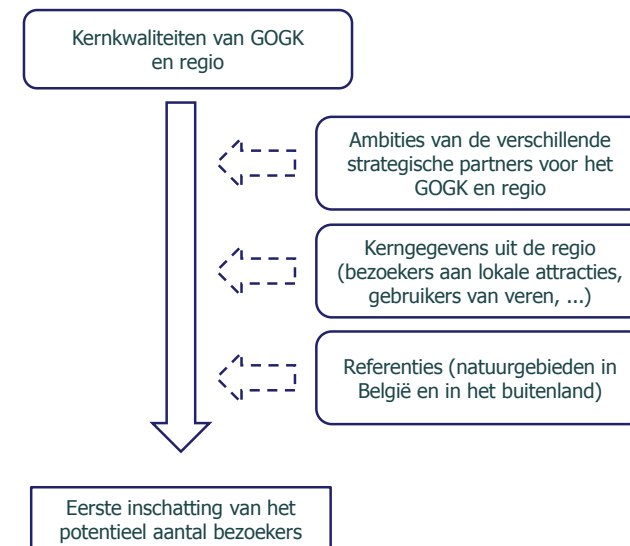
De ramingen blijven evenwel probabiliteitsberekeningen omdat wordt uitgegaan van 'indien...', dan...'-scenario's.

Raming voor het aantal fietsers in ontwikkelingsscenario 1

Aangezien de Kruibeekse Polders deel uitmaken van de fietsnetwerken in de regio kan het potentieel aantal fietsers voor de polders in de aanvangsfase worden berekend op basis van een extrapolatie van het huidig aantal fietsers op dagbasis in de regio.

Gegevens van Toerisme Waasland en Scheldeland geven aan dat het gemiddeld aantal fietsers per dag in de toeristisch-recreatief relevante periode april-oktober ongeveer 900 bedraagt, utilitair verkeer inbegrepen. Afhankelijk van de

Bezoekerspotentieel GOGK



dag en de periode kunnen er pieken zijn tot soms 1.200 à 1.300 fietsers per dag.

Vermits het utilitair fietsverkeer in de regio aanzienlijk is, wordt in deze raming 900 beschouwd als huidige bovengrens. Om de toeristisch-recreatieve ondergrens tijdens weekends te bepalen (700) wordt rekening gehouden met een voorzichtigheidsmarge van 25% waardoor de huidige ondergrens geraamd wordt op 700.

Vertrekkende van deze basiscijfers (700 en 900) en het aantal weekends in de periode april-oktober (ongeveer 32) komt de raming uit op een vork tussen 40.000 en 60.000 potentiële fietsers in de weekends van april t/m oktober .

2.4.1. Raming voor het aantal wandelaars in ontwikkelingsscenario 1

Als basisreferentie wordt de door het Nationaal Park Hoge Kempen (NPHK) in kaart gebrachte gegevens betreffende het profiel van de wandelaars gehanteerd: wie zijn ze, vanwaar komen ze, wat zijn de bezoekenmotieven, ...

Als vertrekhypothese voor de raming van het potentieel aantal wandelaars binnen de Kruibeekse Polders wordt verondersteld dat zij grosso modo dezelfde bezoekenintenties hebben als voor het NPHK; beide zijn immers aantrekkelijke natuurgebieden voor fietsers en wandelaars. Voor het NPHK is bovendien de verhouding 'aantal wandelaars/lokale bevolking' in bepaalde perimeters gekend. Deze parameters worden hier ook toegepast voor de Kruibeekse Polders en hun directe omgeving.

Omwille van de grotere autonome aantrekkingskracht van het NPHK en de daar aanwezigheid van onthaalpoorten en bezoekerscentra als volwaardige attractiepunten op zich, wordt gebruik gemaakt van een aanpassingsfactor van 50%.

2.4.2. Totaal aantal wandelaars en fietsers voor ontwikkelingsscenario 1

Om het totaal aantal (potentiële) fietsers en wandelaars te ramen voor ontwikkelingsscenario 1, op jaarbasis, worden de hierboven geraamde aantallen voor wandelaars en fietsers bij elkaar opgeteld.

Dit levert een vork op van 77.000 à 116.000 potentiële gebruikers/bezoekers op jaarbasis.

Aantal fietsers

Gevolgde redenering: Daar de Kruibeekse Polders deel zullen uitmaken van de fietsnetwerken in de regio, kan het aantal fietsers langs- en doorheen de Kruibeekse Polders in de aanvangsfase worden berekend op basis van een extrapolatie van het huidig aantal fietsers op dagbasis in de regio.

Raming: Gegevens van Toerisme Waasland en Scheldeland geven aan dat het gemiddeld aantal fietsers per dag in de toeristisch-recreatief relevante periode april-oktober ongeveer 900 bedraagt, utilitair verkeer inbegrepen. Afhankelijk van de dag en de periode kunnen er pieken zijn tot soms 1.200 à 1.300 fietsers per dag. Vermits het utilitair fietsverkeer in de regio aanzienlijk is, beschouwen we 900 als een bovengrens en houden we rekening met een voorzichtigheidsmarge van 25% om de toeristisch-recreatieve ondergrens tijdens weekends te bepalen (700). Vertrekkende van deze basiscijfers (700 en 900) en het aantal weekends in die periode (ongeveer 32), komen wij uit op een vork tussen 40.000 en 60.000 fietsers in de weekends van april t/m oktober[1]. Dit beschouwen wij als de basis voor scenario 1.

Aantal wandelaars

Gevolgde redenering: Als basisreferentie hanteren we de voor het Nationaal Park Hoge Kempen (NPHK) in kaart gebrachte gegevens betreffende het profiel van de wandelaars (wie zijn ze, vanwaar komen ze, wat zijn de bezoekenmotieven, e.d.m.). We hanteren als hypothese dat voor de Kruibeekse Polders grosso modo dezelfde bezoekenintenties gelden als voor het NPHK; beide zijn immers aantrekkelijke natuurgebieden voor fietsers en wandelaars.

Voor het NPHK is bovendien de verhouding aantal wandelaars/lokale bevolking in bepaalde perimeters gekend. Deze parameters passen we ook toe voor de Kruibeekse Polders en de directe omgeving, weliswaar met een aanpassingsfactor 50% omwille van de grotere autonome aantrekkingskracht van het NPHK (zelfs bij een optimale ontwikkeling van de Kruibeekse Polders) en omwille van de aanwezigheid van onthaalpoorten en bezoekerscentra, die als volwaardige attractiepunten op zich werden ontwikkeld.

Ook hier werd de raming voor scenario 1 geëxtrapoléerd naar scenario's 2 en 3, rekening houdend met een stelselmatige groei qua realisatie en bekendheid.

Raming: De toepassing van aanpassingsfactor 50% op de NPHK-gegevens geeft de volgende resultaten voor scenario 1:

Perimeter (woning tot GOGK)	% potentiële wandelaars in de Kruibekse Polders op jaarbasis
Tot 5 km (+/- 60.000 inwoners)	9,53%
van 6 tot 19 km (+/- 1,45 miljoen inwoners)	2,18%
van 20 tot 50 km (+/- 4,8 milj inwoners)	0,20%
meer dan 50 km (21,7 milj inwoners)	0,05%

Toegepast op het aantal inwoners in deze verschillende perimeters, betekent dit een vork tussen de 37.000 en 56.000 wandelaars op jaarbasis voor scenario 1.

Om hun spreiding te ramen werden volgende verdeelsleutels ingeschat en toegepast:

2.4.3. Ramingen voor ontwikkelingsscenario's 2 en 3

Hypothese betreffende de spreiding van de bezoekers op de site:

Bazel	50%
Kallebeek	30%
Scheldelei	15%
Rupelmonde	30%



Aantal bezoekers op de verschillende punten (scenario 1):

Bazel	38.500 – 58.000
Kallebeek	23.100 – 34.800
Scheldelei	11.550 – 17.400
Rupelmonde	23.100 – 34.800

Voor ramingen m.b.t. de ontwikkelingsscenario's 2 en 3 wordt vertrokken van de hypothese dat het aantal fietsers en wandelaars telkens met hetzelfde percentage zal toenemen. Er mag immers verondersteld worden dat de beoogde ontwikkelingen in scenario 2 en 3 voor beide doelgroepen een min of meer vergelijkbaar positief effect zullen hebben.

Om een inschatting te kunnen maken van de toename qua aantal bezoekers werden bezoekcijfers van andere natuurgebieden bestudeerd. Per scenario resulteert dit in groeicijfers van 10 en 15% per scenario.

Dit leidt tot volgende raming van het jaarlijks totaal aantal potentiële bezoekers aan de Kruibekse Polders voor de drie ontwikkelingsscenario's:

2.4.4. Zijn deze cijfers realistisch ?

De hier boven gemaakte ramingen zijn gebaseerd op realistische hypothesen alsook op actuele bezoekerscijfers in de regio. Een korte samenvatting van actuele referentiegegevens uit de regio toont aan dat de ramingen niet over- of onderschat zijn:

Ter vergelijking wordt verwezen naar andere grote natuurparken die als

	Scenario 1	Scenario 2	Scenario 3
Fietsers	40.000 - 60.000	45.000 – 72.000	52.000 – 82.000
Wandelaars	37.000 - 56.000	43.000 – 65.000	49.000 - 74.000
Totaal (jaar)	77.000 – 116.000	88.000 – 137.000	101.000 – 156.000
Gemiddeld totaal/we	2.405 – 3.625	2.750 – 4.280	3.155 – 4.875
Gemiddeld totaal/we in hoogseizoen (+40%)	3.365 – 5.075	3.850 – 5.990	4.415 – 6.825

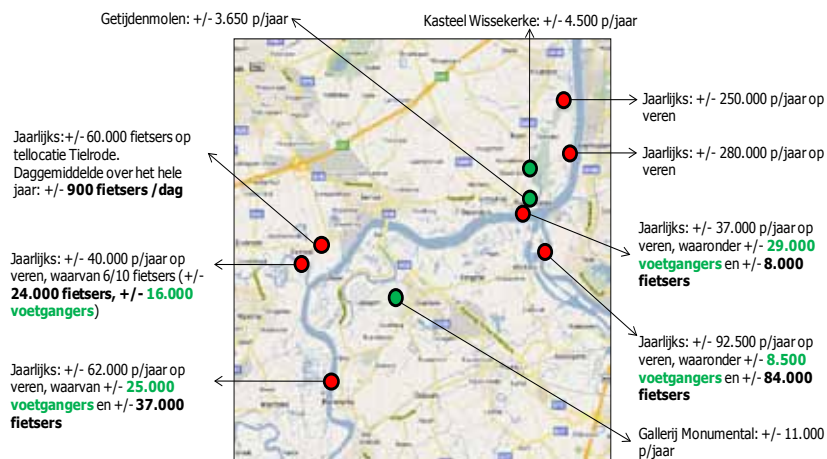
referentie kunnen dienen.

De vergelijking tussen het aantal bezoekers op jaarbasis en de oppervlakte van de domeinen geeft aan dat de raming voor de Kruibeekse Polders in elk geval niet onrealistisch is.

Tevens toont deze vergelijking aan welke streefcijfers men voor de Kruibeekse Polders zou kunnen ambiëren mits actieve marketinginspanningen en een verdere opwaardering van de Kruibeekse Polders en hun omgeving. Een doorgedreven marketing en opwaardering zullen immers in belangrijke mate de bekendheid én aantrekkelijkheid van de Kruibeekse Polders en omgeving aanzienlijk verhogen.

3. Marketing als hefboom en voorwaarde

Onthaal is een gegeven dat niet los kan worden gezien van de ruimere



marketingcontext. Marketing zelf betreft een optimale bemiddeling tussen het kernproduct (Kruibeekse Polders en directe omgeving) en de potentiële bezoekers en gebruikers. Dit houdt ondermeer in dat verschillende doelgroepen

Referenties	Gem aantal bez. /jaar	Opp (ha)	Aantal bez/ha/jaar
Kruibeekse Polders (O-VI)	96.500	700 ha	138 bezoekers / ha
Provinciedomein Het Vinne (VI-Br)	60.000	140 ha	446 bezoekers / ha
Zwin (W-VI)	90.000	158 ha	581 bezoekers / ha
Natuurgebied "Doornpanne" (W-VI)	17.000	240 ha	71 bezoekers / ha
Nationaal Park Hoge Kempen (Li)	650.000	5.700 ha	114 bezoekers / ha

op een gerichte manier worden benaderd (verleid zelfs...) voor een bezoek aan de Kruibeekse Polders en de directe omgeving, alsook dat zo optimaal mogelijk wordt tegemoet gekomen aan hun noden en behoeften voor, tijdens en zelfs na een bezoek.

Aan welk soort marketing (richting welke doelgroepen) en welk soort onthaal (voor hoeveel en welke bezoekers) er behoefte is, hangt eveneens sterk af van de fase waarin de ontwikkeling van de Kruibeekse Polders zich bevinden (ontwikkelingsscenario 1, 2 of 3). Fietsen en wandelen worden als hoofdactiviteit van de hier bedoelde recreanten en toeristen beschouwd.

In een eerste fase, ontwikkelingsscenario 1, zullen de marketinginspanningen

hoofdzakelijk gericht moeten worden op lokale en regionale bezoekers, met fietsen en wandelen als hoofdactiviteit.

Naarmate het gebied en de regio zich verder volwaardig ontwikkelen (ontwikkelingsscenario's 2 en 3) wordt ook marketing richting bovenregionale bezoekers relevant en noodzakelijk. Het spreekt voor zich dat ook dan lokale en regionale marketinginspanningen nodig blijven.

Marketing richting lokale recreanten veronderstelt een grotendeels afzonderlijke benadering richting de lokale bevolking, lokale verenigingen, scholen, mensen die in de omgeving werken,... Tezamen met W&Z en ANB is de gemeente Kruikeke een vooraanstaande partner om hier actief op in te zetten en deze verantwoordelijkheden en taken gericht toe te wijzen.

De gemeente kan ook inspringen bij het bereiken van regionale recreanten. Om hun potentiële return te verzilveren kan de gemeente Kruikeke deels meesurfen op de huidige marketinginspanningen van Toerisme Scheldeland en Toerisme Waasland, vermits deze indirect ook regionale recreanten bereiken.

Specifieke niches zoals natuurliefhebbers, Sigmarelaties, ... veronderstellen een doelgroepspecifieke benadering en bediening. Dergelijke niches zullen in eerste instantie door de themaspecifieke actoren zelf moeten benaderd en bediend worden. ANB kan bijvoorbeeld instaan voor het bereiken en bedienen van de echte natuurliefhebbers, W&Z kan instaan voor specifieke Sigmarelaties.

Wat bezoekers van buiten de regio met een vooral toeristisch-recreatieve motivatie betreft (ontwikkelingsscenario 2 en 3), wordt de marketing van de Kruikeekse Polders en hun directe omgeving – conform hun positionering als deelgebied van de Schelde-, Durme-, Rupelvallei – wenselijk ook op dat 'hogere niveau' gecoördineerd, geconcipieerd en uitgerold. Deze prioritaire marketingfocus op het potentiële Nationaal Park moet evenwel hand in hand blijven gaan met specifieke aandacht voor de belangrijkste deelgebieden, waaronder ook de Kruikeekse Polders.

Deze laatste bovenregionale marketing-dimensies betreffen ondermeer:

- de effectieve positionering van de Schelde-, Durme-, Rupelvallei als Nationaal Park en van zijn specifieke deelgebieden
- de introductie van sterke en wervende verhaallijnen
- marktrelevante en innovatieve productontwikkeling

- reserveringen en fulfillment
- een effectieve promotie- en communicatiestrategie
- een optimaal onthaal, inclusief eventuele bezoekerscentra

Al deze dimensies behoeven een sterk geregisseerde en gecoördineerde aanpak op niveau Nationaal Park in directe wisselwerking en samenwerking met lokale, regionale, provinciale en Vlaamse actoren allerhande, zowel publieke als private. Bovendien zullen ook de 'marketingmiddelen' moeten volgen om aan hogere ambitieniveaus te kunnen voldoen.

Dergelijke marketinginspanningen veronderstellen een stevige marketingorganisatie op het niveau van het totaalproduct Nationaal Park. Met voldoende middelen lijkt Toerisme Scheldeland de aangewezen partner om dit te trekken.

4. Het eigenlijke onthaal

Zoals hierboven reeds aangegeven kan onthaal niet los worden gezien van de feitelijke marketingcontext en de feitelijke doorontwikkeling van de Kruikeekse Polders en de omgeving.

Het aantrekken van gebruikers/bezoekers met als hoofdactiviteit wandelen of fietsen heeft uiteraard een impact op de concrete inrichting en ontsluiting van de Kruikeekse Polders en hun omgeving. Op dezelfde wijze is deze keuze ook van invloed op de soort productontwikkeling, de soort promotie en het soort onthaal.

Onthaal betreft zowel het bezoek aan het gebied zelf en de weg ernaar toe, als de periode voorafgaand aan een (eventueel) bezoek. Ook de periode na het bezoek wordt doorgaans tot de onthaalcirkel gerekend. Onthaal betreft o.a. informatie, duiding, bemiddeling, begeleiding en signalisatie, alsook specifieke onthaalvoorzieningen als bv. reserveringen en fulfillment, fietsverhuur en -herstelling, horeca en light shopping, parkings, onthaalpunten, etc.

4.1. Onthaal vooraf

Het 'onthaal vooraf' spoort - mede vanuit budgetoverwegingen - zoveel mogelijk

met de communicatie-inspanningen.

‘Onthaal vooraf’ veronderstelt dat (potentiële) bezoekers de kans gegeven wordt zich voorafgaandelijk actief te informeren over alle aspecten die met een eventueel bezoek te maken hebben. Bezoekers kunnen zich informeren over het gebied zelf en de directe omgeving, over de bereikbaarheid, de voorzieningen ter plaatse, fietsverhuur, uren van de veerponten, verblijfmogelijkheden, ...

Met behulp van een goede website, op termijn geïntegreerd in een eventuele overkoepelende website voor het potentiële Nationaal Park, kan al heel wat service aangeboden worden. Een website heeft immers het voordeel dat de informatie 24/24 van waar dan ook beschikbaar is, makkelijk up te daten en in principe meertalig is. Bovendien kan de website voorzien in downloadbare bezoekersgidsen of zelfs digitale applicaties en kan aan bezoekers de mogelijkheid geboden worden om na hun bezoek eigen reacties, tips of beelden achter te laten. Een website is overigens qua exploitatie een relatief lage kostenpost en dit in tegenstelling tot bijvoorbeeld telefonisch onthaal en schriftelijke (post/mail) onthaalservices.

Omdat groepen meestal een service op maat en dus een actieve bemiddeling veronderstellen is telefonisch onthaal echter onvermijdelijk.

4.2. Onthaal ter plaatse

Het eigenlijke ‘onthaal ter plaatse’ omvat alle verschillende elementen die met visitors management ter plaatse te maken hebben, o.a.:

- parking, fietsenstalling, bushaltes, verkeersknooppunt
- faciliteiten en voorzieningen allerhande: sanitair, horeca, light shopping,
- specifiek onthaal voor specifieke doelgroepen
- signalisatie, infoborden, plattegronden
- informatie en duiding via o.a. brochures, applicaties, gidsen, infopunten, ...

Net als voor noodzakelijke marketinginspanningen is het ook hier raadzaam in zoveel mogelijk van deze domeinen samen te werken met de gemeente (cfr. infra).

4.2.1. Krachtlijnen

Voor het onthaalbeleid op niveau van de Kruibeekse Polders werden in overleg met alle direct betrokken actoren volgende krachtlijnen gedefinieerd:

1. Het onthaal m.b.t. de Kruibeekse Polders moet ruimer worden gezien dan puur de waterrijke natuurlandschappen. Kruibeke, Bazel en Rupelmonde én ruimere omgeving van de Schelde-, Durme- en Rupelvallei (het potentiële Nationaal Park) moeten meegenomen worden.
2. Het marktpotentieel en de vraag naar ‘welk onthaal, waar en voor wie’ is een evolutief gegeven dat sterk afhankelijk is van de opwaardering van het kerngebied en de ruimere omgeving, van de effectieve marketinginspanningen en van de effectief beschikbare middelen voor zowel investeringen in als de exploitatie van onthaalinfrastructuur (ontwikkelingsscenario’s 1, 2 en 3).
3. De voorkeur gaat uitdrukkelijk uit naar een geografisch gespreid onthaal en dit omwille van:
 - vermijden van overdruk op al druk belaste zones en kwetsbare gebieden:
 - Bazel (autoverkeer en parkeeroverlast), as Bazel-Kallebeekveer (bezoekers)
 - de grootte en verscheidenheid van het gebied
 - de verschillende actieradius per zone (wingewest)
 - accentverschillen qua soort bezoekers (groepen, bussen, wagens,...)
 - accentverschillen qua soort interesses (natuur, cultuur, water,...)
4. De spreiding van het onthaal over vier prioritaire ‘onthaalzones’: Rupelmonde, Bazel, Scheldedei en Kallebeekveer. Het wordt bovendien aanbevolen om elk van deze vier zones als aantrekkelijke, aangename en functionele ‘onthaalpoorten’ vorm te geven en in te richten en ze optimaal te verbinden met zowel de waterrijke polder als de directe en ruimere regio. Dit veronderstelt zowel een totaalvisie per onthaalzone, alsook de middelen om hier gefaseerd werk van te maken.

4.2.2. Drie onthaalscenario's

Voor deze vier onthaalzones werden drie onthaalscenario's voor onthaal ter plaatse uitgetekend. Deze onthaalscenario's moeten de ambitie per onthaalzone aangeven. Ze worden gewogen op basis van bovenstaande krachtlijnen. Het concrete ambitieniveau zal sterk samenhangen met het concrete ontwikkelingsscenario waarin de Kruibeekse Polders zich bevinden.

- Onthaalscenario 1: eerstelijns onthaal
 - parkeerruimte, fietsenstallingen, verlichting, sanitair, schuilruimte, afvalkorven
 - horeca, picknickfaciliteiten en eventueel ook light shopping (utilitair)
 - signalisatie, plattegrond, eerstelijnsinformatie
- Onthaalscenario 2: tweedelijns onthaal
 - alle vorige voorzieningen, faciliteiten en services
 - bemande informatiebalie en informatieruimte, diverse vormen van informatiedragers, gidsservices
 - fietsverhuur, ...
- Onthaalscenario 3: derdelijns onthaal
 - alle vorige voorzieningen, faciliteiten en services
 - bezoekerscentrum-functies: extra educatief-didactische duiding bij bepaalde dimensies, ruimte voor audiovisuele en andere presentaties, winkel- en horecaruimte, meetingruimte, ...

Het hoger geformuleerde uitgangspunt 'gespreid onthaal over de verschillende hoofdtoegangen tot het gebied', houdt in dat een eerstelijns onthaalscenario voor de vier onthaalzones het echt minimale scenario is. De uiteindelijke aanbevelingen gaan evenwel nog een stapje verder.

4.2.3. Aanbevelingen korte termijn: een 'eerstelijns Plus'-onthaalscenario voor ontwikkelingsfase 1

Zoals hierboven reeds aangegeven, zal de nood aan 'welk onthaalscenario, voor wie en op welke plaats' evolueren met het effectieve marktpotentieel, dat op

haar beurt sterk samenhangt met de effectieve marketinginspanningen, met de fasegewijze realisatie van de Kruibeekse Polders en de beoogde opwaardering van hun directe en ruimere omgeving.

In een eerste fase (ontwikkelingsscenario 1) volstaat de integratie en optimalisatie van de bestaande toeristische voorziening te Rupelmonde, het huidige VVV-kantoor, mét de uitrol van een eerstelijns Plus-scenario voor de drie andere onthaalzones.

De 'Plus' staat voor de extra's die voor deze zones bovenop het eerste onthaalscenario beoogd worden en ook haalbaar blijken te zijn: bv. gidsservices (eventueel ook doelgroepspecifiek), beperkte onthaalservices via lokale ondernemers, fietsverhuur/herstelling, ...

- aandachtspunt 1: Parallel met de uitrol van deze zonespecifieke onthaalscenario's wordt bij voorkeur ook ingezet op de geleidelijke ontwikkeling en inrichting van de vier onthaalzones tot aantrekkelijke, aangename en functionele plekken. De actieve betrokkenheid van lokale actoren en lokale ondernemers is hierbij een belangrijk aandachtspunt.
- aandachtspunt 2: De hoger genoemde voorzieningen, faciliteiten en services moeten niet per se samen op één concrete 'plaats' binnen de onthaalzone gecentraliseerd worden, maar moeten zich wel concentreren binnen de betreffende onthaalzone of onthaalcluster, zo dicht mogelijk bij elkaar.
- aandachtspunt 3: Specifieke doelgroepen veronderstellen ook deels specifieke onthaalfuncties: minder mobiele mensen hebben eigen behoeften, vissers hebben eigen wensen,... Inclusief beleid is per definitie een aandachtspunt. Het is aangeraden het extra accent op specifieke doelgroepen (niches) te integreren in de respectievelijke onthaalscenario's.
- aandachtspunt 4: Rekening houdend met de verschillende context van elke onthaalzone kan overwogen worden om elke zone in de communicatie en marketing een eigen profilering of thematisering mee te geven. Hier kan vervolgens specifiek mee rekening gehouden worden bij de verdere inrichting en opwaardering van deze zones, bij de productontwikkeling en het eigenlijke onthaal. Voor onthaalzone Scheldelei werden in dit verband reeds 'natuur' en 'sigma' genoemd omwille van de desbetreffende focus

Onthaalscenario's ontwikkelingsfase 1

Scheldelei	Bazel	Rupelmonde	Kallebeekveer
1+	1+	(2+)	1+

	Sterktes - Opportuniteiten	Zwaktes - bedreigingen
	<ul style="list-style-type: none"> via één bemand onthaalkantoor + het actief inschakelen van lokale actoren garandeer je in vergelijking met een zuiver eerstelijns scenario een optimaler onthaal en toeleiding tot het GOGK, de directe omgeving en de ruimere regio grotere kans op intensiever en breder bezoek, dus ook op langer verblijf grotere kans op herhaalbezoek grotere kans op betere beleving en grotere betrokkenheid 	<ul style="list-style-type: none"> vraagt vooral extra investering in mensen n actoren goede samenwerking vereist tussen diverse betrokken actoren

hierop in deze zone (cfr. infra). Voor Bazel kan de profilering 'cultuur en geschiedenis' gelden vanwege de diverse culturele bezienswaardigheden die er aanwezig zijn; de directe relatie met de Schelde is hier minder expliciet. In onthaalzone Rupelmonde kan o.a. gefocust worden op de Schelde, Mercator, scheepsbouw. Onthaalzone Kallebeekveer heeft de potentie te functioneren als panoramisch terras.

- aandachtspunt 5: Voor de uitrol van dit 'eerstelijns Plus'-scenario (Bazel, Kallebeekveer en Scheldelei) in combinatie met de optimalisering van het tweedelijns scenario voor Rupelmonde zijn, behalve de nodige basisinvesteringen, ook bijkomende middelen en mensen vereist. Het vereiste engagement is hiervoor immers ruimer en complexer dan het pure 'onthaal'. Onthaal betreft immers ook alle volgende taken: productontwikkeling voor groepen, groepsreserveringen en groepsonthaal, ontwikkeling en coördinatie van gidsservices, aanmaak van onthaalmateriaal, continue update van website, coaching van vrijwilligers, ontwikkeling van partnerships, onderhoud routes, e.a. Dit alles veronderstelt vandaag al een noodzakelijke opwaardering qua capaciteit

en competenties en bijgevolg een extra investering in gekwalificeerd personeel. Het is evident dat deze behoefte alleen maar zal toenemen met de openstelling van de Kruibeekse Polders en de opwaardering van de directe omgeving. Zowel voor hardware als medewerkers kan hiervoor onder bepaalde voorwaarden desgewenst een beroep worden gedaan op Vlaamse subsidiesystemen. Actiever inzetten op de mogelijke onthaalfunctie van lokale ondernemers, lokale attracties en lokale musea is echter op korte termijn 'the way to go' en waarborgt op zich reeds een extra spreiding van het onthaal. Deze weg heeft uiteraard ook grote beperkingen: van een eerstelijns onthaalpartner mag men niet verwachten dat dezelfde service geleverd wordt als de onthaalservice van tweede en derde categorie. Bij een hoger marktpotentieel voor de Kruibeekse Polders en hun directe omgeving moet het onthaal daarom aangevuld worden met extra bemande infopunten en mogelijk zelfs een bezoekerscentrums scenario.

- aandachtspunt 6: Het huidige onthaal in Rupelmonde volstaat niet als volwaardig tweedelijns onthaalscenario en wordt dus op verschillende manieren wenselijk geoptimaliseerd. Qua informatie, services, productontwikkeling, etc. is een belangrijke focus en afstemming op de Kruibeekse Polders wenselijk. Verder is de optimalisering van de inrichting, de openingstijden en gerelateerde faciliteiten in de directe buurt wenselijk.
- De voorkeur voor Rupelmonde als zone voor tweedelijns (en eventueel op termijn zelfs derdelijns) onthaal heeft te maken met volgende overwegingen:
- vermijden van overdruk op Bazel en de as Bazel-Kallebeekveer; een eventuele optie voor Bazel of Kallebeekveer zou qua beoogde spreiding eerder contraproductief werken. Het RUP legt bovendien beperkingen op op de uitbouw van onthaalfaciliteiten aan het Kallebeekveer.
 - in Rupelmonde is nu reeds een beperkte onthaalfunctie aanwezig, maar deze vraagt om optimalisering en een ruimere focus
 - de ligging van Rupelmonde: een nederzetting aan de Schelde met een historische en actuele waarde
 - Rupelmonde is dé scharnierzone richting de ruimere Schelde-, Durme- en

Rupelvallei

- het toeristisch-recreatief potentieel van Rupelmonde bij een kwalitatieve opwaardering ervan (Scheldefront, Mercatorplein, Getijdenmolen, Graventoren, scheepswerven, vaar- en fietsinrijpunt, horeca, parkeergelegenheid, bereikbaarheid, etc.) en verbindingen met zowel de Kruibeekse Polders als de ruimere omgeving, i.c. de Schelde-, Durme-, en Rupelvallei.

Als 'nadelen' van Rupelmonde worden zowel structurele als op te lossen aspecten genoemd.

- structureel: Rupelmonde is gelegen aan een minder indrukwekkend natuurgedeelte dan de andere onthaalzones, de Kruibeekse Polders liggen enigszins verwijderd van het dorpscentrum en hoogspanningskabels verstoren het idyllische plaatje.
- op te lossen nadelen (deels reeds in onderzoek en/of realisatie): bereikbaarheid, parking, kwaliteit openbare ruimte en Scheldefront, verbindingen met Kruibeekse Polders en ruimere omgeving.

4.2.4. Aanbeveling langere termijn

Op langere termijn, bij een toenemend marktpotentieel en bij de beoogde ruimere positionering van de Kruibeekse Polders en hun directe omgeving als deelgebied van het potentiële Nationaal Park zullen onthaalservices-, voorzieningen, en -faciliteiten moeten bijgestuurd en opgewaardeerd worden.

Het is voorbarig om hier en nu al aan te geven wat dan desgevallend de wenselijke concrete onthaalscenario's moeten worden (bv. doorevolueren naar een tweedelijns op meerdere punten en zelfs een derde lijnsonthaal op één punt?). Er zijn immers nog tal van onbekenden m.b.t. de verdere ontwikkeling van de onthaalzones, van de directe omgeving, van de bereikbaarheid en verbindingen, van de ontwikkeling en realisatie van het concept Nationaal Park en de positionering van de Kruibeekse Polders daarbinnen, etc.

Naast de beschreven onthaalscenario's zijn er uiteraard nog tussenscenario's en varianten mogelijk. Evolueren richting onthaalscenario's 2 en 3 heeft in elk geval slechts zin bij het verder evolueren richting ontwikkelingsscenario's 2 en 3.

Het moet duidelijk zijn dat de verdere doorontwikkeling van onthaal- en ontwikkelingsscenario's een slagkrachtige organisatie en een sterke regie- en coördinatiefunctie behoeven, met inbegrip van duidelijke afspraken en taakverdeling tussen de diverse betrokken actoren van de directe en ruimere omgeving.