

HET GAAT OM BELEVING



Noord-Nederland is geen magneet voor toeristen. We bungelen onderaan in de Nederlandse bezoekcijfers. Toch zijn er in ons landsdeel zat mooie initiatieven van ondernemers in de toeristische branche. Met een uitstraling tot ver buiten het Noorden vaak.

Door Jean-Paul Taffijn, foto Pepijn van den Broeke

Neem nou Tubber (sinds kort met een 'b' minder geschreven). De startup van Anne de Vries in Groningen is bezig aan een forse opmars in de markt van huurboten. Inmiddels biedt het platform zo'n 12.000 boten te huur aan, die overal in de wereld liggen. De Vries: „Vorig jaar zijn we vijftig procent gegroeid in omzet en boekingen. Dit jaar mikken we op veel meer.”

Tubber is in wezen een technologiebedrijf. Het heeft een Marktplaatsachtig platform, waarop recreatieboten in veel soorten en maten te huur worden aangeboden. „Daar gaat de meeste tijd in zitten, de techniek. Je moet je voorstellen dat we al die schepen op dezelfde manier laten zien. Dat betekent dat we al die boekingssystemen overzetten naar onze technologie.”

Het is hard gegaan met Tubber, dat die ene 'b' uit de naam haalde. „Omdat we de bèta-versie voorbij zijn.” De database van schepen breidt snel uit. „We zijn pas vijf jaar bezig en merken nu dat steeds meer verhuurders ons weten te vinden. Zó veel, dat er een wachtlijst is.” Tubber duikt nu vol op de Amerikaanse markt. „Amerikanen die willen zeilen in Europa. Zijn er heel veel van. Het gaat er vooral om dat ze ons weten te vinden en dat gaat steeds beter.”

Dat vindbaar zijn is voor elke startup essentieel. Zo ook voor CampooZ,

staat in no-time. „Innovatie kom je niet zo veel tegen in onze branche, dus dit is wel bijzonder ja. Veel dealers willen hem hebben staan. Het is voor ons alle zeilen bijzetten om genoeg te produceren. Dat geldt voor alle modellen.”

Direct op de 'eigen toeristische sector' mikt Jelle Bos. Vanuit Lauwersoog 'exploiteert' hij Werelderfgoed Waddengebied. Met camping Lauwersoog als hart, maar met een uitdijend aantal vertakkingen. Restaurants Het Booze Wijn en De Voormalige Noorman bijvoorbeeld, maar ook Water Events voor uitjes en excursies met de boot, te voet en per terreinwagen. En een watertaxidienst.

„Mijn idee is dat iedereen die iets wil met het Wad of Lauwersoog bij ons terecht kan en terecht komt”, legt Bos de bedrijfsfilosofie uit. Die is organisch ontstaan. „In 2006 nam ik de camping over, een klassiek bedrijf. Eerst ben ik maar eens met de horeca aan de gang gegaan. Langzaam is daar steeds meer bijgekomen. Vooral op basis van waar onze gasten behoefte aan hebben. In tien jaar hebben we de omzet zo kunnen verviervoudigen. We zijn van twintig naar honderd man personeel gegaan.”

Dat 'trechteridee', de poort tot de Waddenzee voor iedereen die erin geïnteresseerd is, ontstond met het uitroepen van het Wad tot Werelderfgoed in 2009. „We hadden op zeker moment vijf bedrijven: camping, horeca, rondvaarten, havens en een bergingsbedrijf inclusief watertaxi. Dat is toen bewust allemaal onder één noemer geschoven: Beleef Lauwersoog. Gasten komen hier en wij bieden ze wat ze willen. Uit welke takken van het bedrijf dat allemaal komt, is voor ons interessant, niet voor de gast.”

Met de aankoop van het laatste restaurant, De Voormalige Noorman op de havenkade, is het voorlopig even klaar met uitbreiden, denkt Bos. „Wat nog zou kunnen is een hotel, misschien wel boven het restaurant. Ik denk dat daar nog wel behoefte aan is. Maar verder gaan we vooral investeren in het verbeteren van de klantreis. Nóg puurdere camping, nóg betere excursies, nóg beter faciliteren van alle specifieke wensen. Het gaat om een top-beleving.”

Innovatie kom je niet zoveel tegen in deze branche

Dat vindbaar zijn is voor elke startup essentieel. Zo ook voor CampooZ, vouwwagenproducent met een missie in Assen. Eind 2015 was het eerste prototype klaar. Nu al worden de wagens verkocht in een groot deel van

Noordwest-Europa. „Het is ontploft. We groeiden 400 procent”, vertelt Raoul Veldink, die het bedrijf samen met Assenaren Gert IJszenga en Harry Dijkstra oprichtte.

Waar komt die revival voor de ‘klapkar’ vandaan? Veldink ziet wel een paar aanwijzingen. „Auto’s worden kleiner, mensen worden gezonder oud. Ze willen blijven kamperen.

Maar wel nét iets comfortabeler, zonder dat ze op een caravan moeten overstappen.” En de producten van CampooZ zijn dan weer net anders dan wat de markt al kent. Iets hipper, iets stoerder, maar vooral veel gemakkelijker.

Aan de muur in het Asser kantoor hangt een oorkonde: in zes uur tijd werd vouwwagen Fat Freddy 99 keer opgezet en weer afgebroken. „Dat is het. Gert ontwierp een systeem dat wezenlijk afwijkt van de gekende techniek. Dat zorgt voor het gemak, maar ook voor comfort. Er past een luxe king-size-bed in.”

CampooZ bracht inmiddels drie verschillende modellen op de markt, waarvan de Lola het meest in het oog springt. Geen tentstokken, maar een dertig meter lange, opblaasbare tube. Meegeleverde compressor aan en hij

beleving.”

Dat is precies ook het uitgangspunt van camperverhuurbedrijf Tralaluna in Mantinge. Manilde en Martin Matthijsse (de alliteratie is naar verluidt geheel toevallig) zagen hun hobby daar de afgelopen jaren volledig uit de klauwen lopen. En nu verzamelen ze investeringen voor de nieuwste tak aan hun recreatiebedrijf. Wat ze doen? „We zijn een combinatie van een verhuuronderneming, een reisbureau en een restauratiebedrijf”, zegt Manilde Matthijsse.

Tiny Houses on Wheels zijn de nieuwste uitbreiding. „De interesse daarvoor is al een tijdje gaande. Wij spelen daarop in. De Noordelijke campings met wie we contact hebben, willen ook graag zo’n bouwwerk op hun terrein.” Die samenwerking is altijd essentieel geweest voor Tralaluna, dat dik tien jaar geleden begon met de verhuur van een omgebouwde old-timer-camper, maar nu een trits aan oude campers en caravans te huur aanbiedt.

„Dat is het reisbureau-gedeelte van ons bedrijf. Wij bieden hele trips door Noord-Nederland aan, met bijzondere plekken maar ook met bijvoorbeeld kortingsbonnen van horecabedrijven. Dat is wat ik echt graag doe: op basis van de wensen van gasten iets bijzonders uitstippelen. Onze gasten zijn vaak verrast door de schoonheid van Drenthe en de rest van het Noorden. Martin is meer van het sleutelen.”

De hobby is een groeiend bedrijf geworden. Martin Matthijsse nam een sabbatical om aan de Tiny Houses te werken en hoopt dat het niet bij een sabbatical blijft. „We hebben de financiering bijna rond. We kunnen alleen nog wat crowdfunding gebruiken. Dat moet deze maand nog binnen zijn. En dan gaan we los, gaan we ook mensen aannemen of inhuren om volle kracht vooruit te kunnen blijven gaan.”