



Vlaanderen  
is toerisme

# BEGELEIDINGS- TRAJECT

## TOERISTISCHE KAMPEER- BELEVING

Handleiding 2022

TOERISMEVLAANDEREN

<b>1</b>	<b>Inleiding</b>	<b>3</b>
<b>2</b>	<b>Begeleidingstraject toeristische kampeerbeleving</b>	<b>4</b>
2.1	Verloop van het begeleidingstraject	5
2.1.1	Indienen van het startdossier	5
2.1.2	Startvergadering en terreinbezoek	5
2.1.3	Analyse kampeeronderneming en -beleving	6
2.1.4	Strategische positionering en toekomstscenario's	7
2.1.5	Toekomstscenario – ontwerp – kostenplaatje	9
2.2	Nazorg	10
<b>3</b>	<b>Selectieprocedure</b>	<b>11</b>
3.1	Wie komt in aanmerking?	11
3.2	Selectieprocedure	12
3.2.1	Oproep begeleidingstraject (6-10-2020)	12
3.2.2	Zich kandidaat stellen (tot 22/10/2020)	12
3.2.3	Selectie kandidaten (6-11-2020)	13
3.2.4	Timing	13
<b>4</b>	<b>Goed om weten</b>	<b>14</b>
4.1	Engagement van de kampeerondernemer	14
4.2	Reizen naar Morgen	16
4.3	Toegankelijkheid	17
4.4	Duurzaamheid	17
4.5	Financiële ondersteuning	18
<b>5</b>	<b>Contact</b>	<b>19</b>

# 1 / INLEIDING

Er beweegt de laatste tijd heel wat in de kampeersector. Zo groeit de populariteit van kampeerauto's jaar na jaar, zijn sommige vormen van kamperen hip en duiken er telkens nieuwe, verrassende accommodatietypes op. Je kan vandaag een slaapplek huren op het water en in de bomen, half verzonken, of op een zakdoek groot, in een woonwagen, een ton, een caravan uit grootmoeders tijd, een safaritent... De motor van al deze evoluties heet 'het scheppen van een unieke beleving'.

Toerisme Vlaanderen wil dynamiek en innovatie in de kampeersector ondersteunen en roept daarom het tweede begeleidingstraject toeristische kampeerbeleving in het leven. Daarmee bieden we erkende kampeerbedrijven die willen vernieuwen de kans om zich te laten begeleiden bij het versterken van de toeristische kampeerbeleving op (een gedeelte van) hun terrein. Een multidisciplinair team van experts zal opnieuw een tiental uitbaters adviseren op het vlak van strategie, profilering, dienstverlening en een (gedeeltelijke) herinrichting van hun infrastructuur, zodat zij aantrekkelijker en belevingsvoller worden voor (internationale) verblijfstoeristen.

Wij verwachten dat de deelnemende ondernemers op hun beurt andere uitbaters zullen inspireren om gericht te investeren in (ruimtelijke) innovatie, kampeerbeleving en toeristisch gastheerschap. Op die manier wakkeren zij mee vernieuwing in de kampeersector aan. Op middellange termijn zal Vlaanderen zo een nog aantrekkelijkere bestemming worden voor toeristisch kamperen met meer kampeerbedrijven die actief deelnemen aan en bijdragen tot een florerende bestemming.

Een andere doelstelling van dit begeleidingstraject is de filosofie van Reizen naar Morgen mee ingang te laten vinden in de kampeersector. Toerisme Vlaanderen wil de komende jaren, samen met de sector, de positieve kracht van toerisme versterken als een middel om meerwaarde te creëren voor Vlaanderen en zijn deelbestemmingen, voor zijn bewoners, ondernemers en bezoekers. We geloven in kampeerbedrijven die zich profileren als een schakel in het totaalconcept van de regio. Zij kunnen er mee voor zorgen dat Vlaanderen bloeit als een vernieuwende, inspirerende en kwalitatieve reisbestemming. Het begeleidingstraject past op die manier in een aantal beleidsintenties van Vlaams minister van Toerisme Zuhair Demir; zoals de toeristische sector ondersteunen en innovatie stimuleren, inzetten op de intense beleving van onze toeristische troeven en verdere kwaliteitsverbetering.

## 2 / BEGELEIDINGSTRAJECT TOERISTISCHE KAMPEERBELEVING

Dit begeleidingstraject zal een selectie van kampeerondernemers ondersteunen bij het doorvoeren van vernieuwing in strategie, werking en terreininrichting om de toeristische kampeerbeleving van hun terrein naar een hoger niveau te tillen. We geloven dat dit aanstekelijk zal werken en dat zij voor andere uitbaters mooie praktijkvoorbeelden worden op het vlak van ruimtelijke innovatie, kampeerbeleving en toeristisch gastheerschap.

Toerisme Vlaanderen heeft de uitvoering van dit begeleidingsproject met een overheidsopdracht gegund aan het Nederlandse bedrijf **K3H-architecten**. Zij hebben ruime ervaring in de recreatiesector, waaronder verschillende projecten in Vlaanderen. Zij zetten een team van experts in om kampeerbedrijven te adviseren over hun visie, werking en inrichting, om te komen tot een toekomstscenario en ontwerp voor de belevingsvolle herinrichting van (een deel van) het terrein. Een aantrekkelijke kampeerbeleving ontstaat immers dankzij een geslaagde mix van talrijke factoren: gastvrijheid, organisatie, creativiteit, communicatie, goed beheer en onderhoud, passende terreininrichting en infrastructuur, ruimte voor ontmoeting en beleving, verbondenheid met de omgeving...

**Het begeleidingstraject is bestemd voor erkende terreingebonden logies. De inspanningen die er uit voortvloeien (en dan vooral voor de herinrichting van het terrein) richten zich op de kampeerbeleving op plaatsen voor kortkamperen en/of toeristische verhuur en zones waar deze gasten gebruik van maken.**

**Toerisme Vlaanderen draagt de kosten van het begeleidingstraject. De kampeerondernemer draagt de kosten van de uitvoering van het toekomstscenario.**



### 2.1 VERLOOP VAN HET BEGELEIDINGSTRAJECT

Het begeleidingstraject kent verschillende stappen, die telkens uitmonden in een concreet resultaat. Uiteraard ben je als uitbater actief betrokken bij de verschillende fases en lever jij zelf ook heel wat inspanningen.

#### 2.1.1 INDIENEN VAN HET STARTDOSSIER

De beknopte informatie die je als uitbater verzameld hebt voor de selectieprocedure, vul je verder aan met nuttige documenten, plannen en beeldmateriaal.<sup>1</sup> Zo kunnen de experts zich al een goed beeld vormen van je onderneming voor ze jou ontmoeten tijdens het eerste werkbezoek.

#### 2.1.2 STARTVERGADERING EN TERREINBEZOEK

We trekken het begeleidingstraject op gang met een **eerste werkbezoek** van een twee à drietal uren. De experts kijken tijdens een rondgang door de ogen van een gast naar jouw kampeerterrein. Hoe ervaart een bezoeker jouw onderneming? Maar ze stellen ook volop vragen over de organisatie en werking, je visie en waarden, je beweegredenen en ondernemingsgeest, je ambities en vernieuwingsdrang, de omgeving van je terrein, de concurrentie, je successen en de hindernissen die je ondervindt. Ze kijken naar je onderhoudsplannen, hoe je je logies promoot ... Ze vragen in vertrouwen ook enkele bedrijfseconomische gegevens op, spreken eens met een medewerker en maken tientallen foto's.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Zie hoofdstuk 3 Selectieprocedure p. 11. De geselecteerde kandidaten ontvangen een lijst met wat er precies gevraagd wordt.

<sup>2</sup> De experts verzamelen en verwerken deze informatie enkel in het kader van het begeleidingstraject van jouw terrein en delen ze enkel met wie daar rechtstreeks bij betrokken is.



### 2.1.3 ANALYSE KAMPEERONDERNEMING EN -BELEVING

Met alle informatie uit het startdossier en het werkbezoek analyseren de experts jouw kampeeronderneming. Zij bekijken de organisatorische en economische kant, de infrastructuur en de toeristische beleving. Zij besteden aandacht aan de plaats van jouw onderneming in de omgeving en de lokale gemeenschap. Ze combineren dit alles met wat jij hen vertelt over je ambities, noden en verwachtingen op (middel)lange termijn, met evoluties en trends in de sector, de troeven van de regio, beleidsvisies op lokaal en Vlaams niveau, de filosofie van Reizen naar Morgen ... Deze fase mondt uit in een **rapport en SWOT-analyse** van jouw kampeeronderneming.

### 2.1.4 STRATEGISCHE POSITIONERING EN TOEKOMSTSCENARIO'S

Tijdens een **tweede werkbezoek** stellen de experts hun analyserapport voor en bespreken ze met jou de sterktes en de knelpunten van het terrein. Ze delen hun eerste grove schetsen, ideeën en voorstellen om de toeristische beleving op jouw kampeerbedrijf te verhogen of pijlen naar de eventuele mogelijkheden of intenties om een nieuwe weg in te slaan met (een deel van) jouw terrein.

#### A Visie en strategisch concept

In het strategisch concept voor je terrein beantwoord je samen met de experts strategische vragen zoals:

- Welk toekomstbeeld heb je voor jouw onderneming voor ogen? Welke doelstellingen wil je de komende jaren bereiken?
- Wat zijn de (toekomstige) kernwaarden van je kampeeronderneming?
- Wie zijn of worden jouw gasten? Welke passies of interesses wil jij of kan je met het aanbod op je terrein aanwakkeren?
- Hoe wil je dat jouw gasten jouw terrein beschrijven aan anderen? Wat moeten ze zich herinneren? Waarom zouden ze terugkomen?

Dit concept streeft naar kwaliteit van het product, duurzaamheid en toegankelijkheid voor diverse doelgroepen..

Elke kampeerondernemer heeft een visie en toekomstbeeld voor zijn terrein. Maar hoe goed en helder dat is uitgewerkt, kan danig verschillen. Soms zal een verfijning volstaan, soms is deze oefening het uitgelezen moment om je strategie degelijk aan te pakken.

## B Toekomstscenario('s)

Tijdens een derde (digitaal) overleg doorlopen de experts samen met de kampeerondernemer opnieuw de SWOT-analyse. Hieruit distilleren ze samen de meest prioritaire aandacht – en werkpunten. Het is de bedoeling om tijdens het overleg de richting vast te leggen. Ongetwijfeld borrelen er tijdens dit overleg ook bij jou ideeën op. Op basis van dit overleg delen de experts nadien een aantal voorstellen, soms in functie van meerdere mogelijke scenario's.

In deze fase van het begeleidingstraject is jouw actieve inbreng cruciaal. De experts adviseren, suggereren, inspireren en leveren ideeën en schetsen. Jij als uitbater zal creatief meedenken, doorgaan met wat je interessant vindt, jouw grenzen en prioriteiten aangeven, nagaan wat realiseerbaar is, ideeën intern aftoetsen ... zodat jullie samen het toekomstscenario schrijven dat jij wil uitvoeren.



## 2.1.5 TOEKOMSTSCENARIO – ONTWERP – KOSTENPLAATJE

Op basis van jouw feedback leggen de experts het **toekomstscenario** voor jouw kampeerbedrijf in een definitieve plooi en maken ze een duidelijk ontwerp voor een aantrekkelijke en belevingsvolle herinrichting van (een deel van) jouw terrein. Tijdens een **derde werkbezoek** overlopen jullie samen het scenario en ontwerp. Er is ruimte voor laatste aanpassingen zodat het toekomstscenario jouw plan van aanpak kan worden voor de komende jaren.

- Het **ontwerp** toont de toekomstige terreinindeling, de verschijningsvorm en indeling van landschap en eventuele gebouwen, geeft een goed idee van de uitstraling en sfeer, materiaalsuggesties, referentiefoto's ... Het is evenwel geen architecturaal plan en bevat evenmin een meetstaat.
- Je ontvangt een **kostenraming** bij het toekomstscenario. Je krijgt zicht op welke investeringen de geplande acties en werken vragen. De experts hebben daarbij oog voor de economische realiteit en de verwachte rendabiliteit van jouw kampeeronderneming. Zij houden rekening met de verwachte exploitatiekosten.
- Het toekomstscenario heeft tot slot aandacht voor de meerwaarde voor jouw gasten, de bestemming en lokale gemeenschap en economie. Dit zijn niet noodzakelijk alleen euro's. Ook betekenisvolle ontmoetingen, arbeidsvreugde, schoonheid, natuurbehoud, verbondenheid, reputatie, ruimte om te spelen, vakantiedrempels slopen ... zijn vormen van meerwaarde.



## 2.2 NAZORG

Je kan tot een jaar na het opleveren van het toekomstscenario contact opnemen met de experts om verduidelijking te vragen over het scenario en ontwerp of om nog een suggestie te vragen over bijvoorbeeld materiaal. Het gaat om vragen die weinig tot geen opzoekwerk vragen. In deze fase van het traject kan je evenwel geen nieuwe ontwerpen en voorstellen meer vragen. De uitvoering van de werken opvolgen of de bouwplannen van architecten controleren, behoort evenmin tot de nazorg van het begeleidingstraject.

## 3 / SELECTIEPROCEDURE

### 3.1 WIE KOMT IN AANMERKING?

Toerisme Vlaanderen wil een tiental kampeerondernemingen laten begeleiden tussen 2022 en 2024.

Alle erkende terreingebonden logies kunnen zich kandidaat stellen: campings, vakantieparken, camperterreinen en andere erkende terreingebonden logies.

Er is slechts één voorwaarde: **minstens 30 plaatsen of 15% van de plaatsen op het terrein** zijn of worden (via het begeleidingstraject en de aanpassingen):

- toeristische kampeerplaatsen
- camperplaatsen
- tentplaatsen
- of verblijfplaatsen met daarop een zogenaamde. 'toeristische verhuuraccommodatie' (een chalet, stacaravan, safaritent, lodge ... die de exploitant voor maximum 31 opeenvolgende dagen aan dezelfde toeristen verhuurt) .

Toerisme Vlaanderen zal de kandidaten **selecteren** op basis van deze criteria:

- motivatie om substantieel te investeren in de vernieuwing van (een deel van) het terrein en de infrastructuur voor toeristische kampeerbeleving;
- de bereidheid om waar nodig de strategie, organisatie en werking aan te passen om de toeristische kampeerbeleving te verhogen;
- motivatie om waar nodig de kwaliteit van dienstverlening en infrastructuur te verbeteren;
- motivatie tot samenwerking met de lokale gemeenschap – lokale (toeristische) ondernemers;
- interesse in een internationaal publiek (te beginnen met meertalige communicatie);
- met de vaste overtuiging de gezamenlijk ontwikkelde plannen te zullen uitvoeren;
- verscheidenheid in capaciteit en aard van het terrein;
- geografische ligging doorheen Vlaanderen.





## 3.2 SELECTIEPROCEDURE

### 3.2.1 OPROEP BEGELEIDINGSTRAJECT (SEPTEMBER 2021)

Toerisme Vlaanderen lanceert de oproep voor het tweede begeleidingstraject “toeristische kampeerbeleving” op de gelijknamige inspiratiedagen van 29 en 30 september 2021. Dit om dan met een eerste groep concreet van start te gaan vanaf januari 2022.

### 3.2.2 ZICH KANDIDAAT STELLEN (TOT 31/10/2021)

Geïnteresseerde kampeerondernemers sturen uiterlijk 31 oktober het ingevulde aanvraagformulier naar [kwaliteitkamperen@toerismevlaanderen.be](mailto:kwaliteitkamperen@toerismevlaanderen.be). Intekenen op de oproep is eenvoudig. Voor de aanvraag volstaat:

- basisinformatie over het kampeerbedrijf, inclusief duidelijk grondplan,
- onderbouwde motivatie om in het begeleidingstraject te stappen,
- beknopte omschrijving van de huidige troeven en uitdagingen,
- huidige inspanningen i.f.v. duurzaamheid en toegankelijkheid,
- belangrijkste samenwerkingsverbanden met ‘derden’,
- omschrijving van het ambitieniveau (budgetindicatie, omvang van gewenste vernieuwing),
- belangrijkste belevingen en troeven in de omgeving.

<sup>3</sup> Terreinen met voornamelijk ‘jaar- of verblijfplaatsen’ komen dus ook in aanmerking als zij een deel van hun capaciteit willen omvormen naar ‘toeristische plaatsen’ of percelen met toeristische verhuuraccommodaties (of als zij zulke plaatsen willen bij creëren op hun terrein zodat zij aan deze voorwaarde voldoen).

<sup>4</sup> Je vindt dit aanvraagformulier op [www.toerismevlaanderen.be/kwaliteitsterreinlogies/begeleidingstrajectkampeerbeleving](http://www.toerismevlaanderen.be/kwaliteitsterreinlogies/begeleidingstrajectkampeerbeleving)

### 3.2.3 SELECTIE KANDIDATEN (17-11-2021)

De kandidaten die het meest in aanmerking komen, contacteert Toerisme Vlaanderen mogelijks voor een extra gesprek tussen 3 november en 10 november 2021. Op basis van de informatie in de oorspronkelijke aanmelding en het eventuele extra gesprek selecteert Toerisme Vlaanderen een tiental kampeerondernemingen. Uiterlijk op 17 november informeert Toerisme Vlaanderen alle kandidaten en vraagt eventueel nog extra documenten op om het startdossier voor de experts te vervolledigen. Kort daarop contacteren de experts zélf de eerste lichting van geselecteerde uitbaters om een werkbezoek vast te leggen in januari 2022.

### 3.2.4 TIMING

Om het werk te spreiden, verdelen we de deelnemers in twee lichtingen. Een eerste groep van 5 kampeerbedrijven start het begeleidingstraject in januari 2022. De tweede lichting start in september 2022. Het traject van het eerste werkbezoek tot afgerond toekomstscenario duurt ongeveer 4 maanden. Nadien is er een jaar lang ruimte voor nazorg.



## 4 / GOED OM WETEN

### 4.1 ENGAGEMENT VAN DE KAMPEERONDERNEMER

Toerisme Vlaanderen investeert in de begeleiding van kampeersondernemers om vernieuwing en kwaliteitsverhoging in het Vlaamse kampeerlandschap te stimuleren. Het project moet uitmonden in **concrete resultaten op middellange termijn (2 tot 4 jaar)**. We zoeken dus uitbaters die zich engageren om het toekomstscenario dat ze met de experts uitwerken, ook effectief te realiseren.<sup>5</sup>

Als je je kandidaat stelt, vragen we om vooraf minstens bij benadering je **ambitieniveau** vast te leggen en het budget aan te geven dat je voor dit project wil inzetten. Dan kunnen de experts hun inbreng daarop afstemmen. Het begeleidingstraject is maatwerk. Jij blijft meester van je project, dus stippel een toekomstscenario uit dat je kan realiseren.

We verwachten dat je tijdens het begeleidingstraject je **volle medewerking** verleent aan het overlegproces. Bezorg de experts zo snel mogelijk de nodige informatie, maak tijd vrij voor de werkbezoeken en feedbackmomenten, schuif geen beslissingen op de lange baan, betrek eventueel medewerkers...

De experts werken in **opdracht van Toerisme Vlaanderen**. Zij leveren alleen inspanningen voor het begeleidingstraject. Je kan hen geen opdrachten geven als Toerisme Vlaanderen en de experts daar niet mee akkoord gaan. Het is wel mogelijk om hen **na afloop van het begeleidingstraject** voor bijkomende opdrachten in te schakelen. Hou dat evenwel duidelijk gescheiden.



Het begeleidingstraject is **geen vrijblijvende brainstormoefening**. Toch is het denkbaar dat je, ondanks goede voornemens en voorbereiding, onderweg vaststelt dat het begeleidingstraject niet is wat jouw bedrijf nodig heeft. Je kan zonder verplichtingen uit het traject stappen tot net na het tweede werkbezoek. Dus na de bespreking met de experts van de SWOT-analyse en hun eerste suggesties en voorstellen. Als je na dat tweede werkbezoek de experts vraagt om de resultaten van het overleg verder uit te werken in een toekomstscenario en ontwerp, engageer je je om werk te maken van de uitvoering. Als twee jaar na de start van het traject blijkt dat de plannen grotendeels dode letter blijven, zal Toerisme Vlaanderen de helft van de kost van jouw begeleidingstraject terugvorderen. (behalve bij uitzonderlijke oorzaken en overmacht).

**Het begeleidingstraject is niet bestemd om infrastructuur, producten of terreininrichting in detail te ontwerpen.**

<sup>5</sup> We bedoelen dit niet 'op de letter'. Je hebt als uitbater uiteraard het recht om onderweg bij te sturen. Maar enkel het laaghangend fruit realiseren, is niet de bedoeling. We zoeken uitbaters die bereid zijn om grondig te werk te gaan bij het verhogen van de kampeerbeleving op hun terrein.



## 4.2 REIZEN NAAR MORGEN

Toerisme Vlaanderen wil de komende jaren de positieve kracht van toerisme versterken zodat Vlaanderen kan bloeien als een vernieuwende, inspirerende en kwalitatieve reisbestemming. We willen het toerisme inzetten als **een middel om meerwaarde te creëren** voor Vlaanderen en zijn deelbestemmingen, voor zijn bewoners, ondernemers en bezoekers, zodat het bijdraagt aan een florerende gemeenschap en een florerende bestemming.

We willen dat het **toerisme kansen schept voor positieve, impactvolle ervaringen**. Toerisme kan nieuwe energie geven, de blik verruimen, persoonlijke groei in de hand werken en mensen met elkaar en met plekken verbinden. We weten uit het onderzoek naar de kracht van reizen dat drie factoren het vaakst meespelen bij bijzondere reiservaringen:

- de intense beleving van een plek,
- betekenisvolle, warme ontmoetingen,
- activiteiten en reisformules die inspireren, uitdagen, uitnodigen om een plek 'anders' te beleven of bewoners te ontmoeten.

Zo'n toerisme kan een positieve impact hebben op de welvaart én de levenskwaliteit van zij die wonen en werken op een plek, dankzij inkomsten, tewerkstelling, een aantrekkelijke omgeving, verrijkende ontmoetingen, een gevoel van verbondenheid ... De 'winst' kan zich dus in verschillende vormen van meerwaarde vertalen. Deze nieuwe visie vraagt betrokkenheid en samenwerking van alle spelers, openheid en oog voor de impact die men op elkaar heeft.

Wij zullen deze visie in het begeleidingstraject proberen te vertalen naar de realiteit van kampeerondernemingen en de toeristische beleving. Meer informatie vind je op [www.reizennaarmorgen.be/](http://www.reizennaarmorgen.be/) en in de online brochure [Reizen naar Morgen](#).

## 4.3 TOEGANKELIJKHEID

Toerisme Vlaanderen streeft naar een zo toegankelijk mogelijke bestemming. Niet alleen personen met een beperking kunnen dankzij inspanningen voor toegankelijkheid van vakantie genieten. Ze verhogen ook het comfort voor senioren, gasten met kinderwagens, kleine kinderen ... Het hoeft zich niet te beperken tot rolstoeltoegankelijkheid. Je kan dankzij gerichte aanpassingen ook slechtzienden, doven, mensen met autisme, ... aanspreken. Vlaanderen telt momenteel 15 logiesgerelateerde terreinen met het A of A+ label.<sup>6</sup> Ze zijn vlot toegankelijk (A+), eventueel met wat hulp van een begeleider (A).

Als je op jouw terrein aandacht schenkt aan toegankelijkheid kan je rekenen op ondersteuning van Toerisme Vlaanderen.

- Je kan – via tussenkomst van Toerisme Vlaanderen - jouw terrein kosteloos laten screenen door Inter (Vlaams agentschap voor toegankelijkheid). Zo kom je te weten welke hindernissen personen met een beperking op jouw terrein ervaren en hoe je deze struikelpunten kan oplossen.
- Investerings in toegankelijkheid of extra zorginvesteringen komen in veel gevallen in aanmerking voor een logiessubsidie (TBC) op voorwaarde dat aan het einde van de rit het A of A+ label aan de ingang kan uitgehangen worden.<sup>7</sup>

Voor meer informatie over de screening en het toegankelijkheidslabel kan je contact opnemen via mail naar [toegankelijk@toerismevlaanderen.be](mailto:toegankelijk@toerismevlaanderen.be)

## 4.4 DUURZAAMHEID

Duurzaamheid komt tijdens het begeleidingstraject prominent aan bod. Energiezuinigheid, gerecycleerde materialen, afvalpreventie, korte keten... het zijn aandachtspunten bij het verhogen van de kampeerbeleving, die trouwens heel wat van je gasten intussen verwachten. Met het label **Groene Sleutel** maak je je inspanningen voor de planeet zichtbaar voor iedereen. Alle info op [www.groenesleutel.be/uitbaters](http://www.groenesleutel.be/uitbaters).

<sup>6</sup> Je vindt ze allemaal in de brochure [Toegankelijke vakantieverblijven in Vlaanderen en Brussel 2020](#)

<sup>7</sup> Zie 4.5 Financiële ondersteuning en [www.toerismevlaanderen.be/logiessubsidies](http://www.toerismevlaanderen.be/logiessubsidies)



## 4.5 FINANCIËLE ONDERSTEUNING

Toerisme Vlaanderen neemt in dit project de kost van de begeleiding op zich.

Daarnaast kunnen sommige investeringen en aankopen in aanmerking komen voor een logiessubsidie van Toerisme Vlaanderen. Meer informatie vind je op [www.toerismevlaanderen.be/logiessubsidies](http://www.toerismevlaanderen.be/logiessubsidies).

Het loont de moeite om na te gaan of je andere financiële steun kan krijgen bij de uitvoering van je toekomstscenario. Het **Vlaams Agentschap Ondernemen** bijvoorbeeld heeft verschillende vormen van investeringssteun (o.a. overheidswaarborg, Winwinlening, taxshelter...) en professionaliseringssteun (KMO-portefeuille) waarvoor kampeerondernemingen in sommige gevallen in aanmerking komen. Je vindt er ook informatie over crowdfunding.<sup>8</sup>

<sup>8</sup> Zie de subsidiedatabank [www.vlaio.be/nl/subsidies-financiering/subsidiedatabank](http://www.vlaio.be/nl/subsidies-financiering/subsidiedatabank) en de Vlaio-brochures [Op zoek naar financiering](#) en [Investeren als KMO](#)

## 5 / CONTACT

**Toerisme Vlaanderen**  
**Kwaliteit terreinlogies**

Grasmarkt 61, 1000 Brussel

[kwaliiteitkamperen@toerismevlaanderen.be](mailto:kwaliiteitkamperen@toerismevlaanderen.be)

**Met vragen kan je terecht bij:**

Anja Verwilghen

02 504 04 23 & [anja.verwilghen@toerismevlaanderen.be](mailto:anja.verwilghen@toerismevlaanderen.be)

Jan De Greve

02 504 04 34 & [jan.degreve@toerismevlaanderen.be](mailto:jan.degreve@toerismevlaanderen.be)

**Meer informatie:**

[www.toerismevlaanderen.be/kwaliteitterreinlogies](http://www.toerismevlaanderen.be/kwaliteitterreinlogies)

VERANTWOORDELIJKE UITGEVER

Peter De Wilde, Toerisme Vlaanderen, Grasmarkt 61, 1000 Brussel

WETTELIJK DEPOT

D/2021/5635/18/1

COPYRIGHTS

Alle foto's © Toerisme Vlaanderen (met dank aan Wim Demessemaekers, Toerisme Bredene, Westtoer, Piet De Kersgieter)

Alle rechten voorbehouden. Behoudens de uitdrukkelijk bij wet bepaalde uitzonderingen mag niets uit deze uitgave worden veelevoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand of openbaar gemaakt, op welke wijze ook, zonder de voorafgaande en schriftelijke toestemming van de uitgever.



Meer informatie:

[www.toerismevlaanderen.be/kwaliteitsterreinlogies](http://www.toerismevlaanderen.be/kwaliteitsterreinlogies)

TOERISMEVLAANDEREN