

Quicksan

Bedrijfseconomisch perspectief DMO's – Kennisnetwerk Destinatie Nederland

CityResult 

Opdracht

- Uitgevoerd door Citymarketing Collectief
- In opdracht van Kennisnetwerk Destinatie Nederland
- Quicksan
- Interviews



Algemene inzichten Kansen

Financieringsbronnen	Structureel	Incidenteel
Overheid	<ul style="list-style-type: none"> • Meerjarige financieringsconstructies • Doelbelastingen 	<ul style="list-style-type: none"> • Gerichte dienstverlening • Thema/doelcampagnes • Productontwikkeling
Markt	<ul style="list-style-type: none"> • Objectexploitatie • Commissies • Merchandise • Partnerbijdragen 	<ul style="list-style-type: none"> • Gerichte dienstverlening • Thema/doelcampagnes • Productontwikkeling
Consumenten	<ul style="list-style-type: none"> • Retail/verkoop • Arrangementen • Entree/vervoersbewijzen • Passen/bonnen 	<ul style="list-style-type: none"> • Themajaar • Evenement



Algemene inzichten Bedreigingen

Financieringsbronnen	Structureel	Incidenteel
Overheid	<ul style="list-style-type: none"> • Bezuinigingen • (Politiek) draagvlak • Taakstelling 	<ul style="list-style-type: none"> • Lagere opbrengst doelbelastingen door Corona
Markt	<ul style="list-style-type: none"> • Marktfluctuatie • Inkomsten groeps- en internationale bezoekers • Afhaken partners 	<ul style="list-style-type: none"> • Lagere bijdragen aan campagnes, advertenties • Stopzetten cofinanciering projecten door Corona
Consumenten	<ul style="list-style-type: none"> • Lage marges verkoop/commissies • Concurrentie online/marktaanbieders 	<ul style="list-style-type: none"> • Lagere inkomsten winkel/evenementen/markten door Corona • Terugloop boekingen/commissies/passen/bonnen door Corona



Algemene inzichten: trends

1. Publieke financiering niet alleen van belang voor het businessmodel maar geeft ook positie als “coördinerend” orgaan
2. Toegevoegde waarde van DMO's is vooral anticyclisch opereren (aanjagen bij neergaande markt, sturen/managen bij groeiende markt)
3. DMO's maken steeds vaker onderscheid tussen de (publiek gefinancierde) basistaken en de marktgerichte + aanvullende taken
4. Marktgerichte taken van DMO's liever hoog rendement dan hoog volume, tenzij de activiteit past bij het faciliteren van de customer journey. (Activiteiten met hoog volume en laag rendement die niet essentieel zijn worden afgestoten)
5. Projectfinanciering alleen interessant als dit verlengstuk is van de basistaken en een positief rendement opleveren en bij voorkeur met inzet flexibele schil/organisatie



Algemene inzichten: Innovatie

1. Crowd- en datamanagement worden steeds belangrijker maar behoeft aanvullende financiering (geen of beperkt verdienmodel, dus nieuwe basistaak)
2. Perspectief 2030, toenemend belang van bestemmingsontwikkeling, vertaalslag naar financiering/businessmodel DMO's nodig
3. "Traditionele" internationale bezoekersmarkten (vliegvakanties, groepsreizen, touroperators) staan door Corona onder druk, maar geeft ook inzicht in afhankelijkheid (financiering DMO's grote steden) en wenselijkheid (aanscherping doelgroepen en productontwikkeling)
4. Corona geeft snelle leercurve voor de exploitatie van locaties met beperkte ruimte en inzet op groot aantal bezoekers. (crowd management, timeslots, flexibele pricing)



Een elftal conclusies (1)

1. Corona heeft bedrijfsmatig niet alleen maar negatieve effecten opgeleverd. Dit hangt onder meer af van het gekozen businessmodel en de verhouding publieke of private financiering.
2. De meeste DMO's worden publiek-privaat gefinancierd.
3. Publiek gefinancierde DMO's hebben financieel (nog) het minste last van Corona, tenzij subsidies zijn gekoppeld aan marktontwikkeling. Maar bezuinigingen in de publieke sector liggen door tekorten bij de overheid (ook niet Corona gerelateerd) op de loer.
4. 19% van de DMO's krijgt meer taken in de sfeer van dienstverlening en 19% in de sfeer van projecten.
5. 75% van de DMO's met grotere omzetsdalingen ligt in de kleinere gebieden, 75% ontvangt weinig contributies van bedrijfsleven, 75% verdient weinig aan eigen exploitaties, 50% verdient weinig aan projecten.



Een elftal conclusies (2)

6. Geen enkele regio DMO heeft een grote omzetsdaling.
7. Reorganisaties, winkelsluitingen en bezuinigingen in deel G8 steden, bescheiden optimisme bij regio DMO's (meestal in meer landelijke omgeving)
8. Bij 49% van alle bevroagde DMO's daalt het aantal medewerkers, maar 54% van de DMO's verwacht de komende jaren een relatief stabiele omzet.
9. Bij 71% van de G8 DMO's daalt het aantal medewerkers. Bij 22% van de regio DMO's wordt een (bescheiden) stijging van het aantal medewerkers verwacht.
10. Doelgroepselectie bezoekers: bij vrijwel alle DMO's een schaalniveau lager.
11. Nieuwe modellen zijn er nog niet, bestaande modellen zijn in beweging. Wel nieuwe taken of activiteiten die belangrijker worden en verdienmogelijkheden opleveren.



En dus.....

Verschillende business modellen met elk eigen plussen en minnen

- Voordeel private inbreng: succesvolle samenwerking met de markt kan ook financieel zeer voordelig werken bij opgaande markt
 - Dit zorgt tevens voor draagvlak van de achterban
 - bij gewenste samenwerking, geen concurrentie door overlap activiteiten!
- Als je financieel afhankelijk bent van de markt moet wel een overschot worden ingebouwd om anticyclisch te kunnen werken (buffer) bij een neergaande markt
- Publieke financiering: bij meerjarige overeenkomsten en een stabiele politieke situatie continuïteit en helpt om met name een rol te spelen vanuit het algemeen belang (i.p.v. de gerichte belangen van stakeholders)



**Kennisnetwerk
Destinatie
Nederland**

Wie wij zijn

Wat wij doen

Activiteiten 2020

Algemene observaties

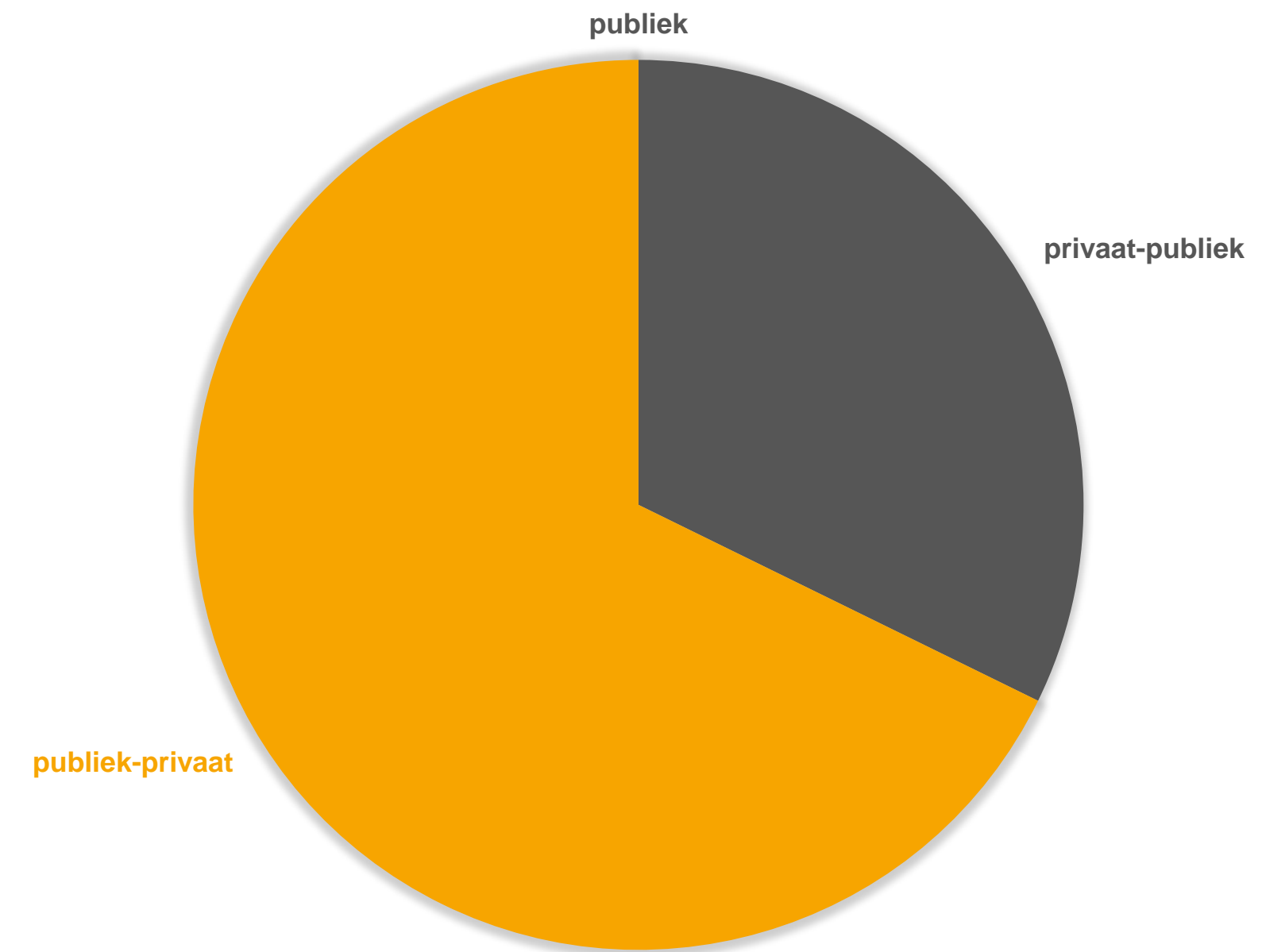
- Bereidheid om info te delen groot en veel interesse om de uitkomsten te horen
- Ook zonder/voor Corona stond het onderwerp al op de agenda: (toekomstige) financiering van DMO's
- Corona heeft bedrijfsmatig niet alleen maar negatieve effecten opgeleverd
- Zomer was voor de meeste DMO's in algemene zin zeer goed, voorjaar en najaar en verwachtingen voor de winter zijn slecht.
- Impact van Corona hangt af van het gekozen businessmodel en de verhouding publieke of private financiering

Destination	Flight	Desk	Status
London STN	FR 9272		Cancelled
Sofia	W6 4326		Cancelled
Madrid	FR 3067		Cancelled
Budapest	W6 2274		Cancelled
Barcelona	HV 6787		Cancelled
Prakow	HV 5281		Cancelled
ario	FR 7412		Cancelled
alicante	FR 7523		Cancelled
ez	FR 5851		Cancelled
openhagen	HV 5963		Cancelled
rrecife	FR 5857		Cancelled
ublin	FR 1965		Cancelled
sa	FR 9924		Cancelled
elgrade	W6 4072		
ondon STN	FR 9274		

Business modellen

- Publiek gefinancierde Stichting (subsidie of overheidsopdrachten)
- Publiek – Private gefinancierde Stichting op basis van subsidies, opdrachten (projecten) en private bijdragen
- Privaat – Publieke gefinancierde stichting of BV op basis van private bijdragen, eigen exploitatie activiteiten, dienstverlening en aanvullende subsidies/opdrachten
- Privaat gefinancierde stichting of vereniging op basis van lidmaatschappen, partnerbijdragen, eigen exploitatie activiteiten

FINANCIERING BEVRAAGDE DMO'S



Takenpakket

- De meeste DMO's vervullen 6 taken
- De scope bij de meeste DMO's is citymarketing
- 35% van de DMO's krijgen geen verandering, 35% een verdieping van hun takenpakket
- 19% van de DMO's krijgt meer taken in de sfeer van dienstverlening en 19% in de sfeer van projecten

Mogelijke taken

Marketing & Promotie

Productontwikkeling

Gastvrijheid

Merchandise & Retail

Exploitatie &
Boekingscommissies

CityResult 

Geen slogans maar daden