

"De kracht zit in
onze kernwaarden"



Groene Koepel-directeur Eelke Horselenberg

Stichting De Groene Koepel heeft een nieuwe directeur. Na twaalf jaar droeg Marieken Nieuwdorp op 1 januari 2021 het stokje over aan Eelke Horselenberg. De nieuwe directeur, van huis uit politicoloog en een echte kampeerder, ziet een diepe wens in vervulling gaan. "In deze baan komen passie en professie heel mooi samen."

Sommige kansen in het leven móet je gewoon pakken. Voor Eelke Horselenberg was dat: solliciteren als directeur bij De Groene Koepel. "Het is zo'n organisatie waarvan ik altijd dacht: wat zou het mooi zijn als ik dáár ooit zou kunnen werken."

In de nieuwe baan valt voor Horselenberg alles op zijn plaats. "De link met mijn persoonlijke verleden – ik kom uit een kampeersfamilie – mijn brede outdoorkennis en mijn ervaring als adviseur bij de VNG, waar ik te maken had met strategie, bedrijfsvoering, innovatie, dienstverlening en Omgevingswet. Het kan eigenlijk niet mooier."

Stichting De Groene Koepel is eind 2014 ontstaan door een fusie van Stichting Natuurkampeerterreinen en Stichting Trekkershutten Nederland. De organisatie zet zich in voor een duurzame ontwikkeling van groene verblijfsrecreatie in Nederland en omliggende landen. De Groene Koepel focust op natuurbeleving, duurzaamheid, cultuurhistorie en maatschappelijk verantwoord ondernemen.

Welk beeld heb je na het eerste halfjaar van de organisatie?

"Alle medewerkers hebben dezelfde intentie: mensen laten genieten van de natuur. Dat heeft iedereen voor ogen. Die persoonlijke én gezamenlijke drive vind ik heel mooi."

Eelke Horselenberg

Eelke Horselenberg (1978, Zaanstad) is sinds november 2020 directeur van De Groene Koepel. Hij studeerde Politicologie aan de Vrije Universiteit in Amsterdam en werkte van 2011 tot 2020 als adviseur bij de Vereniging van Nederlandse Gemeenten (VNG).



De Groene Koepel is niet de enige club die natuur hoog in het vaandel heeft. Hoe onderscheiden jullie je van andere organisaties en bedrijven die zich ook afficheren als groene aanbieders?

"Wij bieden de oervorm van kamperen. Je vindt bij ons geen animatieteams, geen zwembad, alleen rust en natuur. Je wordt uitgedaagd om jezelf te vermaken in de natuur. We werken met een beperkt aantal richtlijnen waar onze leden aan moeten voldoen. En we zien dat dit voor de leden geen enkel probleem vormt. De ondernemers zijn allemaal om dezelfde redenen lid en dat verbindt."

Toch zijn er wel dingen veranderd, bijvoorbeeld op sanitair gebied. Beweeg je als aanbieder van de oervorm dan niet mee op de golf van verluxing in de verblijfsrecreatie?

"Natuurlijk, er worden tegenwoordig andere eisen gesteld aan sanitair. Twintig jaar geleden voldeed een houten keet nog prima, maar je ziet dat gasten hier vaak andere eisen aan stellen en ondernemers ook. Zeker als je kijkt naar de enorme opkomst van het winterkamperen. Dan is een ver-

"Het is haast niet bij te benen hoeveel Groene Boekjes we moeten inpakken"

warmd gebouw waar je goed kunt douchen gewoon belangrijk. Dat doet geen afbreuk aan de natuurbeleving."

Hoe voorkom je dat je steeds meer luxe gaat bieden?

"Bestendigen waar je goed in bent. Ga van good to great, zoals managementschrijver Jim Collins het zegt. Dat betekent voor ons dat we vasthouden aan onze kernwaarden. Daarin zit onze kracht. Al bijna 45 jaar bieden we een steady product, dat jaar op jaar groeiende is. Andere aanbieders komen er dichtbij, maar wij zijn er uniek in. We merken ook dat mensen steeds meer op zoek zijn naar natuur en rust. In de coronaperiode, maar ook al daarvoor. En dat is precies wat wij bieden." →

Een aanbieder als Natuurhuisje.nl is ook groeiend. Beschouwen jullie die als een serieuze concurrent?

“Voor onze aanbieders van trekkershutten zit daar wel enige concurrentie. Tegelijkertijd: de vraag in Nederland is zo groot dat het niet zo gek is dat er meer aanbod ontstaat. Zolang wij goed oog blijven houden voor de wensen en behoeften van onze doelgroepen, zie ik geen bedreiging.”

De Groene Koepel is aangesloten bij HISWA-RECRON. Als opvolger van Marieken van Nieuworp neem je ook zitting in de bedrijfsgroep Kampeer- en Bungalowbedrijven. Wat is de meerwaarde van die samenwerking?

“Belangenbehartiging vind ik een belangrijke waarde. Je hebt elkaar nodig, dat heeft de coronacrisis wel aangetoond. De meerwaarde die wij hebben voor HISWA-RECRON zit denk ik vooral in kennis en kunde. Wij zijn begonnen met eetbaar landschap, een fenomeen dat een brede vlucht heeft genomen. Met ons kennis- en ontwikkelcentrum DGK Lab staan we aan de basis van innovaties en spelen we een belangrijke rol naar gasten en beheerders. We hebben nieuwe producten ontwikkeld als de Trek-in, een duurzame trekkershut, en de app Cultuurrijk, die verborgen verhalen in het

“Al bijna 45 jaar bieden we een steady product dat jaar op jaar groeit”

landschap ontsluit en ingaat op cultuurhistorische achtergronden van een gebied. Een nieuw thema voor ons DGK Lab is kampvuur. Hoe gaan we daar mee om? Wat is er nodig om een duurzaam kampvuur te realiseren? Een paar jaar geleden werd dat nog geassocieerd met heerlijk samen zijn en gezelligheid, maar tegenwoordig denken een heleboel mensen daarbij ook aan fijnstof, CO₂ en astma. Ook onze leden worden daarmee geconfronteerd. We krijgen er wekelijks berichten over. Hoe gaan we terug naar de oorspronkelijke functie van kampvuur – koken en verwarmen – en hoe staat dat in verhouding tot het beleven van kampvuur?”

Door de coronamaatregelen staat Nederland volop in de belangstelling als vakantieoord. Hoe merken jullie dat?

“Het aantal overnachtingen steeg vorig jaar met twintig procent. Dat leidt soms tot spanningen: volle terreinen, maar wel gevuld met gasten die voor hun rust komen. Een lastige balans. Gelukkig houden zowel onze gasten als de terreinhouders zich aan de richtlijnen. Als het dan een keer iets té vol staat, is dat meer uit compassie met de gast die 's avonds op zijn fiets aankomt na een lange fietstocht. Die wil je toch een plekje bieden. Dat de belangstelling groot is zien we aan het aantal aanvragen voor Het Groene Boekje en de Natuurkampeerkaart. Het is haast niet bij te benen hoeveel we er moeten inpakken. We krijgen ook veel erkenningsverzoeken, terreinen die zich bij ons willen aansluiten.”

Wat hoop je zelf te bereiken op de korte termijn?

“Mijn belangrijkste opgave is die grote toestroom, de extra gasten die we de afgelopen twee jaar hebben ontvangen, vast te houden. Nu staan veel terreinen vol. Ook als straks de grenzen weer open gaan blijven we inzetten op een goede bezetting. Daarvoor zie ik veel mogelijkheden in het voor- en naseizoen.”

