

Westland Dichtbij

RECREATIE Nieuwe megahal verkleint tekort aan stallingsruimte

Caravanbranche heeft het zwaar

MARTY THIELEMAN
WATERINGEN

De verkoop van nieuwe caravans daalt fors. Bedrijven verdienen soms meer met accessoires dan met kampeerswagens. Sommige kampen met grote voorraden, die tot vraagde van de consument fikse kortingen en verhoogde inruilprijzen mogelijk maken.

Is het dus gekkenwerk dat het Wateringse stallings- en onderhoudsbedrijf Van Vliet voor twee miljoen euro een tweelaags megahal laat neerzetten voor opslag van 1500 caravans en campers?

Directeur Brenda Zwiwels-van Vliet: „Nee, we zijn zeker van onze zaak. Bij onze oude tuinbouwzaal met 900 plaatsen hadden we een wachtlijst van 500. Die gepagideerde kamers wij straks plaats bieden. Bovendien is er een groot tekort in de Randstad.”

Van Vliet laat een hal bouwen op basis van een goedkope kassenbouwconstructie. „Zo zijn wij niet duur met de verhuur van de streekende meter. Met een gemiddelde caravan van zes meter lengte kun je hier terecht voor 320 euro per jaar. Wij willen vooral een goede klantenband opbouwen door een combinatie met de werkplaats. Gelukkig is de markt over langere termijn gezien stabiel,” weet Zwiwels, die samenwerkt met haar broer Ton.

Toch weet het tweetal zich werkzaam in een branche die het niet gemakkelijk heeft. Het aantal faillissementen, zoals bij Alpenkreuzer, valt mee, maar enkele bedrijven staan het water aan de lippen. Kleine papa- en mama-bedrijven bestaan in Zuid-Holland nauwelijks meer, opgejaagd door fabriekaren die ondanks gebrek aan innovaties de handel elk jaar nieuwe modellen opdringen.

Bij de nieuwverkoop zijn de winsten niet om over naar huis te schrijven, zo klinkt het overal. De verkopen kelderen na topjaar 2004 (23.216 stuks) naar 14.847 in 2006. En dit jaar vallen ze verder afzien naar 15.000 tot 16.000 stuks, verwacht Hans Louwers, secretaris van de sectie caravan- en recreatiebedrijven van de BOVAG. Grootste problemen vormen de voorraden die dealers na goede jaren te optimistisch hebben ingelocht.

Directeur Bram van der Slik van het gelijknamige bedrijf in Zoeter-



Brenda Zwiwels-van Vliet en haar broer Ton bij hun hal in aanbouw. FOTO JACQUES ZORGEMAN

meer: „De gezonde bedrijven hebben het ergste wel achter de rug. Hebben in goede jaren, als het goed is, ook reserves opgebouwd. Het gaat nu beter, al woedt 2008 het jaar van de waarheid als het gaat om normaal ondernemen zonder paniekvoetbal.”

Van der Slik is een van de grotere spelers in Zuid-Holland, dat met bijna 80.000 voertuigen het grootste aantal caravans kent.

BOVAG-man Louwers: „De markt blijft gelukkig wat groeien. Eind dit

jaar zimen we op 475.000 caravans. Vorig jaar zijn er 16.700 nieuwe verkocht, waarvan 7000 voor export, de helft naar Polen. Los van wat sloop betekent dit dat er landelijk per saldo een kleine 30.000 zijn bijgekomen. De verkoop van occasions nam zelfs toe tot 55.000.”

Louwers zegt dat ondernemers het kunnen redden door „even te schakelen” naar bijvoorbeeld gebuilde caravans, onderhoud of accessoires. Of naar de verkoop van campers, die een opmars beleven tot

nu al 55.000 stuks. Louwers: „Door die activiteiten is de omzet bij de meesten niet minder geworden. De caravanbezuiter wil meer luxe. Koopt nu tv-schotel, led-scherm, automatische afvoer of een ‘nester’, om met één handdruk de caravan zonder draai- en trekwerk op zijn plaats te krijgen.”

Grote spelers als Campo World (zeven vestigingen) spelen daar op in. Campo World opent dit jaar in Gouda een magazijn van 10.000 m² vakantiefleetspeler.