



Dutch Divers' Delta
Zeeland: een duikregio
met groeipotentieel



Colofon

Dit themarapport is een uitgave van de Nederlandse Onderwatersport Bond en het Kenniscentrum Kusttoerisme en wordt mede mogelijk gemaakt door een bijdrage van Pieken in de Delta Zuidwest-Nederland.

Copyright © 2011,
Kenniscentrum Kusttoerisme

Overname van informatie uit deze publicatie is toegestaan, mits met bronvermelding.

Bij het samenstellen van dit rapport is de grootste zorgvuldigheid betracht. De Nederlandse Onderwatersport Bond en het Kenniscentrum Kusttoerisme zijn echter niet aansprakelijk voor enige directe of indirecte schade als gevolg van de aangeboden informatie uit deze publicatie.

Voor meer informatie:
Nederlandse Onderwatersport Bond
E-mail: info@onderwatersport.org
Internet: www.onderwatersport.org

Uitvoering onderzoek:
Jeroen Boesmans en Frederike Meine Jansen (Creative Marketing Results)

Tekst:
Anne Schulze (Nederlandse Onderwatersport Bond)

Fotografie:
Rob Aarsen, Marleen Baas, Martin Bakker, Dicky Boele, Janny Bosman, Arieke van den Brink, Rudi Brocken, Lien de Buck, Eric van Doorn, Ferry van Dorst (DiveDiveDive), John de Jong, Jaap Jonk, John Kraan, Rinie Luykx, Roel van der Mast, Gino Meskens, Desmond van Santen, HES van Schoonhoven, Anne Schulze en Marieke Wiendels.

Grafische vormgeving & illustraties:
Photographics

Druk:
Zoetewei, Yerseke

Oplage:
1000 stuks



*Dutch Divers' Delta
Zeeland: een duikregio
met groeipotentieel*



Inhoudsopgave

Inleiding	3
Deel 1: Achtergrondinformatie	4
Deel 2: Onderzoekresultaten	6
1. Nog niet alle duikers hebben Zeeland ontdekt	6
2. Zeeland: een gebied met trouwe én potentiële fans	8
3. Duikers zijn waardevol voor Zeeland	10
4. Ruimte voor verbetering	14
5. Het differentiëren van duikaanbod	20
6. Hoe bereiken we duikers en toeristen?	26
Deel 3: Conclusies en aanbevelingen	28
Vragen en informatie	30

Inleiding

Duiken: voor veel mensen is het niet alleen een sportieve bezigheid, maar vaak een ware passie. Een passie die in Zeeland naar hartenlust kan worden beleefd! De Oosterschelde staat bijvoorbeeld bekend om de schitterende en unieke planten en dieren die onder water leven, maar ook in het Grevelingenmeer en het Veerse Meer kunnen fantastische duiken worden gemaakt.

In dit themarapport wordt aan de hand van de resultaten van een internationaal marktonderzoek ingegaan op de kansen met betrekking tot de onderwatersport in Zeeland. Hoe bekend is Zeeland eigenlijk onder duikers? Wat zijn voor hen argumenten om wel of niet in Zeeland te gaan duiken? Hoe kan de tevredenheid van duikers worden vergroot, zodat ze vaker naar Zeeland komen? En waar liggen op dit gebied kansen voor Zeeuwse beleidsmakers, (duik)ondernemers en duikverenigingen?

Het rapport is opgedeeld in drie delen. Het eerste deel geeft achtergrondinformatie over het uitgevoerde marktonderzoek, waarna in deel 2 de belangrijkste onderzoekresultaten worden besproken. Tussen de resultaten door vertellen diverse betrokkenen welke waarde de uitkomsten van het onderzoek voor hen hebben. Tot slot wordt in het derde deel van deze publicatie aangegeven op welke manieren het groeipotentieel van Zeeland als Dutch Divers' Delta kan worden benut.



Deel 1: Achtergrondinformatie

Jaarlijks komen vele tienduizenden sportduikers naar de provincie Zeeland toe. Hierbij gaat het niet alleen om Nederlanders, maar ook om duikers uit België, Duitsland en Frankrijk. Samen maken zij circa 800.000 duiken per jaar in Zeeland. De Nederlandse duikers nemen ongeveer de helft hiervan voor hun rekening, de Belgen eenderde deel.

Om het 'product' duiken economisch beter te benutten en de toeristische sector te versterken, heeft de Provincie Zeeland het belang van de onderwatersport verankerd in haar sociaal-economisch beleid. Bovendien heeft de Nederlandse Onderwatersport Bond in 2008 in opdracht van de Provincie een masterplan geschreven waarin specifiek wordt ingegaan op kansen met betrekking tot de onderwatersport in Zeeland.

De realisatie daarvan begint bij het verkrijgen van inzicht in het potentieel van Zeeland als duiklocatie in Europa. Om die reden is in opdracht van de Nederlandse Onderwatersport Bond een marktonderzoek gestart, waarvan de resultaten voor zowel ondernemers, verenigingsbestuurders, overheden als professionals van grote waarde kunnen zijn.

Het marktonderzoek, dat tussen mei 2009 en december 2010 door Creative Marketing Results is uitgevoerd, bestond uit twee fasen:



Fase 1: kwalitatief

In fase 1 is een scan van het marktpotentieel gemaakt en zijn vijf kernmarkten vastgesteld voor Zeeland als duiksportlocatie: Nederland, België, Frankrijk, Duitsland en Engeland. Deze informatie is verkregen op basis van deskresearch en expertinterviews.

Fase 2: kwantitatief

Op basis van het kwalitatieve onderzoek is in fase 2 een verdiepend kwantitatief marktonderzoek uitgevoerd naar het potentieel van Zeeland in de zojuist genoemde kernmarkten. In dit onderzoek stonden de volgende vragen centraal:

1. Wat is de huidige bekendheid en houding ten opzichte van duiken in Zeeland?
2. Welke landen en welke typen* duikers bieden de grootste kansen voor promotie van duiken in Zeeland?
3. Wat zijn hun belangrijkste behoeften waarop het aanbod van duiken in Zeeland kan/moet inspelen?
4. Hoe worden deze doelgroepen bereikt en hoe kunnen ze worden verleid om in Zeeland te gaan duiken?

Het onderzoek is uitgevoerd op basis van een internetenquête die onder zowel duikers als toeristen is verspreid. In alle landen is de respons relatief hoog geweest, waardoor een betrouwbare bron van informatie is ontstaan. In totaal hebben zo'n 6500 respondenten aan het onderzoek meegedaan.

** Als in dit rapport over duikers gesproken wordt, worden hiermee de respondenten die aan het kwantitatieve onderzoek hebben deelgenomen bedoeld.*

Deel 2: Onderzoeksresultaten

In het tweede deel van deze themapublicatie staan de belangrijkste onderzoeksresultaten van het marktonderzoek centraal.

2.1 Nog niet alle duikers hebben Zeeland ontdekt

Het marktonderzoek is allereerst ingegaan op de vraag hoe bekend de provincie Zeeland - als provincie én als duiklocatie - is. Zonder bekendheid van de provincie is het immers onmogelijk om Zeeland als duikregio op de kaart te zetten! In hoeverre zijn duikers uit Nederland, België, Duitsland, Frankrijk en Engeland bekend met de duikmogelijkheden in Zeeland? En waarom vindt men Zeeland wel of niet aantrekkelijk?

Zeeland is minder bekend dan verwacht

Voor meer dan 60% van de Nederlandse en Belgische duikers is Zeeland bekend terrein: zij weten precies welke duikmogelijkheden er zijn. Voor Duitse, Franse en Engelse duikers geldt echter het tegenovergestelde: duiken in Zeeland is iets waar zij nauwelijks iets over weten. Vooral op Engelse duikers is dit van toepassing: bijna 40% van hen weet niet waar Zeeland ligt, en nog eens 45% weet niet dat je in Zeeland kunt duiken. De Duitse en Franse duikers die Zeeland overigens wél kennen, komen meestal uit Noord-Frankrijk en het uiterste westen van Duitsland.

Onbekend maakt niet automatisch onbemind!

Ondanks de geringe bekendheid van Zeeland - als provincie én als duikregio - lijkt ongeveer de helft van de duikers zonder Zeeuwse duikervaring het een leuk idee om in Zeeland te gaan duiken. Het ontdekken van een nieuwe duiklocatie is hierin doorslaggevend. De duikers die zich niet aangetrokken voelen tot Zeeland, geven aan dat dit te maken heeft met onbekendheid, beperkt zicht, een koude watertemperatuur en het klimaat.

Toeristen zijn geboeid door de onderwaternatuur

Naast een grote groep niet-Zeeland-duikers vinden ook relatief veel toeristen duiken in Zeeland aantrekkelijk klinken. Van de toeristen zonder duikbrevet geeft bijna 12% aan interesse te hebben in een kennismaking met de duiksport. Vooral de onderwaternatuur prikkelt hen om eens een kijkje onder water te nemen. Toeristen die liever niet willen duiken vinden zichzelf 'te oud', zijn bang en/of hebben gezondheidsklachten.

John Maes (lid van de Belgische duikbond NELOS)

"De Zeeuwse onderwereld is voor mij een bijzonder boeiend en uniek ecologisch systeem, dat zich slechts mondjesmaat prijsgeeft - op voorwaarde dat je er veel en regelmatig duikt. Dit is in scherp contrast met tropische en heldere zeeën waar de biotoop zich meteen vanaf de eerste duik helemaal blootgeeft. Het vorm- en kleurrijke onderwaterleven in Zeeland onthult zich juist als een caleidoscoop in al zijn pracht, variatie en complexiteit, mits je als duiker geduld en respect opbrengt voor de natuur. Je moet soms speuren als een Sherlock Holmes om de geheimen van deze microkosmos te onthullen!"



2.2 Zeeland: een gebied met trouwe én potentiële fans

Uit de vorige paragraaf is gebleken dat niet alle duikers Zeeland kennen. Wat zijn de kenmerken van duikers die Zeeland wél goed kennen en veel ervaring hebben met duiken in de Delta? En hoe zijn duikers die in mindere mate bekend zijn met Zeeland te omschrijven?

Trouwe Zeeland-fans zijn herkenbaar

Zeeland-duikers onderscheiden zich op verschillende manieren van niet-Zeeland-duikers. Zeeland-duikers hebben bijvoorbeeld veel meer duikervaring, zijn beter bekend met de duikmogelijkheden in Zeeland en hebben hun eerste duikbrevet meestal in hun eigen land gehaald. Duiken zien ze als hun favoriete hobby!



Hans de Sain (voorzitter Delta-commissie Nederlandse Onderwatersport Bond)

“De gezamenlijke plannen en zichtbare activiteiten van de NOB en haar publieke en private stakeholders hebben de afgelopen jaren veel positieve ontwikkelingen in Zeeland opgeleverd. De resultaten van dit marktonderzoek tonen echter aan dat verdere inspanningen nodig zijn om meer ervaren en onervaren duikers uit binnen- en buitenland aan te trekken. Hierbij denk ik aan het intensiveren van de promotie van Zeeland, de uitbreiding en verbetering van faciliteiten (ook voor niet-duikers!) en het daadkrachtig invullen van het spreidingsgebied om meer duikers naar de nu nog minder populaire duikplaatsen te krijgen. Wat dit laatste betreft is het mijn bijzondere wens om nog meer wrakkenprojecten gerealiseerd te krijgen, bijvoorbeeld in het Veerse Meer. Door hierop in te zetten vergroten we de kans dat mensen hun eerste brevet in Nederland halen en daardoor in Zeeland gaan en blijven duiken.”

Potentiële fans willen vaker richting Zeeland

Duikers met relatief weinig ervaring in Zeeland kunnen we het beste zien als een groep potentiële fans: het merendeel van hen wil vaker in Zeeland duiken dan ze nu doen. Duiken is voor hen belangrijk, ondanks dat ze weinig vervolgoopleidingen hebben gedaan en vaak nog geen eigen duikuitrusting hebben aangeschaft.

Marloes Otten (eigenaar Dolphins Dive Centre en schrijfster Duikgids Zeeland)

“Voor de groep duikers zonder veel Zeeland-ervaring (maar voor wie duiken wel belangrijk is!) lijkt het bieden van de juiste informatie én het tonen van geschikt beeldmateriaal een belangrijk aandachtspunt. Deze groep duikers weet vaak niet dat de watertemperatuur hier 's zomers ook 20°C is en dat hier ook zeepaardjes te zien zijn. Voor Zeeuwse duikondernemers is het daarom belangrijk om aanwezig te zijn op beurzen en evenementen en veel beelden te laten zien. Ook denk ik aan het organiseren van all-inclusive duiktrips, zoals in het buitenland veel gebeurt. Een gids kiest een duiklocatie die het beste bij de ervaring van deelnemers past, en draagt tevens zorg voor materiaal. Op die manier kunnen duikers op laagdrempelige wijze kennismaken met Zeeland en later eventueel zelfstandig gaan duiken. Dan wordt het de moeite waard om eigen duikmateriaal aan te schaffen, iets waarbij Zeeuwse duikcentra uiteraard ook een rol kunnen spelen!”



2.3 Duikers zijn waardevol voor Zeeland

Potentiële Zeeland-fans vormen een interessante doelgroep, zo blijkt uit de reactie van Marloes Otten. Mogelijk zijn deze duikers te verleiden om vaker in Zeeland te komen duiken en eigen duikmateriaal aan te schaffen. In hoeverre zijn duikers daadwerkelijk economisch interessant? Hoeveel geld besteden duikers bijvoorbeeld aan toerisme en duiken in Zeeland? En welke typen duikers zijn te onderscheiden op basis van dit uitgavenpatroon?

De duiksport is van economisch belang

De meeste duikers zijn hoog opgeleid en hebben een bovengemiddeld inkomen. Ze komen als liefhebber van de duiksport naar Zeeland en vormen hierdoor een zogenaamde 'special interest group'. Special interest groups geven vaak meer geld uit tijdens een bezoek. Dit blijkt ook het geval te zijn bij duikers in Zeeland: zij besteden gemiddeld tussen de €65,- en €107,- per dag aan toerisme in Zeeland en geven daarnaast nog eens €25,- tot €30,- per dag uit aan de duiksport. Ter vergelijking: de gemiddelde toerist geeft tussen de €27,- en €65,- per dag uit.



**Jeroen Boesmans
(Creative Marketing Results)**

"Vóór het uitvoeren van het marktonderzoek hoorden we regelmatig het vooroordeel dat duikers in Zeeland bijna niets uitgeven. Uit ons onderzoek blijkt echter dat dit maar een kleine groep is en dat de meeste Zeeland-duikers een financieel aantrekkelijke doelgroep zijn. Dit was voor ons een echte eye-opener!"



Vijf typen duikers op basis van ervaring/uitgaven

Op basis van hun ervaring met en uitgaven aan duiken in Zeeland zijn er vijf soorten duikers te onderscheiden.



Luxe duikliefhebbers

Luxe duikliefhebbers (veel ervaring en hoge uitgaven) zijn niet erg frequente duikers in Zeeland. Opvallend is dat deze groep op zoek is naar kwaliteit en toegevoegde waarde. Omdat ze verder weg wonen, komen ze vaak voor meerdere dagen naar Zeeland. Het directe gevolg hiervan is dat ze meer geld uitgeven aan toerisme.

Sportieve duikrecreanten

Sportieve duikrecreanten (weinig ervaring en hoge uitgaven) besteden gemiddeld veel aan de duiksport, en dat terwijl duiken slechts één van de sporten is die ze beoefenen. Deze groep is zowel kansrijk als kwetsbaar: als ze besluiten om fanatieker te gaan duiken, zijn ze wellicht te verleiden tot vervolgoopleidingen en het aanschaffen van een eigen duikuitrusting. Als ze deze stap niet maken, kunnen ze incidentele vakantieduikers worden.



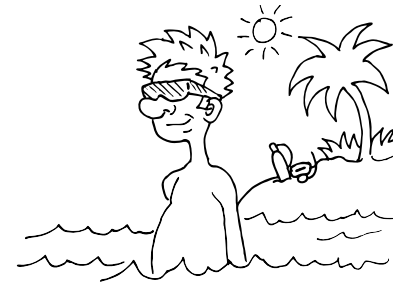
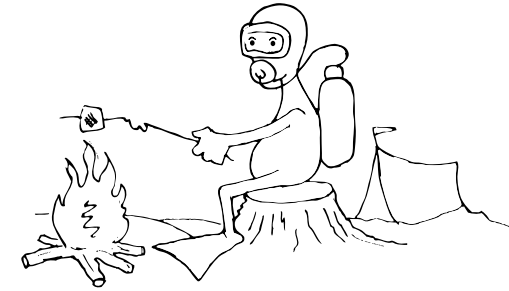
Startende duikers

Voor startende duikers (weinig ervaring en lage uitgaven) geldt dat ze alleen kansrijk zijn als ze duiken als sport belangrijker gaan vinden én meer ervaring opdoen in Zeeland. Het potentieel van deze groep is het hoogst als ze zich ontwikkelen tot sportieve duikrecreanten of luxe duikliefhebbers.



Fanatieke 'low budget' duikers

Fanatieke 'low budget' duikers (veel ervaring en lage uitgaven) hebben een kleiner groeipotentieel. Deze duikers hebben al veel opleidingen gevolgd, kennen de weg in Zeeland en geven relatief weinig geld uit. Fanatieke 'low budget' duikers kunnen wél een belangrijke rol vervullen als ambassadeur voor Zeeland. Ze kennen en waarderen de onderwaterwereld van Zeeland als geen ander en kunnen daar enthousiast over vertellen!



Incidentele vakantieduikers

Incidentele vakantieduikers (weinig ervaring en lage uitgaven) zijn het minst kansrijk voor Zeeland. Over het algemeen hebben deze duikers weinig interesse om in Zeeland te komen duiken: ze duiken af en toe in het buitenland en hebben niet de intentie om van duiken hun favoriete hobby te maken. Duiken is voor hen gekoppeld aan exotische locaties; de voor- delen van Zeeland sluiten niet of nauwelijks aan.

Marten Wiersma (gedeputeerde Provincie Zeeland)

"De onderwaterwereld is een uniek onderdeel van het toeristisch product in Zeeland. Samen met de Nederlandse Onderwatersport Bond wil de Provincie Zeeland de economische potentie hiervan beter benutten. Met ons economisch beleid zetten wij in op de sectoren die het toeristisch recreatief bestedingsniveau verhogen, met als doel om in 2012 een stijging van de toeristische uitgaven van tien procent te bereiken. De resultaten van dit onderzoek bewijzen dat duikers een interessante doelgroep zijn voor de vrijetijdssector in Zeeland. Ik hoop dat deze resultaten onze ondernemers inspireren om bij innovaties en kwaliteitsverbetering ook in te zetten op deze kansrijke doelgroep. Zeeland heeft duikers immers veel te bieden!"



2.4 Ruimte voor verbetering

Duikers zijn economisch gezien een interessant doelgroep, zo blijkt uit de voorgaande paragraaf. Wat dat betreft is het dus een aantrekkelijk streven om meer duikers te verleiden om naar Zeeland te komen. Maar hoe kun je duikers hiertoe zetten? Wat zijn de behoeften van duikers waarop Zeeland zou moeten inspelen?

Duikers zijn redelijk tevreden over Zeeland

Om te achterhalen welke behoeften van duikers kansen bieden voor Zeeland, is naar hun tevredenheid op een aantal specifieke gebieden gevraagd. Over het algemeen zijn duikers redelijk tevreden, maar er is nog veel ruimte voor verbetering.

Duikers zijn ontevreden over voorzieningen

Duikers zijn het minst te spreken over de voorzieningen op duiklocaties (zoals sanitair en omkleedfaciliteiten), terwijl dit wél belangrijk voor ze is. Het is zelfs één van de factoren op basis waarvan een duiklocatie wordt gekozen. Voor Zeeland ligt hier een duidelijke kans: het voorzieningenaanbod kan direct beïnvloed worden.





Duikers missen de aanwezigheid van wrakken

Duikers kiezen een duiklocatie meestal op basis van de onderwaternatuur, het zicht onder water en de aanwezigheid van wrakken en (kunst)riffen. Van deze drie criteria scoort de onderwaternatuur het hoogst op de schaal van tevredenheid. Over de aanwezigheid van wrakken in Zeeland zijn duikers ontevreden: wrakken dragen als natuurlijk rif bij aan het bevorderen van de onderwaternatuur, waardoor duikers graag meer wrakken in Zeeland zouden willen zien. Ondanks dat dergelijke factoren minder makkelijk te beïnvloeden zijn dan bijvoorbeeld de voorzieningen, kan men wel degelijk inspelen op de beleving van de onderwaternatuur door duikers.



Hans van der Togt (directeur Water en Scheepvaart, Rijkswaterstaat Zeeland)

"De mooiste plekjes van Zeeland liggen onder water. Als beheerder van rijkswater heb ik er belang bij om de plekken waar duiken mogelijk is aantrekkelijk te maken. Op de plekken waar we de duikers liever niet hebben, moet het duiken onaantrekkelijk gemaakt worden."

Duikers hebben behoefte aan actuele informatie over duiklocaties

Duikers zouden graag zien dat de actuele informatie over duiklocaties verbetert. Er is met name vraag naar informatie over bijzondere waarnemingen, de watertemperatuur, het zicht en de getijden. Dergelijke informatie maakt het duiken voor hen aantrekkelijker en leuker. Bovendien kunnen duikers onderling waarnemingen uitwisselen, wat bijdraagt aan de bekendheid van duiklocaties in Zeeland.



Marijn van Son (eigenaar hotel KOM! in Sint Maartensdijk)

“Na Hotel KOM! in juni 2009 te hebben geopend, merkten we al vrij snel dat er veel duikers op Tholen aanwezig waren en zijn. Om die reden hebben we speciaal voor hen een duikarrangement ontwikkeld. We bieden duikers een aantal standaarddingen aan (overnachting, diner, ontbijt), maar ook de mogelijkheid van vroeg inchecken en laat uitchecken. De getijden bepalen immers wanneer je gaat duiken, niet het hotel! Daarnaast behoort het spoelen, drogen en opslaan van duikapparatuur en -kleding bij ons tot de opties en kunnen duikers extra handdoeken krijgen. Dit arrangement hebben we bij diverse duikplaatsen persoonlijk onder de aandacht van duikers gebracht. We hebben tot nu toe erg enthousiaste reacties gekregen, dus we kijken ernaar uit in de toekomst nog meer duikers te mogen verwelkomen in ons hotel!”

Duikers willen accommodaties met duikvoorzieningen

Duikers beoordelen de kwaliteit van en kosten voor accommodaties als positief. Wat ze echter missen, zijn specifieke duikvoorzieningen bij accommodaties. Overigens valt op dat duikers tijdens duikvakanties vaak in een hotel verblijven, terwijl ze tijdens hun bezoek aan Zeeland liever op de camping overnachten. Een hotel met specifieke duikvoorzieningen kan voor veel duikers een verleidelijk aanbod zijn!



Wouter Drijver (eigenaar De Stelhoeve in Wemeldinge)

“Dat er behoefte is aan specifieke duikvoorzieningen bij accommodaties, is voor mij goed nieuws. Eind mei open ik namelijk de deuren van De Stelhoeve, een recreatieterrein met groepsaccommodatie en Zeeuwse Cottages. De Stelhoeve heeft als doelgroep onder andere duikers. Eigenlijk was het in eerste instantie niet de bedoeling om me daar expliciet op te richten, maar na in contact te zijn gekomen met de NOB is het balletje gaan rollen. Vanuit De Stelhoeve ben je via de speciaal aangelegde trap namelijk binnen 25 meter bij de Oosterschelde. Voor duikers is dat natuurlijk ideaal! Middels het arrangement ‘duik en overnacht’ bied ik duikers de mogelijkheid om te overnachten in een Zeeuwse Cottage, waarbij een heerlijk ontbijt aan de deur wordt bezorgd. Daarnaast wordt speciaal voor duikers een ‘duikschuur’ gerealiseerd met voorzieningen als spoelbakken, douches, toiletten en lockers. Een duikarrangement op maat dus!”

Duikers hebben interesse in andere toeristische activiteiten

Wat het toeristische aanbod betreft zijn duikers redelijk tevreden. Dit is belangrijk, omdat 80% van de duikers interesse heeft in andere toeristische activiteiten tijdens een bezoek aan Zeeland. Duikers zijn dus niet alleen maar op de duiksport gefocust! Een bezoek aan het strand, de stad en/of Zeeuwse bezienswaardigheden zijn voorbeelden van activiteiten die duikers graag ondernemen.

Topdrukte bij duikplaatsen is op te lossen

Driekwart van de duikers die nu al in Zeeland duikt, zou vaker naar Zeeland willen gaan. Tijdgebrek en de reisafstand houdt hen echter tegen. Daarnaast noemen Nederlandse duikers topdrukte bij duikplaatsen als drempel om meer te gaan duiken. In tegenstelling tot reisafstand en tijdgebrek is dit een drempel die opgelost kan worden: een verbeterde informatievoorziening en het stimuleren van spreiding over duikplaatsen zou dit probleem voor een groot deel kunnen verhelpen.

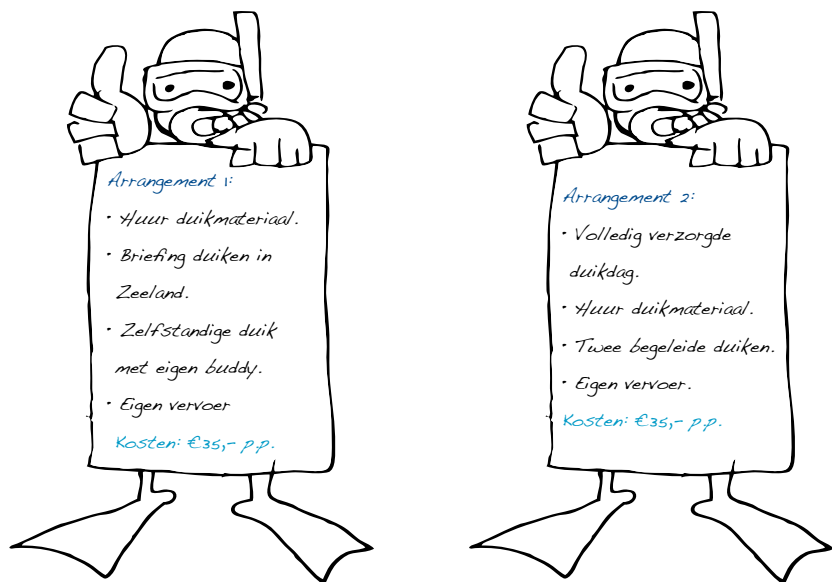


Rob Aarsen (sportduiker en schrijver Masterplan Zeeland)

“Duiken is voor veel mensen een vorm van natuurbeleving: een manier om tot rust te komen en even te ontsnappen aan de hectiek van alledag. Dat wordt buitengewoon moeilijk als je op zondagmiddag met nog tweehonderd anderen aan dezelfde duikstek staat. Het lijkt wel of tachtig procent van alle duiken op twintig procent van de beschikbare duikplaatsen worden gemaakt. Maar loop bij Dreischor Gemaal eens driehonderd meter naar rechts en ga daar het water in. En als je vanaf een boot duikt zie je het ook: merkbaar frisser onderwaterleven, helder water en grondels die nieuwsgierig terugkijken in de camera, in plaats van schuw weg te schieten. Geef mij maar de rust!”

2.5 Het differentiëren van duikaanbod

Het inspelen op de wensen en behoeften die in de vorige paragraaf zijn genoemd, is voor Zeeland een belangrijke manier om duikers meer toegevoegde waarde te bieden. Arrangementen, toegesneden op specifieke subdoelgroepen, zijn hier een geschikt instrument voor. De onderstaande arrangementen zijn aan duikers voorgelegd en door hen beoordeeld.



Arrangement 1:

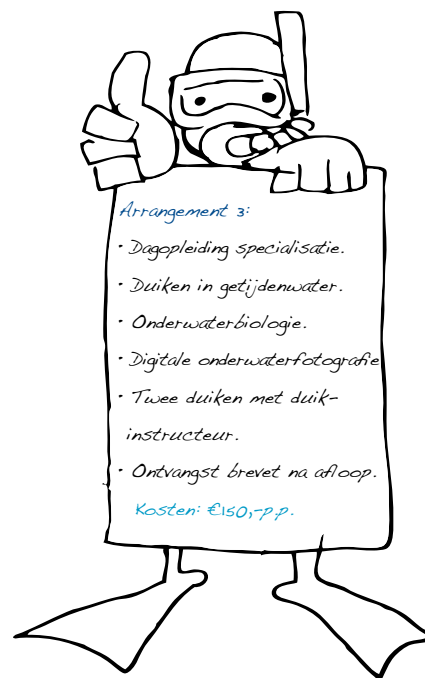
- Huur duikmateriaal.
- Briefing duiken in Zeeland.
- Zelfstandige duik met eigen buddy.
- Eigen vervoer.

Kosten: €35,- p.p.

Arrangement 2:

- Volledig verzorgde duikdag.
- Huur duikmateriaal.
- Twee begeleidende duiken.
- Eigen vervoer.

Kosten: €35,- p.p.



Arrangement 3:

- Dagopleiding specialisatie.
- Duiken in getijdenwater.
- Onderwaterbiologie.
- Digitale onderwaterfotografie.
- Twee duiken met duik-instructeur.
- Ontvangst brevet na afloop.

Kosten: €150,- p.p.

Dagopleiding kan beslissend zijn

Arrangement 3 trekt met name sportieve duikrecreanten aan. De laagdrempeligheid van dit arrangement en het korte tijdsbestek waarin een vervolgopleiding wordt gedaan, is voor hen zeer interessant. Overigens kan dit arrangement bepalend zijn voor het vervolg van hun duikcarrière: als ze de duiksport belangrijker gaan vinden, is de kans groot dat ze een eigen duikuitrusting aanschaffen en vaker (in Zeeland) gaan duiken. Worden ze niet geraakt door hun praktijkervaring in Zeeland, dan wordt het moeilijk om ze in een later stadium alsnog te overtuigen.

Onervaren duikers willen Zeeland begeleid ontdekken

Arrangement 1 en 2 worden aantrekkelijk gevonden door sportieve duikrecreanten en startende duikers, oftewel onervaren duikers zonder eigen uitrusting. Ondanks het prijsverschil spreekt arrangement 2 - waarbij de duiken worden begeleid door een gids - duikers meer aan dan arrangement 1, waarbij men zelfstandig op pad gaat. Onder begeleiding de geheimen van de Zeeuwse onderwaterwereld leren kennen, is voor onervaren duikers een duidelijke toegevoegde waarde.



Bootduiken trekt brede doelgroep

Arrangement 4 is populair bij een grote groep duikers: zowel luxe duikliefhebbers, sportieve duikrecreanten, startende duikers als fanatieke 'low budget' duikers. Ook ervaren duikers zijn op zoek naar iets extra's ten opzichte van de reguliere duik die meestal vanaf de kant plaatsvindt. Bovendien draagt bootduiken bij aan de (sociale) beleving van duiken in Zeeland.

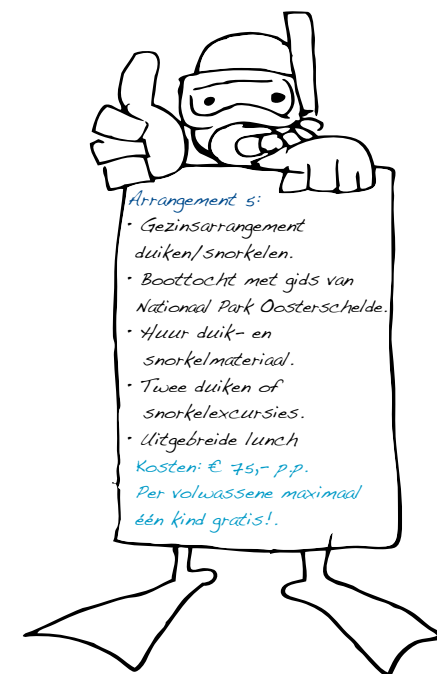


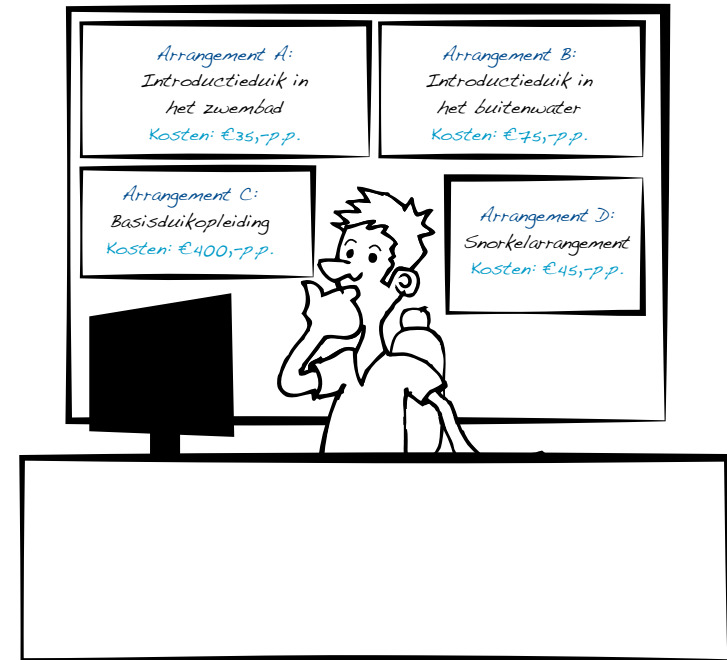
Eric Schunselaar (eigenaar duikreiswinkel Lazywave)

"Het gegeven dat ervaren duikers op zoek zijn naar iets extra's, is heel herkenbaar: mijn ervaring is namelijk dat ervaren duikers comfortabel duiken prettig vinden. Bootduiken wordt over het algemeen als comfortabel gezien: je hoeft immers niet met je spullen te slepen en je kunt je binnen omkleden, waardoor het gebrek aan faciliteiten op de kant wordt gecompenseerd. Daarnaast ontzeil je met een boot de drukte op duikplaatsen; je komt op plekken waar andere duikers niet kunnen komen. Groei in dit segment is vooral beperkt doordat de meeste Nederlandse boten qua inrichting niet ingesteld zijn op duikers. Schepen waar in landen als Egypte vanaf gedoken wordt, zijn in Nederland nog niet gebouwd. Als dáár verbetering in zou komen, is het aanbieden van bootduiken een prachtig middel om de spreiding van het duiktoerisme in Zeeland te bevorderen en om zowel kleine groepjes duikers als verenigingen iets extra's te bieden."

Duiken met het gezin

Arrangement 5 wordt vooral aantrekkelijk gevonden door duikers die met hun gezin naar Zeeland gaan. Of een duiker veel of weinig ervaring heeft, goed of niet goed bekend is met Zeeland en wel of geen eigen uitrusting bezit heeft geen invloed op de keuze voor dit arrangement. De mogelijkheid om het duiken met het hele gezin te ervaren vormt hierbij de succesfactor.





Beleving is cruciaal

Aan toeristen zijn vier andere arrangementen voorgelegd: arrangement A t/m D. Hieruit is gebleken dat toeristen massaal voor de arrangementen met een duidelijk beleavingsaspect kiezen: arrangement B en D. Daarnaast geeft maar liefst de helft van de toeristen aan interesse te hebben in een basisduikopleiding. Aangezien duikers die in Nederland hun brevet halen vaker in Zeeland (blijven) duiken, is arrangement C een aanbod met potentieel voor de toekomst.

Hennie Elshof (bestuurslid Nederlandse Onderwatersport Bond)

"Als bestuurslid van de NOB houd ik me onder andere bezig met verenigingsondersteuning. Wat ik verenigingen naar aanleiding van de resultaten van dit marktonderzoek zou aanraden, is dat ze bepaalde verenigingsactiviteiten (in Zeeland) openstellen voor niet-leden en de samenwerking met duikscholen opzoeken. Op die manier kan snel en slim ingespeeld worden op behoeften van verschillende subdoelgroepen. Verenigingen kunnen een belangrijke rol spelen in het opbouwen van een hechtere relatie met duikers, wat uiteindelijk wellicht leidt tot een lidmaatschap bij een lokale duikclub."



2.6 Hoe bereiken we duikers en toeristen?

De voorgaande paragrafen geven inzicht in het gedrag en de behoeften van verschillende subdoelgroepen. Daarnaast is het essentieel om te weten op welke manieren duikers en toeristen te bereiken zijn. Via welke kanalen gaan toeristen bijvoorbeeld op zoek naar informatie over duiken? Welke media gebruiken duikers om zich te oriënteren op een duikvakantie? En hoe komen ze in contact met Zeeland?

Online zoektocht naar duikvakanties

Duikers die overwegen een duikvakantie te boeken, zien internet als belangrijkste informatiebron. Daarnaast zijn aanbevelingen van vrienden belangrijk en gebruiken veel duikers specifieke duikmagazines om zich te verdiepen in de mogelijkheden.

Vrienden vertellen over Zeeland

In tegenstelling tot de oriëntatie op een duikvakantie, komen duikers niet via het internet in contact met Zeeland: hier zijn persoonlijke relaties dé belangrijke schakel. Duiken in Zeeland wordt vooral samen met vrienden en mensen van de duikvereniging/duikschool gedaan.

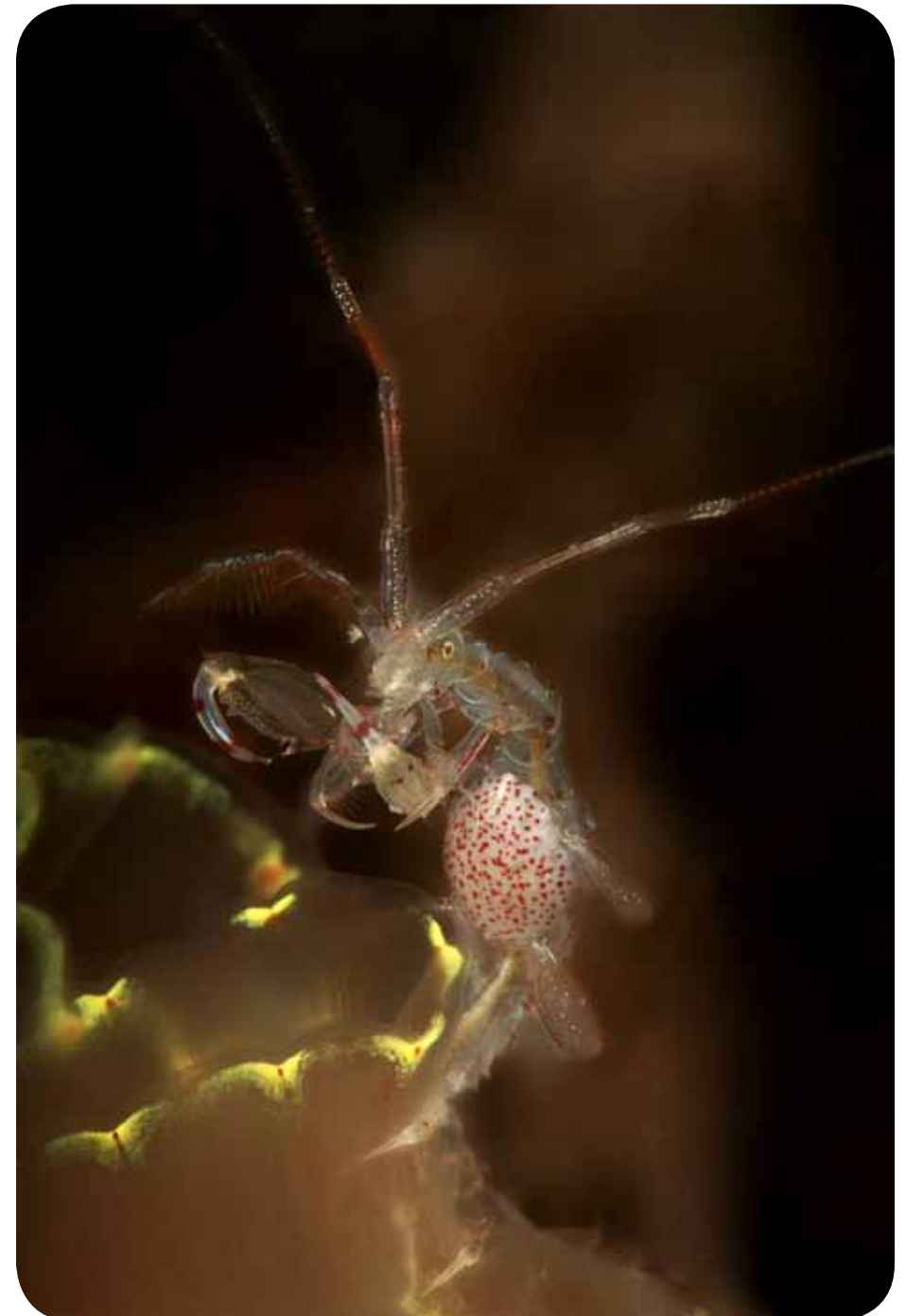
VVV-kantoor als 'spin in het web'

Voor toeristen zijn VVV-kantoren en internet belangrijke informatiebronnen als het over duikmogelijkheden en duikcentra gaat. Wie toeristen via internet wil bereiken, moet ervoor zorgen dat zij de verschillende mogelijkheden en aanbieders van duikactiviteiten eenvoudig (en in hun eigen taal!) kunnen vinden. Eenmaal in Zeeland spelen de VVV-kantoren een belangrijke rol voor toeristen. Om hun interesse om te zetten in daadwerkelijke duikactiviteiten, zou hier voldoende informatie en promotiemateriaal beschikbaar moeten zijn.



Patrick Polie (a.i. directeur Stichting Promotie Zeeland Delta)

"Het is goed om te horen dat VVV-kantoren worden benut voor het achterhalen van duikgerelateerde informatie. Toch denk ik dat hier nog wel wat te winnen is. In de VVV-kantoren is op dit moment - naast een enkele folder van een duikschool - nog maar heel weinig informatie te vinden over de Zeeuwse onderwaterwereld. Als we met elkaar constateren dat hier wél behoefte aan is, dan moeten we hier iets aan doen. Een goede stap is de recente inrichting van een duikportal als onderdeel van de website VVZeeland.nl. Op deze site is uitgebreide informatie te vinden over onder andere alle duikplaatsen in Zeeland. De informatie wordt door de Nederlandse Onderwatersport Bond rechtstreeks in onze toeristische database ingevoerd en wordt op diverse plaatsen getoond: niet alleen op de duikportal, maar ook in de nieuw gelanceerde Deltagids App. Een prima voorbeeld van een samenwerking waarbij de kennis van de Nederlandse Onderwatersport Bond gecombineerd wordt met de digitale infrastructuur van Promotie Zeeland Delta."



Deel 3: Conclusies en aanbevelingen

De onderzoeksresultaten uit het vorige deel van deze themapublicatie duiden op vele kansen voor beleidsmakers, (duik)ondernemers en duikverenigingen met betrekking tot de onderwatersport in Zeeland. Deze kansen kunnen in vijf belangrijke aanbevelingen worden samengevat.

1. Positioneer Zeeland als een unieke duikregio dichtbij huis

Duikers die ervaring opdoen in Zeeland, ontwikkelen echte liefde voor deze duikregio. Tegelijkertijd zijn duikers zonder ervaring in Zeeland onbekend met de mogelijkheden. Vaak hebben zij stereotypedooroordelen om niet in Zeeland te duiken: beperkt zicht, koud water en geen bijzonder onderwaterleven. Het is verleidelijk om Zeeland met andere duiklocaties te vergelijken, in de hoop potentiële doelgroepen te overtuigen. Toch is het effectiever om Zeeland te positioneren als 'onontdekte parel dichtbij huis'. In Zeeland ervaar je unieke duikbelevissen en zie je onderwaternatuur die je nergens anders ter wereld tegenkomt!

2. Benut de kracht van persoonlijke verhalen en nieuwe media

Huidige Zeeland-duikers kunnen een belangrijke rol spelen in het overwinnen van de onbekendheid van Zeeland als duikregio. Deze duikers zijn namelijk bekend met de mogelijkheden in de provincie, waardoor zij ideale ambassadeurs zijn om andere duikers te overtuigen van de schoonheid van de Zeeuwse onderwaterwereld. Benut de combinatie van fysieke communicatie-instrumenten (duikverenigingen, VVV-kantoren en persoonlijke contacten) en het bereik van digitale en social media om persoonlijke aanbevelingen te bekrachtigen. Besef echter wel dat bij iedere subdoelgroep een ander verhaal en een andere boodschap hoort!



3. Differentieer en innoveer het aanbod

Vergeet niet dat bij iedere subdoelgroep ook een ander duikaanbod hoort. Er zijn verschillende typen duikers met uiteenlopende eigenschappen, wensen en behoeften. Het is van groot belang dat het differentiëren van aanbod bij alle ondernemers in de genen gaat zitten. Alleen op die manier kun je ook andere doelgroepen dan de huidige, vaak zeer fanatieke en ervaren duiker naar Zeeland krijgen!

4. Heb oog voor verbeterpunten en voeg extra beleving toe

Zeeland heeft absoluut groeipotentieel - zowel om nieuwe subdoelgroepen aan te trekken, als om bestaande duikers meer toegevoegde waarde te bieden. Het benutten van dit potentieel gaat echter niet vanzelf: de tevredenheid van huidige Zeeland-duikers is bijvoorbeeld redelijk, maar niet optimaal. Er is duidelijk ruimte voor verbetering op het gebied van voorzieningen, actuele informatie en topdrukte bij duikplaatsen. Door hier op in te spelen groeit de tevredenheid van duikers, iets dat persoonlijke aanbevelingen ten goede kan komen.

5. Bundel je krachten om impact te realiseren

Om Zeeland - als provincie én als duikregio - bekender te maken, is gezamenlijke inspanning van verschillende betrokken organisaties belangrijk: zowel (duik)ondernemers als (lokale) overheden en instanties. Laat samen zien wat de duikmogelijkheden voor duikers en toeristen zijn, zodat de totale bekendheid en marktvraag vergroot kan worden. Door krachten te bundelen kun je er niet alleen voor zorgen dat het groeipotentieel van Zeeland benut wordt, maar ook dat de bijzondere onderwaternatuur in Zeeland behouden blijft en duikers en toeristen nóg meer kunnen genieten van deze unieke duikregio!



Vragen en meer informatie

Voor vragen over het Masterplan Zeeland kunt u terecht bij de Nederlandse Onderwatersport Bond, Desmond van Santen via 0318-559347 of desmond.vansanten@onderwatersport.org. Ook de totaalrapportage met alle onderzoeksresultaten van het marktonderzoek is op te vragen via de Nederlandse Onderwatersport Bond.

Aanvullende vragen met betrekking tot het marktonderzoek kunt u stellen aan het Kenniscentrum Kusttoerisme, Margot Tempelman via 0118-489757 of margot@kenniscentrumtoerisme.nl.



www.onderwatersport.org



www.kenniscentrumtoerisme.nl





Zeeland: een duikregio met groeipotentieel

Eerder verschenen themapublicaties:

Jaargang 1 – 2009

1. Toerisme in de Delta
Ontwikkeling 2004-2008
2. Reizen op grote voet 2008
De carbon footprint van vakanties van Nederlanders in 2008
en de ontwikkeling sinds 2002

Jaargang 2 – 2010

1. Vrijtijdsbesteding in de Delta
2. Wellness in de Delta
Kansen en voorbeelden verzameld

Jaargang 3 – 2011

1. Havens à la carte
Atlas haventypologieën
2. Inkomend toerisme in Zeeland

Zeeland: een duikregio met groeipotentieel

Duiken: voor veel mensen is het niet alleen een sportieve bezigheid, maar vaak een ware passie. Een passie die in Zeeland naar hartenlust kan worden beleefd! De Oosterschelde staat bijvoorbeeld bekend om de schitterende en unieke planten en dieren die onder water leven, maar ook in het Grevelingenmeer en het Veerse Meer kunnen fantastische duiken worden gemaakt.

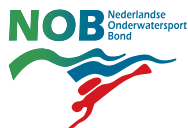
In dit themarapport wordt aan de hand van de resultaten van een internationaal marktonderzoek ingegaan op de kansen met betrekking tot de onderwatersport in Zeeland. Het eerste deel geeft achtergrondinformatie over het uitgevoerde marktonderzoek, waarna in deel 2 de belangrijkste onderzoeksresultaten worden besproken. Tot slot wordt in het derde deel aangegeven op welke manieren het groeipotentieel van Zeeland als Dutch Divers' Delta door beleidsmakers, (duik)ondernemers en duikverenigingen kan worden benut.

Dit themarapport is een uitgave van de Nederlandse Onderwatersport Bond en het Kenniscentrum Kusttoerisme en wordt mede mogelijk gemaakt door een bijdrage van Pieken in de Delta Zuidwest-Nederland. Met dit rapport wordt een bijdrage geleverd aan de kennis over ontwikkelingen in de toeristische en vrijetijdssector in Zuidwest-Nederland.



Kenniscentrum (Kust)toerisme

Postbus 364
4380 AJ Vlissingen
T (0118) 489 756
E info@kenniscentrumtoerisme.nl
www.kenniscentrumtoerisme.nl



Creative Marketing Results

Deze publicatie is mede mogelijk gemaakt door een bijdrage van Pieken in de Delta Zuidwest-Nederland.



Ministerie van Economische Zaken,
Landbouw en Innovatie

Provincie Noord-Brabant



Provincie Zeeland



www.dutchdiversdelta.nl