

Mw. J. Cuperus, Directeur PWN
Dhr. F. van Bruggen, Voorzitter RvC PWN
Mw. Mr. R.M. Bergkamp, Secretaris Provincie Noord Holland
CC: Gedeputeerden Provincie Noord Holland

Amsterdam, 8 Maart 2019

Betreft: Beleid Camping Bakkum

Geachte mevrouw Cuperus, heer Van Bruggen en mevrouw Bergkamp,

Als trouwe seizoenkampeerder breng ik mijn zorgen over het beleid van Camping Bakkum graag rechtstreeks onder uw aandacht. Ik doe dat omdat gesprekken tussen het management en vertegenwoordigers van seizoenkampeerders weinig hebben opgeleverd. Ik heb mij recent daarom aangesloten bij een groep bezorgde seizoenkampeerders.

Wat is het probleem? Er vindt geen effectieve consultatie plaats en het belang van seizoenkampeerders wordt onvoldoende meegewogen in het beleid van Camping Bakkum.

1. Tariefbeleid. Management geeft aan dat tariefverhogingen zijn gebaseerd op inflatiecorrectie. In de periode 2009-2019 is een seizoenplek 51% duurder geworden, terwijl de CBS prijsindex steeg met 15,7%. Een seizoenplek kost nu gemiddeld EUR 2.431, een verdubbeling sinds 2004. De gemiddelde jaarlijkse tariefverhoging bedroeg 5,3% in 1999-2019, bij een gemiddelde jaarlijkse CBS prijsindex stijging van 1,9%. Sinds 1993 is het tarief voor seizoenkamperen meer dan verviervoudigd (prijsindex: +61%). Management geeft in gesprekken aan dat seizoenplekken te weinig opleveren (onvoldoende kostendekkend zijn). Dit valt niet te controleren (hoe worden kosten en opbrengsten toebedeeld?). Seizoenkampeerders zorgen voor een stabiele directe omzet en een stabiele indirecte omzet uit pacht en verhuur aan commerciële partijen (supermarkt, winkels, restaurants). Seizoenkampeerders en hun gasten spenderen jaarlijks miljoenen bij commerciële pachters, resulterend in hoge stabiele pacht en verhuurinkomsten. De luxe eigen huisjes voor 4-6 personen, waar het management een voorkeur voor lijkt te hebben en waar fors wordt geïnvesteerd, levert mogelijk meer op, maar heeft een hoger risicoprofiel (hoge investeringen, hoge onderhouds- en afschrijvingskosten, volatiele inkomsten) en zorgt niet voor diversiteit op de camping. Deze huisjes kosten EUR 1.264-1.445 per week in de zomervakantie, exclusief toeristenbelasting.
2. Verbod overschrijven seizoenplaats. In mei 2017 werd, zonder transparante consultatie, het overschrijven van seizoenplekken verboden, met ingang van 1 augustus 2017. Na alle ophef werd besloten het overschrijfsverbod uit te stellen tot 1 augustus 2019 voor bestaande seizoen kampeerders. Dit besluit heeft het vertrouwen van seizoenkampeerders in het management ernstig geschaad. Seizoenkampeerders werden voor de keus gesteld: Hun geliefde plek op Bakkum opgeven, of de investering in Bakkum afschrijven. Seizoenkampeerders hebben jarenlang geïnvesteerd (overschrijven plek, caravan of huisje, inrichting, tuinmeubilair, schuurtent, speelgoed etc.), met de verwachting dat ze bij vertrek hun mooie huisje, caravan en inventaris met overschrijving plek voor een redelijke prijs kunnen verkopen. Het grote succes van Bakkum is mede te danken aan de seizoenkampeerders, die tijd, liefde en geld in hun plek hebben gestopt. Met het verbod op overschrijven worden de investeringen grotendeels waardeloos. Een nieuwe seizoenkampeerder die gratis een plek toegewezen krijgt, gaat zelf winkelen en hoeft niet zo nodig de spullen van de vorige seizoenkampeerder over te nemen. De vertrekkende seizoenkampeerder moet van zijn spullen af en zal voor een habbekrats moeten verkopen, weggeven of naar de sloop brengen. Bij een gemiddelde investering en marktwaarde van EUR 10.000 loopt de kapitaalvernietiging voor seizoenkampeerders in de miljoenen (1.400 seizoenplekken * EUR 10.000 = EUR 14 miljoen). Seizoenkampeerders worden ernstig gedupeerd. Het argument dat de camping de "regie terug wil" wordt niet goed onderbouwd. Een fatsoenlijke belangenafweging is niet gemaakt.

Wat zijn de gevolgen van het beleid? Door tariefverhogingen zijn seizoenplaatsen voor mensen met een kleine portemonnee onbetaalbaar geworden. De hoge tarieven en het overschrijfsverbod hebben een deel van de minder kapitaalcrachtige seizoenkampeerders reeds van de camping gejaagd. Als wordt geroepen dat de

camping ver-yupt en minder divers wordt, ligt dat aan het beleid van de camping. De ironie wil dat het management de argumenten laagdrempeligheid en diversiteit gebruikt om het overschrijvingsverbod te rechtvaardigen. Zie bijlage 1 voor de implicaties van het verbod op overschrijven.

De Kennemer Duincampings B.V. vaart wel bij het agressieve tariefbeleid. In 2017 steeg de omzet met 9% naar EUR 11,3 mln, waarbij een substantieel deel (39%) direct wordt gegenereerd door seizoen kamperen. De netto-winst bedroeg EUR 1,4 mln, 65% hoger dan 2016. In de periode 2012-2017 nam het eigen vermogen sterk toe (EUR 1,8 → EUR 5,7 mln. Liquide middelen stegen ook fors (EUR 0,9 → EUR 5,7 mln) en beslaan 66% van het balanstotaal per ultimo 2017. De B.V. heeft geen bankschulden. De vrije operationele cashflow (EUR 2,6 mln in 2017) en liquide middelen zijn meer dan voldoende voor onderhouds investeringen. PWN ontving in 2017 EUR 428.602 dividend. De jaarlijkse financiële verplichting voor het gebruik van de percelen grond is geïndexeerd op basis van het CBS Prijsindexcijfer in de gebruikersovereenkomst met PWN, terwijl Camping Bakkum bijna 3x hogere jaarlijkse tariefverhoging voor seizoenkampeers hanteert. Voor een gezonde bedrijfs-exploitatie zijn de forse tariefverhogingen helemaal niet nodig. Rekenvoorbeeld: Met een jaarlijkse tariefverhoging van 2% vanaf 2009 voor ca. 1.400 seizoenplekken zou de winst in 2017 ca. EUR 0.55 mln lager zijn geweest, nog steeds voldoende voor een gezonde bedrijfs exploitatie. In 2018 en begin 2019 heeft de camping fors geïnvesteerd in dure eigen accommodaties (jaarrekening 2018 nog niet beschikbaar). Deze investeringen zijn waarschijnlijk deels gefinancierd door hogere tarieven opgebracht door seizoenkampeers.

Het is de vraag of het beleid van Camping Bakkum strookt met PWN's missie, principes van maatschappelijk verantwoord ondernemen en good corporate governance. Quotes van PWN's website: *"Bij maatschappelijk verantwoord ondernemen past dat een organisatie goed naar haar belanghebbenden luistert. De meningen, inzichten en verwachtingen van de buitenwereld zijn voor PWN erg belangrijk. Daarom staan we ook in dialoog met onze stakeholders."* *"Goed bestuur. Transparantie over de wijze van bestuur, over belanghebbenden en over omgang met verwachtingen en belangen."* en *"zo laag mogelijke maatschappelijke kosten voor onze klanten"*. Camping Bakkum is volledig eigendom van PWN via 100% deelneming De Kennemer Duincampings.

Terwijl de B.V. steeds hogere winsten maakt, lijkt het management van Camping Bakkum geen rekening te houden met de belangen van seizoenkampeers. De houding van het management lijkt er één te zijn van "als het je niet bevalt op de camping, staat het je vrij om te vertrekken." Wat betekent dat voor het beleid in de komende jaren? Wordt het tariefbeleid op hetzelfde niveau gecontinueerd, zodat een plek over 5 jaar meer dan EUR 3.000 kost? Wordt de maximale verhuur van 4 weken nog duurder gemaakt of verboden, om concurrentie met de eigen luxe accommodaties tegen te gaan? Worden mooie plekken van seizoenkampeers in de toekomst afgepakt ten behoeve van eigen luxe accommodaties? Is het noodzakelijk de tarieven ieder jaar flink te verhogen, of is dit winstmaximalisatie door een monopolist? Seizoenkampeers weten nu niet waar ze aan toe zijn en vertrouwen het management niet meer. De aandeelhouders, PWN en indirect de Provincie Noord Holland, dienen hun verantwoordelijkheid te nemen en zorg te dragen voor naleving van deugdelijke principes van maatschappelijk verantwoord bestuur. Aandeelhouders dienen zich niet te verschuilen achter het excuus dat niet wordt bemoeid met het beleid van Camping Bakkum, aangezien er indicaties zijn dat PWN's missie en principes niet worden nageleefd.

Ik eindig graag met een positieve opmerking. Camping Bakkum is een prachtige, goed onderhouden camping, met uitstekende faciliteiten en service. Invoering van een oprecht stakeholders model, met goede vertegenwoordiging van de seizoenkampeers, rechtvaardige belangenafweging en transparantie zou de camping alleen maar ten goede komen.

Ik hoop graag van u te vernemen en zou graag met u in overleg treden.

Vriendelijke groet,

Contactgegevens:

Bijlage: 1

Bijlage

I. Tariefbeleid Seizoenplaatsen

€	Totaal Seizoenplek ¹	Δ%	Plek+Elektra	Δ%	Toeristen- belasting	Δ%	Prijsindex -1jr CBS	Δ%
2019	2418	+179	2216	+192	202	+89	2886,8	45
2014	1969	+127	1782	+134	187	+75	2746,0	38
2009	1603	+85	1446	+90	157	+47	2493,0	25
2004	1209	+39	1063	+40	145	+36	2299,7	16
1999	867		760		107		1989,1	

¹Totaal Seizoenplek Zilvermeuw = Plek + Elektra + Toeristenbelasting

II. Implicaties verbod overschrijving seizoenplek

Voordelen bestaand overschrijf systeem:

1. Seizoenkampeeders dragen zelf zorg voor continuïteit op de camping. Een financiële investering voor een plek leidt tot gecommitteerde en enthousiaste nieuwe seizoenkampeeders. Gelet op de goede staat van onderhoud en de goede sfeer heeft dit beleid goed uitgepakt. Sommige mensen met kleine portemonnee waren creatief met het bemachtigen van een plek, bijvoorbeeld een lening bij de ouders of afspraak met de verkopers dat ze elk jaar bepaalde periode terug mogen.
2. Caravans en huisjes werden vaak overgenomen en opgeknapt door nieuwe seizoenkampeeders, waar mee vroege rit naar de sloop wordt voorkomen (minder afval)

Het argument dat de prijzen hard stegen is niet onderbouwd door onderzoek. De gemiddelde prijsstijging over de jaren leek mee te vallen. Prijzen stegen, niet alleen door toenemende vraag, maar ook door forse investeringen van kampeeders in plekken en stijgende tarieven van de camping. Excessieve prijzen van meer dan EUR 15.000 waren een uitzondering (bv. een fantastisch mooie plek aan de rand of overname van een nieuwe, dure caravan of huisje). De meeste seizoenkampeeders willen niet met forse winst vertrekken, maar leuke mensen blij maken en een redelijke prijs voor hun investering vragen. Speculatieve praktijken, zoals hoge prijzen en meerdere overdrachten per seizoen, kunnen gemakkelijk worden aangepakt door management, door overschrijvingen te reguleren (bijvoorbeeld maximum prijzen en max één overdracht per seizoen).

Het verbod op overschrijven brengt verschillende nadelen en risico's met zich mee:

1. Wachtlijst systeem is arbeidsintensief, ondoorzichtig en gevoelig voor vriendjespolitiek. Wie bepaalt wie een open plek krijgt? Voorrang voor bestaande seizoenkampeeders en wie eerst? Door het gratis vergeven van plekken ontstaat een jarenlange wachttijd, waardoor een seizoenplek op Bakkum voor de meesten een droom blijft
2. Door verbod op overschrijving stopt de doorstroming. Seizoenkampeeders willen hun verlies niet nemen en proberen mogelijk illegaal onder te verhuuren (vergelijkbaar met sociale woningbouw). Camping zal strenger gaan controleren (de regel politie), burens gaan klikken, wat de sfeer verpest
3. Seizoenkampeeders zijn minder gecommitteerd om iets moois te maken van hun plek, in de wetenschap dat de investeringen moeten worden afgeschreven.