

Gastheer van aankomst tot vertrek

Jarenlang zweeg recreatiebedrijf Molecaten over de komst van natuur- en recreatiepark Waterdunen, en over de eigen rol daarin. Afgelopen voorjaar doorbrak directeur Cees Slager de stilte tijdens een symposium in Groede. Een mooi moment voor een nader gesprek.

door Martijn de Koning

CADZAND-BAD – „Ik kom hier zeker twintig keer per jaar. Een kwart van mijn tijd gaar op aan Waterdunen.“ Wie Cees Slager wil ontmoeten, hoeft niet naar het hoofdkantoor van Molecaten in het Gelderse Hattem. De directeur van het recreatiebedrijf verblijft regelmatig op de 'eigen' camping Hoogduin, bij Cadzand, op een paar kilometer afstand van Waterdunen-in-aanleg. Als het natuurgebied klaar is, begint Molecaten daar met de aanleg van een nieuw vakantiepark.

U volgt de ontwikkeling van Waterdunen dus op de voet. Molecaten is een groot bedrijf, met zestien parken in Nederland en zelfs een aantal in Hongarije en Afrika. Vanwaar zo-

veel aandacht voor juist dit initiatief?

„Het is uniek, zo simpel is het. Het plan voor Waterdunen is ontstaan door een combinatie van bloedarmoede in de recreatiesector, kustversterking, compensatie-eisen voor het uitdiepen van de Westerschelde en een nieuwe opvatting over natuurontwikkeling. Alle ideeën en eisen die daaruit voortkwamen, komen samen in Waterdunen. Dat maak je nooit meer mee.“

Is West-Zeeuws-Vlaanderen bij uitstek geschikt voor dit plan?

„Ja, doordat juist hier al die genoemde factoren samenkomen. Een plan als Waterdunen kan alleen slagen aan de kust. Anders komen de mensen gewoon niet. En dan heeft deze regio ook nog

eens zo'n fantastische kustlijn.

U benadrukt steeds dat u de streek wil betrekken bij Waterdunen. „Dat doen we overal, zelfs in onze parken in Malawi en Zambia. Mensen komen niet alleen naar ons park, ze komen ook naar de regio, willen de lokale cultuur proeven. Dus moeten wij zorgen dat ons park in de omgeving past.“

Hoe gaat u dat concreet in Zeeuws-Vlaanderen doen?

„Alleen al door Waterdunen te helpen aanleggen, maken we de streek mooier. Het wordt prachtig, een gebied om trots op te zijn. Daarnaast levert Waterdunen werk op: meer dan honderd plekken structureel, en de bezoekers geven samen tientallen miljoenen euro's uit. Ook aan ondernemers uit de streek, want die nodigen we nadrukkelijk uit om een plek in te nemen aan de boulevard, die we naast ons vakantiepark aanleggen.“

Maar diezelfde streek loopt niet unaniem achter u aan. Er is veel verzet geweest tegen het plan.

„Die gevoelens begrijp ik. Ik zou het ook best moeilijk vinden als ze de grond van mijn opa in Friesland voor andere dingen gaan gebruiken.“

Maar de tegenstand ging soms wel ver.

„Klopt. Persoonlijke bedreigingen zelfs. Daar ben ik wel van geschrokken. Ik had het ook niet verwacht: ik vind dat je met argumenten moet komen en niet persoonlijk moet worden. Maar goed, het is voorbij nu. Ik voel op z'n

minst berusting in deze streek en ook steeds meer positivisme. We kijken vooruit.“

Waren die bedreigingen ook de reden dat Molecaten tot voor kort heeft gezwegen over Waterdunen? Er werd steevast verwezen naar de provincie.

„Dat was wel één van de redenen, ja. We moesten onze eigen mensen beschermen. Daarnaast was het ook gewoon logisch dat de provincie de spreekbuis was. Vergeet niet dat wij helemaal aan het eind van de keten zitten en mede afhankelijk zijn van het werk dat anderen vóór ons moeten opknappen. Wij hadden gewoon heel lang weinig te melden.“

U benadrukt regelmatig dat u dingen anders wil doen dan concurrenten als Landal en Roompot. U ziet niets in de 'sale-lease constructie', waarbij particulieren de woningen op het vakantiepark kopen en vervolgens laten verhuren. Hoe gaat u dat in Waterdunen doen?

„Er zijn meerdere mogelijkheden. Misschien gaan we proberen de bouw en aanleg helemaal in eigen hand te houden. Maar dat is lastig, want de banken stoppen momenteel geen cent in de recreatiesector. Daarom bekijken we ook de mogelijkheid van een soort grondfonds, waarbij investeerders een bedrag inleggen en rente krijgen uit de opbrengst van de grond. Als het niet anders kan, gaan we toch deels werken met de sale-lease constructie. Maar vergis je niet: daarvoor is steeds minder belangstelling. De nieuwe generatie hecht niet meer zo aan bezit. Bezit geeft zorgen, en men-

“Luxe hoeft niet meer. Maar gasten willen wel van de veranda zo de natuur in stappen

Cees Slager, topman Molecaten



■ Cees Slager (64): „Als je terugkijkt naar wat wij in 2004 bedacht hadden voor Waterdunen, daarvoor zou me nu het schaamrood naar de kaken vliegen.“

associëren vakantie juist met ontzorgen. Een ander groot nadeel van die constructie is dat wij geen zeggenschap hebben over de woningen op ons eigen park. Je hebt één product, maar twee belangen. Als je wil vernieuwen, roepen driehonderd woningeigenaren dat ze niet willen bijstorten. Terwijl vernieuwen constant noodzakelijk is. Want wij willen kwaliteit boven kwantiteit laten gaan.“

Dus die andere, nieuwe parken aan de kust zijn over twintig jaar helemaal uit de tijd?

„Dat zou zomaar kunnen. Vergis je niet hoe snel de consument ver-

andert. Als je terugkijkt naar wat wij in 2004 bedacht hadden voor Waterdunen, daarvoor zou me nu het schaamrood naar de kaken vliegen. Ik vergelijk groepen klanten vaak met een zwerm vogels, die opeens, zonder dat je het aan ziet komen, massaal een andere kant op zwenkt. Een voorbeeld: sinds het begin van deze eeuw raakte kamperen uit. Mensen deden het steeds minder. Maar de afgelopen twee jaar nam dat opeens weer toe. Dat had echt geen enkele trendwacher zien aankomen. Als recreatiebedrijf kunnen we alleen maar proberen zo kort mogelijk op die ontwikkelingen te zitten. Vooruit lopen, dat hebben we

geprobeerd, maar het lukt gewoon niet.“

Dat maakt plannen maken er niet gemakkelijker op. „Nee, zeker omdat het vaak een paar jaar duurt voordat die huizen er staan. Soms zijn ze al uit de tijd voordat ze gebouwd zijn. We hebben om die reden afgelopen voorjaar een rigoureuze beslissing genomen: we hebben alle plannen voor Waterdunen weggegooid en zijn helemaal opnieuw begonnen. Dat is nogal wat: we gooiden heel veel werk en geld weg. Maar het kon niet anders. We beseften: de markt verandert te snel.“

Wat moest er dan anders aan die plannen?

„Er is een snel groeiende groep mensen die wel een comfortabel onderkomen wil, maar niet per se luxe. Ze willen genieten van de natuur, van de omgeving, van de lokale cultuur. Die groep wil geen drie jacuzzi's in één huisje, maar wel zo vanaf de veranda de natuur inlopen. Mensen willen bovendien het gevoel hebben welkom te zijn. Veel te lang kwamen recreatiebedrijven nurks en lomp over. Zo van: je moet blij zijn dat je hier op vakantie kunt. Daar komen we niet meer mee weg. We zijn nu een echte gastheer, van aankomst tot vertrek.“



■ Op de plek waar nu kustversterking plaatsvindt, begint Molecaten in 2016 met de aanleg van een nieuw vakantiepark. foto Camille Schelstraete