



ONDERNEMERSKANSEN IN ZUID-AFRIKA?

Een onderzoek naar de mogelijkheden voor Nederlandse ondernemers voor het opstarten van ruitervakanties in Zuid-Afrika.



Naam: Daphne Vlietman

School: Aeres Hogeschool

Opleiding: Hippische Bedrijfskunde

Minor: Internationaal Adviseur

Plaats: Dronten

Datum: 13-08-2018

Afstudeerdocent: Caroliene van Nieuwenhuizen

Ondernemerskansen in Zuid-Afrika?

Een onderzoek naar de mogelijkheden voor Nederlandse ondernemers voor het opstarten van ruitervakanties in Zuid-Afrika.

Naam: Daphne Vlietman
Studentennummer: 3020996
Email: d.vlietman@gmail.com

Onderwijsinstelling: Aeres Hogeschool
Opleiding: Hippische Bedrijfskunde
Minor: Internationaal Adviseur

Plaats: Dronten
Datum: 13-08-2018

Afstudeerdocent: Caroliene van Nieuwenhuizen

DISCLAIMER

Dit rapport is gemaakt door een student van Aeres Hogeschool als onderdeel van zijn/haar opleiding. Het is géén officiële publicatie van Aeres Hogeschool. Dit rapport geeft niet de visie of mening van Aeres Hogeschool weer. Aeres Hogeschool aanvaardt geen enkele aansprakelijkheid voor enige schade voortvloeiend uit het gebruik van de inhoud van dit rapport.

Voorwoord

Voor u ligt het afstudeerwerkstuk 'Ondernemerskansen in Zuid-Afrika.' Dit afstudeerwerkstuk is geschreven als afronding van mijn opleiding. Mijn naam is Daphne Vlietman, ik ben 22 jaar oud en ben nu vierdejaars student aan de opleiding Hippische Bedrijfskunde en de minor Internationaal Adviseur. Deze opleiding volg ik aan de Aeres Hogeschool in Dronten.

Tijdens mijn stage in Zuid-Afrika ben ik verliefd geworden op dit prachtige land, de natuur, het klimaat, de dieren en de mensen. Om deze reden heb ik zelfs besloten dat ik na het afronden van deze opleiding een onderneming wil gaan opstarten in Zuid-Afrika, waarbij ruitervakanties worden aangeboden. Om de mogelijkheden te bekijken heb ik de markt van ruitervakanties in Zuid-Afrika onderzocht.

Dit afstudeerwerkstuk schrijf ik zowel voor mijzelf als voor andere Nederlandse ondernemers die interesse hebben in het opstarten van een bedrijf in Zuid-Afrika. Vanaf december 2017 tot en met augustus 2018 ben ik bezig geweest met het schrijven van dit afstudeerwerkstuk.

Bij dezen wil ik graag mijn afstudeerdocent Caroliene van Nieuwenhuizen bedanken voor de begeleiding tijdens het schrijven van dit afstudeerwerkstuk. Daarnaast wil ik alle respondenten bedanken die hebben meegewerkt aan dit onderzoek. Zonder hun had ik dit onderzoek nooit kunnen voltooien. Tevens wil ik graag mijn stagebegeleider Freya van der Wiel bedanken voor de mogelijkheid om mijn afstudeerstage bij Bhangazi Horse Safaris te doen en voor al haar hulp tijdens het schrijven van dit afstudeerwerkstuk. Tot slot wil ik mijn vrienden en familie bedanken die mij hebben geholpen dit afstudeerwerkstuk tot een goed einde te brengen.

Daphne Vlietman
St. Lucia, Zuid-Afrika 13 augustus 2018

Samenvatting

Er zijn steeds meer Nederlanders die willen emigreren naar Zuid-Afrika en een aantal hiervan hebben de wens om een bedrijf met ruitervakanties op te starten. Op dit moment is er echter nog weinig bekend over de markt van ruitervakanties in Zuid-Afrika, waardoor het voor de Nederlandse ondernemers onduidelijk is of er genoeg vraag naar is.

Het doel van dit onderzoek is om inzicht te verkrijgen in de markt van ruitervakanties in Zuid-Afrika en de mogelijkheden voor Nederlandse ondernemers die hier een bedrijf op willen starten.

Hiervoor is de volgende onderzoeksvraag opgesteld: *Hoe ziet de markt van ruitervakanties in Zuid-Afrika er voor Nederlandse ondernemers uit?*

Om antwoord te kunnen geven op de onderzoeksvraag zijn er interviews gehouden met reisorganisaties en bedrijven in Zuid-Afrika die ruitervakanties aanbieden. In deze interviews werd gevraagd naar de veranderingen in het aanbod van en de vraag naar ruitervakanties in Zuid-Afrika. Uit de interviews is gebleken dat het aantal boekingen, bij zowel de reisorganisaties als de bedrijven in Zuid-Afrika, jaarlijks toeneemt en Zuid-Afrika de meest geboekte ruitervakantie bestemming in Afrika is.

Tevens is er een enquête opgesteld en online verspreid onder Nederlandse ruiters, om te onderzoeken hoe de vraag van Nederlandse ruiters die op ruitervakantie naar Zuid-Afrika willen eruitziet. De resultaten van deze enquête geven een overzicht van de behoeften van Nederlandse ruiters, zodat de Nederlandse ondernemers het aanbod hierop kunnen afstemmen. Het zou bijvoorbeeld een goede keuze zijn om een all-inclusive 3 of 4 sterren lodge op te starten. Hier kan dan een 7- daagse paardrij safari worden aangeboden voor gevorderde ruiters, voor de prijs van ongeveer €2000,-.

Na het verspreiden van de enquête is er onderzoek gedaan naar de verdienmodellen van bedrijven met ruitervakanties in Zuid-Afrika. Hiervoor zijn verschillende bedrijven benaderd en uiteindelijk zijn er vier verdienmodellen uitgekomen, namelijk: het verkopen van losse paardrijritten, het verkopen van overnachtingen, waarbij de maaltijden en activiteiten los worden verkocht, een meerdaagse all-inclusive vakantie en een all-inclusive pakket waarbij een vast bedrag per nacht wordt betaald voor de overnachtingen, maaltijden en activiteiten. Ook is er onderzoek gedaan naar de belangrijkste kostenposten en opbrengsten van deze bedrijven. De belangrijkste kostenposten zijn: personeel en paardenvoer. De belangrijkste inkomsten zijn: verkoop van de paardrijritten of het aanbieden van accommodatie, een restaurant en optionele activiteiten.

Tot slot zijn er interviews met Nederlandse ondernemers in Zuid-Afrika gehouden, over de emigratiemogelijkheden voor Nederlandse ondernemers. Uit de interviews is gebleken dat een bedrijfsvisum het beste aansluit bij de behoeften van Nederlanders die een bedrijf op willen starten in Zuid-Afrika. Ook geven de respondenten aan dat de aanvraag van een visum een lang en lastig proces is en de eisen regelmatig veranderen. Om deze reden hebben sommige respondenten een consulent ingeschakeld.

Zuid-Afrika biedt veel potentie voor ondernemers die een bedrijf met ruitervakanties willen opstarten. De vraag naar ruitervakanties stijgt, het is duidelijk geworden waar ruiters precies behoeften aan hebben en hoe de verschillende verdienmodellen eruitzien. Daarnaast biedt Zuid-Afrika goede visummogelijkheden voor ondernemers en de eisen voor de aanvraag van het visum zijn - ondanks dat het een lang en lastig proces is - goed haalbaar.

Summary

There are more and more Dutch residents who would like to emigrate to South Africa, and some of them have the wish to start a business with horse riding holidays. Unfortunately there is very little known about the market of horse riding holidays in South Africa, which makes it unclear for Dutch entrepreneurs if there is enough demand to start a business in this industry.

The purpose of this research is to gain insight into the market of horse riding holidays in South Africa and the opportunities for Dutch entrepreneurs, who would like to start a business here. The question of this research is: What does the market of horse riding holidays look like for Dutch entrepreneurs? In order to answer the research question interviews were held with travel agencies and companies in South Africa that offer horse riding holidays. The subject of the interviews was the changes in the supply and demand of horse riding holidays in South Africa. The interviews have shown that the number of bookings annually increase and that South Africa the most booked horse riding holiday destination in Africa is.

In addition, a survey was prepared and online distributed among Dutch riders, to investigate what the demand of Dutch riders, who would like to go on horse riding holiday in South Africa, looks like. The results of this survey give an idea of the needs of Dutch riders, so the Dutch entrepreneurs can adjust their offer to the needs. For example, starting an all-inclusive 3 or 4 star lodge would be a great choice. Here they can offer a 7 day horse riding safari for advanced riders, for approximately €2000,-.

Furthermore, the revenue models of companies, who offer horse riding holidays in South Africa, has been researched. In order to do this several companies have been approached and four revenue models have been released, namely: selling horse rides, selling overnight stays, where the meals and activities are sold separately, a several day all-inclusive holiday and an all-inclusive package whereby a fixed amount per night is paid for overnight stays, meals and activities.

Research also has been done to find the most important costs and revenues of these companies. The biggest costs are: staff and horse food. The most revenue comes from: selling horse rides or offering accommodation, a restaurant and optional activities.

Lastly, interviews were held, with Dutch entrepreneurs in South Africa, about the emigration opportunities for Dutch entrepreneurs. The interviews have shown that a business visa is the best option for Dutch entrepreneurs who would like to start a business in South Africa. The respondents indicate that the application for a visa is a long and difficult process and the requirements change regularly. For this reason, some of the respondents have hired a consultant.

South Africa offers a lot of potential for entrepreneurs who would like to start a company with horse riding holidays. The demand for horse riding holidays increases, it has become clear what the exact needs of riders are and how revenue models look like in this industry. Besides, South Africa offers good visa opportunities for entrepreneurs, and the requirements for the application of a visa are – despite the long and difficult process - very achievable.

Inhoudsopgave

Samenvatting	4
Summary	5
Figuren en tabellen:	8
1. Inleiding.....	11
1.1 Aanleiding.....	11
1.2 Toerisme.....	11
1.3 Ruitervakanties.....	16
1.3.1 Het verdienmodel.....	18
1.4 Emigratie mogelijkheden.....	19
1.5 Handelingsvraagstuk	20
1.6 Hoofdvraag en deelvragen	21
1.7 Doelstelling.....	21
2 Aanpak (Materiaal en Methode)	22
2.1 Veranderingen in het aanbod van en de vraag naar ruitervakanties.....	22
2.2 De vraag van Nederlandse ruiters die op ruitervakantie willen naar Zuid-Afrika	24
2.3 Het verdienmodel van ruitervakanties in Zuid-Afrika.....	25
2.4 Emigratie mogelijkheden voor Nederlandse ondernemers	26
Hoofdstuk 3 Resultaten.....	27
3.1 Veranderingen in het aanbod van en de vraag naar ruitervakanties.....	27
3.2 Enquête resultaten vraag Nederlandse ruiters.....	30
3.3 Verdienmodellen van ruitervakanties in Zuid-Afrika	38
3.4 De emigratiemogelijkheden voor Nederlandse ondernemers	42
Hoofdstuk 4 Discussie	49
Hoofdstuk 5 Conclusies en aanbevelingen	51
Conclusie	51
Aanbeveling.....	52
Bibliografie	53
Bijlage 1: Antwoorden reisorganisaties	55
Bijlage 2: Antwoorden bedrijven met ruitervakanties in Zuid-Afrika	60
Bijlage 3: Enquête resultaten	64
Bijlage 4: Aantal ritten en kosten Bhangazi Horse Safaris	79
Bijlage 5: Interview met Albert Lindeboom en Cisca van Asperen	81
Bijlage 6: Interview met Olga Bilderbeek	84
Bijlage 7: Interview met Carla Lucassen	88
Bijlage 8: Interview met Joyce en Marcel van Doorn	89
Bijlage 9: Interview met Freya en Geert van der Wiel	95
Bijlage 10: Interview met Elise Stadler- padding	102

Bijlage 11: Eisen aanvraag bedrijfsvisum.....	104
Bijlage 12: Checklist Schriftelijk Rapporteren	107
Bijlage 13: Toestemmingsformulier tot opname en beschikbaarstelling afstudeerwerkstukken in repository	108

Figuren en tabellen:

Figuur 1 Zuid-Afrika (South- Africa Physiography, z.d.)	12
Figuur 2 De relatie tussen vrije tijd, werk, recreatie en toerisme (NRIT Media, Centraal Bureau voor de Statistiek, NBTC Holland Marketing en CELTH, Centre of Expertise Leisure, Tourism & Hospitality, 2016)	17
Figuur 3 Business model canvas (Van den Broek, 2005).....	18
Figuur 4 In wat voor type ruitervakanties bent u geïnteresseerd?.....	31
Figuur 5 Aantal dagen, uren en intensiteit van de rit	32
Figuur 6 Gewenste groepsgrootte van de paardrijrit	33
Figuur 7 Mate van luxe en voorkeur met betrekking tot maaltijden	33
Figuur 8 Type accommodatie en voorzieningen	34
Figuur 9 Rijervaring	35
Figuur 10 Reisgezelschap	35
Figuur 11 Hoeveelheid geld.....	36
Figuur 12 Nog verder reizen naast het paardrijden.....	36
Figuur 13 In wat voor type ruitervakantie bent u geïnteresseerd?	64
Figuur 14 Hoeveel dagen zou u op ruitervakantie willen?	65
Figuur 15 Hoeveel uur per dag wilt u paardrijden?	65
Figuur 16 Welke mate van intensiteit van de ritten wenst u tijdens uw ruitervakantie?	66
Figuur 17 Wat is de gewenste groepsgrootte van de paardrijritten?	66
Figuur 18 In welke omgeving wilt u graag paardrijden?	67
Figuur 19 In wat voor type accommodatie bent u geïnteresseerd?	68
Figuur 20 Hoe luxe wilt u verblijven?	69
Figuur 21 Waar gaat uw voorkeur naar uit met betrekking tot de maaltijden?	69
Figuur 22 Welke voorzieningen vind u van belang bij de accommodatie?	70
Figuur 23 Welke activiteiten wilt u graag doen naast het paardrijden op de accommodatie?	71
Figuur 24 De accommodatie moet in de omgeving gevestigd zijn van:.....	72
Figuur 25 De accommodatie moet in de omgeving gevestigd zijn van:.....	73
Figuur 26 Hoeveel rijervaring heeft u?	74
Figuur 27 Met wat voor reisgezelschap wilt u op ruitervakantie gaan?	74
Figuur 28 Bestaat het reisgezelschap uit alleen maar ruiters of ook niet-ruiters?	75
Figuur 29 Hoeveel geld bent u bereid om te besteden aan een ruitervakantie per week (7 dagen) per persoon?	75
Figuur 30 Wat vindt u belangrijk tijdens de vakantie?.....	76
Figuur 31 Wilt u naar het paardrijden verder nog reizen in Zuid-Afrika?	77
Figuur 32 Wat is uw geslacht?	77
Figuur 33 In welke leeftijdscategorie valt u?	78
 Tabel 1 Verdienmodel 1	38
Tabel 2 Verdienmodel 2	39
Tabel 3 Verdienmodel 3	40
Tabel 4 Verdienmodel 4	40
Tabel 5 Hoeveel jaar wonen jullie nu in Zuid-Afrika?	42
Tabel 6 Wat was de reden dat u naar Zuid-Afrika wilde emigreren?	42
Tabel 7 Op basis van welk visum bent u in Zuid-Afrika?.....	43
Tabel 8 Heeft u hulp ingeschakeld van een consulent?.....	43
Tabel 9 Hoeveel geld heeft de aanvraag van het visum (ongeveer) gekost?	44
Tabel 10 Hoe lang duurde de aanvraag van het visum? Welke onderdelen heeft u vanuit Nederland geregeld en welke vanuit Zuid-Afrika?	45
Tabel 11 Hoe verliep de aanvraag? Wat voor tegenslagen waren er?	45

Tabel 12 Aan welke eisen moest u allemaal voldoen voor het visum? Wat voor papierwerk moest er allemaal ingevuld worden?	46
Tabel 13 Zijn er op dit moment nog eisen waaraan u moet voldoen om het visum te behouden?	47
Tabel 14 Hoe verliep het proces van tijdelijk naar permanent visum?	47
Tabel 15 Did you notice a change in the number of bookings with your company over the last couple of years, and has this number increased or decreased?	55
Tabel 16 Which countries in Africa are most often booked for a horse riding holiday?	55
Tabel 17 From which countries do most riders come, who book a horse riding holiday in Africa?	55
Tabel 18 What kind of horse riding holiday is most often booked in Africa?	56
Tabel 19 How much riding experience do most riders have, who book a horse riding holiday in Africa?	57
Tabel 20 How big is the group of people with which most riders go on equestrian holidays in Africa?	57
Tabel 21 How often does this group consist non-riders?	57
Tabel 22 At what time of year do most riders go on horse riding holidays in Africa?	58
Tabel 23 For how many days do most riders book a riding holiday in Africa?	58
Tabel 24 What price range is most often booked?	59
Tabel 25 Which tour in South Africa is the most booked?	59
Tabel 26 Do you know why this tour is so popular? If so, can you explain this?	59
Tabel 27 In which area is the company located?	60
Tabel 28 How big is the company? How many horses? Availability for how many guests?	60
Tabel 29 What kind of riding holiday does your company offer? A horse ride, accommodation, all inclusive, several days riding holiday?	60
Tabel 30 What kind of rides are offered? In the winelands, at the beach, in the mountains or watching wildlife?	61
Tabel 31 What kind of riders is your target group? Tourists, families, beginners, experienced riders?	61
Tabel 32 Do you also offer other activities? Which activities?	61
Tabel 33 Did you notice a change in the number of bookings with your company over the last couple of years, and has this number increased or decreased?	61
Tabel 34 How do most guests make their booking, through a tour operator or directly?	62
Tabel 35 From which countries do most guests come?	62
Tabel 36 For how many days do most guests stay?	62
Tabel 37 What time of the year are the busy months for horse riding holidays?	63
Tabel 38 In wat voor type ruitervakantie bent u geïnteresseerd?	64
Tabel 39 Hoeveel dagen zou u op ruitervakantie willen?	65
Tabel 40 Hoeveel uur per dag wilt u paardrijden?	65
Tabel 41 Welke mate van intensiteit van de ritten wenst u tijdens uw ruitervakantie?	66
Tabel 42 Wat is de gewenste groepsgrootte van de paardrijritten?	66
Tabel 43 In welke omgeving wilt u graag paardrijden?	67
Tabel 44 In wat voor type accommodatie bent u geïnteresseerd?	68
Tabel 45 Hoe luxe wilt u verblijven?	69
Tabel 46 Waar gaat uw voorkeur naar uit met betrekking tot de maaltijden?	69
Tabel 47 Welke voorzieningen vind u van belang bij de accommodatie?	70
Tabel 48 Welke activiteiten wilt u graag doen naast het paardrijden op de accommodatie?	71
Tabel 49 De accommodatie moet in de omgeving gevestigd zijn van:	72
Tabel 50 De accommodatie moet in de omgeving gevestigd zijn van:	73
Tabel 51 Hoeveel rijervaring heeft u?	74
Tabel 52 Met wat voor reisgezelschap wilt u op ruitervakantie gaan?	74
Tabel 53 Bestaat het reisgezelschap uit alleen maar ruiters of ook niet-ruiters?	75
Tabel 54 Hoeveel geld bent u bereid om te besteden aan een ruitervakantie per week (7 dagen) per persoon?	75

Tabel 55 Wat vind u belangrijk tijdens de vakantie?	76
Tabel 56 Wilt u naar het paardrijden verder nog reizen in Zuid-Afrika?	77
Tabel 57 Wat is uw geslacht?	77
Tabel 58 In welke leeftijdscategorie valt u?	78

1. Inleiding

1.1 Aanleiding

Uit onderzoek van Statistics South Africa blijkt dat er jaarlijks meer dan 100.000 Nederlanders een bezoek brengen aan Zuid-Afrika (Statistics South Africa, 2017). Een gedeelte daarvan gaat tijdelijk in Zuid-Afrika wonen, maar er zijn steeds meer Nederlanders die permanent emigreren. In 2015 zijn er 6397 mensen geëmigreerd naar Zuid-Afrika. Hiervan kwamen 728 mensen uit Europa, waarvan 54 Nederlanders die een permanente verblijfsvergunning hebben gekregen (Statistics South Africa, 2017).

Een aantal mensen die naar Zuid-Afrika willen emigreren hebben de wens om de passie voor paarden te combineren met het vakantiegevoel in het buitenland. Zuid-Afrika heeft veel te bieden als het gaat om ruitervakanties. Het land heeft namelijk veel natuur, een afwisselend landschap, het grootste gedeelte van het land heeft relatief warme klimaatzones, veel toerisme, Engels als officiële taal en een goede infrastructuur (Klimaatinfo.nl, z.d.).

Ondanks dat het land veel te bieden heeft, is het niet duidelijk of er mogelijkheden zijn voor Nederlandse ondernemers op de markt van ruitervakanties. Over deze markt is namelijk nog maar weinig bekend. Er zijn geen gegevens bekend over de vraag naar ruitervakanties en of deze markt potentie heeft om te groeien. Ondernemers weten daarom niet of er kansen liggen op deze markt en of het verstandig is om hier te gaan ondernemen. Door onderzoek te doen naar de markt van ruitervakanties in Zuid-Afrika kunnen Nederlandse ondernemers op de hoogte gebracht worden van de mogelijkheden.

1.2 Toerisme

De toeristische sector is de grootste werkgever en één van de snelst groeiende industrieën ter wereld. In 2016 droeg de sector 10,2% van het wereldwijde Bruto Binnenlands Product, dit is meer dan de groei in andere sectoren. De bijdrage aan de groei van het bbp is verschoven van goederen en producten naar de dienstensector, waarvan de toeristenindustrie een groot deel omvat. (Esposito & Adeleye, 2018).

De toeristische sector in Afrika was in 2016 verantwoordelijk voor 3,1% van het Bruto Binnenlands Product en de voorspellingen zijn dat dit tot 2027 jaarlijks zal stijgen met 4,5%. De sector zorgde voor 8.35 miljoen banen en 2,6% van de totale werkgelegenheid in 2016 in Afrika (Esposito & Adeleye, 2018). De toeristische sector in Zuid-Afrika was in 2016 verantwoordelijk voor 3% van het bbp en voor 4,6% van de totale werkgelegenheid. De uitgaven die gedaan werden door toeristen in Zuid-Afrika in 2016 bedroegen voor vrijetijdsreizen 66,2% en voor zakenreizen was dit 33,8%, van de reis- en toeristenbijdrage van het bbp. Het binnenlands toerisme zorgde in 2016 voor 53,9% van de reis- en toeristenbijdrage van het bbp en het internationale toerisme voor 46,1% (Turner & Freiermuth, 2017). Een groei in deze sector is dus ook van belang voor de economische ontwikkeling van het land.

Volgens de World Tourism Organization (UNWTO) groeide het aantal inkomende toeristen wereldwijd in 2015 met 52 miljoen naar 1.186 miljoen. Het UNWTO voorspelt een gemiddelde jaarlijkse wereldwijde groei van 3,3 procent tot 2030. De verwachting is een toename van 43 miljoen inkomende toeristen wereldwijd per jaar. De inkomsten uit het internationale reisverkeer groeiden wereldwijd in 2015 tot 1.136 miljard euro (NRIT Media, Centraal Bureau voor de Statistiek, NBTC Holland Marketing en CELTH, Centre of Expertise Leisure, Tourism & Hospitality, 2016).

Het aantal toeristen dat jaarlijks naar Zuid-Afrika reist, is de afgelopen jaren flink gestegen, waardoor Zuid-Afrika als een van de snelst groeiende toeristenbestemmingen wordt gezien (Pruis, 2017). Uit onderzoek van Statistics South Africa blijkt dat het totaal aantal toeristen dat van en naar Zuid-Afrika reisden tussen 2002 en 2016 is verdubbeld, van 20.016.000 naar 41.818.000 toeristen (Statistics South Africa, 2017). Toerisme speelt dus een belangrijke rol in de economie en heeft de potentie om de aankomende jaren nog verder te groeien.

Zuid-Afrika ligt in het zuidelijkste puntje van Afrika en grenst aan de landen Namibië, Botswana, Zimbabwe, Mozambique, Swaziland en Lesotho, wat binnen Zuid-Afrika ligt, zoals te zien is in Figuur 1 (South- Africa Physiography, z.d.). Zuid-Afrika heeft een oppervlakte van 1,22 miljoen km² en is daarmee het 25^e grootste land ter wereld (Perry & Brendan, 2015). Het land heeft 56,52 miljoen inwoners (Statistics South Africa, 2017).



Figuur 1 Zuid-Afrika (South- Africa Physiography, z.d.)

De toeristen die Zuid-Afrika bezoeken, kwamen in 2008 voor 70% uit Afrika, hiervan kwam 22% uit Lesotho. Het regionale toerisme speelt dus een belangrijke rol in de toeristische sector van Zuid-Afrika. De overige bezoeken kwamen onder andere uit Europa (15%), Noord-Amerika (4%) en Azië (3%) (Saajman & Cortés-Jiménez, 2013). Wordt enkel gekeken naar bezoeken van buiten Afrika, dan kwamen de meeste bezoekers uit Europa (60%), de Verenigde Staten (11,9%) en Australië (4,3%). Hiervan kwam 23% van de Europese toeristen uit Engeland, 10,1% uit Duitsland, 5,9% uit Nederland en 5,4% uit Frankrijk en de overige 44,4% uit andere landen in Europa (Saajman & Cortés-Jiménez, 2013). Toeristen uit Europa zijn dus een belangrijke doelgroep voor de toeristische sector van Zuid-Afrika.

Tussen 2015 en 2016 was er een toename van het aantal internationale toeristen in Zuid-Afrika. Het steeg met 12,8% van 8,9 miljoen in 2015 naar 10 miljoen in 2016. Dit was een grotere stijging dan de groei van het aantal aankomsten van toeristen wereldwijd, dit was namelijk maar 3,9% (South African Tourism Annual Report 2016/2017, 2017).

Zuid-Afrika heeft veel potentie wat betreft de toeristische sector. Dit heeft ook te maken met het toenemende verlangen van toeristen naar avontuur en interactie met de lokale bevolking. Hier kan Afrika goed op inspelen aangezien de 54 verschillende Afrikaanse landen veel verschillende toeristische attracties kunnen bieden. Er zijn zowel culturele als historische bezienswaardigheden, maar ook een zeer gevarieerd landschap; van woestijnen tot moerassen, bergen, stranden en natuurreservaten (Adeleye & Esposito, 2018). Daarnaast staat Zuid-Afrika bekend om de goede service, vriendelijke mensen en de goede infrastructuur in het land. Door het prachtige landschap en vele wild biedt Zuid-Afrika veel safari-ervaringen aan, waarbij de "Big Five" te zien is (Jafari & Xiao, 2015).

Uit literatuuronderzoek is duidelijk geworden dat de toeristische sector in Zuid-Afrika de afgelopen jaren flink is gegroeid en het land potentie heeft om deze sector de komende jaren nog verder te laten groeien. De vice- minister van toerisme in Zuid-Afrika, Tokozile Xasa, zegt dat de toerisme strategie erop gericht is om in 2020 225.000 nieuwe banen te creëren. Ook wil Xasa dat de bijdrage van het toerisme aan de economie naar 499 miljard Rand in 2020 stijgt (Tourism 'vital to South Africa's growth', 2012).

Het binnenlands toerisme begon te groeien tijdens de periode van de apartheid. Tussen 1948 en 1970 was de zwarte bevolking niet welkom bij toeristische faciliteiten, maar vanaf de jaren tachtig werd het binnenlands toerisme de basis van de Zuid-Afrikaanse toeristenbranche. De markt van het internationaal toerisme was totaal ingestort door de apartheid en het binnenlands toerisme werd gedomineerd door blanke Zuid-Afrikanen, die rijk waren en toegang hadden tot alle faciliteiten (Rogerson & Lisa, 2005).

De middenklasse in Zuid-Afrika groeit, waardoor er steeds meer behoefte is naar reizen en het bezoeken van vrienden en familie. Dit zorgt ervoor dat het binnenlands en regionaal toerisme steeds belangrijker wordt. In 2016 was het binnenlands en regionaal toerisme verantwoordelijk voor 63,7% van de inkomsten uit toeristen (Esposito & Adeleye, 2018). In 2016 waren er 24,3 miljoen binnenlandse reizen, terwijl er maar 10 miljoen internationale aankomsten waren in Zuid-Afrika (South African Tourism, 2017).

Er zijn wel veel verschillen te zien tussen het bezoekersgedrag van internationale en nationale toeristen. Zoals de duur van de reizen; binnenlandse reizen duren gemiddeld maar 3,8 nachten, terwijl internationale reizen gemiddeld 12,6 nachten duren (South African Tourism, 2018). Vooral de kustgebieden in KwaZulu-Natal, de West-Kaap en de tuinroute zijn bij internationale toeristen erg populair op het gebied van vrijetijdsreizen (Rogerson & Lisa, 2005). De meesten bezoeken de provincie West-Kaap, waar veel toeristische attracties te vinden zijn. Bij het binnenlands toerisme

staat deze provincie slechts op de 4^{de} plaats. Dit komt deels doordat Kaapstad als “onvriendelijk tegen zwarten” wordt gezien.

Als er wordt gekeken naar de bestedingen in 2004 spelen regionale en Europese toeristen een grote rol. Buitenlandse toeristen besteedden ongeveer €3,2 miljard in Zuid-Afrika; hiervan besteedden Afrikaanse bezoekers ongeveer €1,7 miljard. Bezoekers uit Europa besteedden ongeveer €864 miljoen en Noord- en Zuid-Amerikaanse bezoekers circa €166 miljoen. De negen belangrijkste individuele bronmarkten waren; Mozambique, het Verenigd Koninkrijk, Zimbabwe, Lesotho, Swaziland, Duitsland, Namibië, VS en Nederland (Rogerson & Visser, 2006). De totale inkomsten uit internationaal toerisme in Zuid-Afrika groeide met 10,8% van circa €46,8 miljard in 2015 naar circa €51,8 miljard in 2016 (South African Tourism Annual Report 2016/2017, 2017).

Verder is er een verschil te zien tussen regionale toeristen en internationale toeristen als het gaat om het spenderen van geld. Regionale toeristen spenderen het budget voor één derde aan winkelen, om vervolgens de gekochte producten weer door te kunnen verkopen in het land van afkomst. Dit bedrag dat aan winkelen wordt gespendeerd is hoger dan aan vervoer, accommodatie en recreatie. Internationale toeristen spenderen voornamelijk geld aan toeristische producten en diensten, vervoer, accommodatie, vrije tijd en eten en drinken (Saajman & Cortés-Jiménez, 2013).

Ook onder internationale toeristen zijn verschillen te zien; zo spenderen Fransen het grootste gedeelte van het budget aan accommodatie, terwijl toeristen uit Engeland en de Verenigde Staten het grootste gedeelte van het budget spenderen aan winkelen en reizen. Toeristen afkomstig uit Duitsland spenderen het grootste gedeelte van het budget aan reizen en het minst aan vrije tijd (Saajman & Cortés-Jiménez, 2013).

De reden dat toeristen Zuid-Afrika bezoeken verschilt ook. Europese en Noord-Amerikaanse toeristen komen voornamelijk naar Zuid-Afrika voor vakantie- of vrijetijdsoepleinden, terwijl regionale toeristen Zuid-Afrika voornamelijk bezoeken voor zakelijke doeleinden. Daarnaast komen toeristen uit buurlanden om vrienden en familie te bezoeken (Rogerson & Visser, 2006). De regionale toeristen hebben dus een hele andere reden om te gaan reizen dan internationale toeristen.

De meeste binnenlandse en regionale toeristen willen het liefst als onafhankelijke reiziger Zuid-Afrika bezoeken. Toeristen uit Frankrijk, China en Japan kiezen, in verband met de taalbarrière, juist graag een all-inclusive pakket. (Rogerson & Visser, 2006). Een all-inclusive reis bestaat uit een reis waarbij vliegtickets, accommodatie, interne reizen en eten zijn inbegrepen.

In 2016 is er een groei te zien in het aantal overnachtingen bij formele accommodaties. Desondanks verbleven de meeste toeristen (62%) in 2017 niet in een formele accommodatie, maar bij vrienden en familie. Ook overnachten binnenlandse toeristen vaker in kerken, op campings en in caravans. Onder internationale toeristen verdubbelden de overnachtingen ten opzichte van 2016 bij self-catering units, game lodges, guesthouses en back packers. B&B's zagen een groei van 67% (South African Tourism, 2018).

Hieruit wordt duidelijk dat, ondanks dat de markt van het binnenlands en regionaal toerisme stijgt, deze doelgroep niet bij de markt van ruitervakanties past. Binnenlandse en regionale toeristen zijn voornamelijk voor zakelijke doeleinden in Zuid-Afrika, verblijven meestal maar 3,8 nachten in Zuid-Afrika, hebben geen behoefte aan all-inclusive reizen en spenderen het grootste gedeelte van het budget aan winkelen. De doelgroep waarop gefocust zal worden zijn internationale toeristen, aangezien deze groep toeristen gemiddeld 12,6 nachten verblijven in Zuid-Afrika, het budget besteden aan toeristische producten en diensten, accommodatie en vrije tijd en naar Zuid-Afrika komen voor vakantie- of vrijetijdsoepleinden. Dit sluit dus beter aan bij het aanbod van ruitervakanties.

Wereldwijd hebben de meeste inkomende toeristen een recreatief doel, namelijk 53% in 2014, terwijl zakenreizen maar 14% uitmaken van het inkomende toerisme. De overige toeristen reisden bijvoorbeeld om familie en kennissen te bezoeken of vanwege gezondheidsredenen (NRIT Media, Centraal Bureau voor de Statistiek, NBTC Holland Marketing en CELTH, Centre of Expertise Leisure, Tourism & Hospitality, 2016). Het is positief dat het grootste gedeelte van de inkomende toeristen een recreatief doel heeft, dit geeft aan dat er veel vraag is naar recreatieve activiteiten op vakantie, zoals paardrijden.

In 2014 ging de helft van de Europese toeristen op vakantie met een recreatief doel, zoals zon en strand (39%), natuur (31%), stedentrips (27%) en cultuur (26%). De toeristen van 55 jaar of ouder gingen vaak voor cultuur op reis, terwijl jongeren vaak naar specifieke evenementen, zoals festivals reisden. Nederlanders gaan vooral voor natuur (50%) en cultuur (39%) op vakantie (NRIT Media, Centraal Bureau voor de Statistiek, NBTC Holland Marketing en CELTH, Centre of Expertise Leisure, Tourism & Hospitality, 2016). 31.3% van de Nederlandse toeristen die naar Zuid-Afrika ging in 2016 viel onder de leeftijdscategorie van 25 tot en met 34 jaar. Van de Nederlandse toeristen in Zuid-Afrika in 2016 ondernam 63,4% een natuurlijke attractie, 59% een attractie gefocust op wildlife en 28,8% heeft een avontuurlijke activiteit ondernomen. De 2 positiefste ervaringen van Nederlanders in 2016 waren het mooie landschap en de gastvrijheid en vriendelijke mensen (South African Tourism, 2017). Nederlanders sluiten goed aan bij de doelgroep van ruitervakanties, aangezien Nederlanders veel natuurlijke, avontuurlijke en wildlife activiteiten ondernemen.

In 2015 waren de populairste activiteiten die toeristen in Zuid-Afrika tijdens de vakantie ondernomen; winkelen, sociale activiteiten en het nachtleven. Daarnaast waren het bezoeken van natuurlijke attracties, bedrijven, het strand, culturele en historische attracties en wilde dieren ook erg populair in 2015. In 2015 steeg het aantal bezoeken aan wilde dieren ten opzichte van 2014 met 1,9% tot 10,7% en avontuurlijke activiteiten met 0,5% tot 6,1%. Ook bedrijf gerelateerde activiteiten steeg, terwijl de rest van de activiteiten afnam (Department of home affairs, 2015).

Ruitervakanties vallen onder vakanties met een recreatief doel. Aangezien meer dan de helft van de toeristen op vakantie gaat met een recreatief doel, en het aantal bezoeken aan wilde dieren en avontuurlijke activiteiten stijgt, is dit positief voor de markt van ruitervakanties. (Department of home affairs, 2015). Dit onderzoek heeft een praktische relevantie voor ondernemers die interesse hebben om een bedrijf op te richten in Zuid-Afrika.

1.3 Ruitervakanties

Naar schatting zijn er wereldwijd ongeveer 80 miljoen ruiters en meer dan 60 miljoen paarden. Het aantal ruiters in Nederland was 466.000 en het aantal paarden 400.000 in 2015 (Bartels & Van Hal, 2015). De Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAOSTAT) heeft gegevens over het aantal paarden wereldwijd. De paardenpopulatie in Afrika is geleidelijk toegenomen van 3,6 miljoen in 2000 tot 4,5 miljoen in 2008 (Khadka, 2010). Deze cijfers zijn interessant om te weten, aangezien dit inhoudt dat de hippische sector in Afrika groter wordt. Dit kan verband hebben met de vraag naar ruitervakanties.

Uit het nationale ruiteronderzoek van 2017 kwam naar voren dat het grootste gedeelte van de paardensporters in Nederland tussen de 20 en 35 jaar oud is (Van Hal, Timmers, & De Koning, 2017). Er zijn vier ruiterprofielen te definiëren, namelijk: ontspanningsgerichte of prestatiegerichte ruiter en of de ruiter een emotionele of rationele band met zijn paard heeft. 64% van de Nederlandse ruiters bestaat uit ontspanningsgerichte emotionele ruiters; deze doelgroep geeft de voorkeur aan buitenrijden en het grootste gedeelte van deze doelgroep is ouder dan 35 jaar. Deze informatie is belangrijk voor het kiezen van een geschikte doelgroep (Van Hal, Timmers, & De Koning, 2017). De ontspanningsgerichte emotionele ruiter zal het grootste gedeelte van de doelgroep vormen voor een ruitervakantie, aangezien deze groep zich richt op buitenrijden.

De Federation Equestre Internationale (FEI) zegt dat de hippische sector meer dan 100 miljard euro per jaar genereert en er meer dan 900.000 banen in Europa uitsluitend afhankelijk zijn van de paardensport industrie. Dit is positief aangezien dit inhoudt dat de hippische sector erg groot is en er dus veel mensen deelnemen aan de paardensport. Dit zou als gevolg kunnen hebben dat veel van deze mensen interesse hebben in ruitervakanties en de vraag naar ruitervakanties groot is. Uit onderzoek blijkt dat de paardensport steeds meer internationaliseert. In Nederland, Duitsland en België is Dressuur de meest beoefende discipline, maar buitenrijden volgt als tweede (Van Hal, Timmers, & De Koning, 2017). De ruiters die van buitenrijden houden, zullen het meest geïnteresseerd zijn in een ruitervakantie, het is dus positief dat dit de tweede meest beoefende discipline is in Nederland, Duitsland en België.

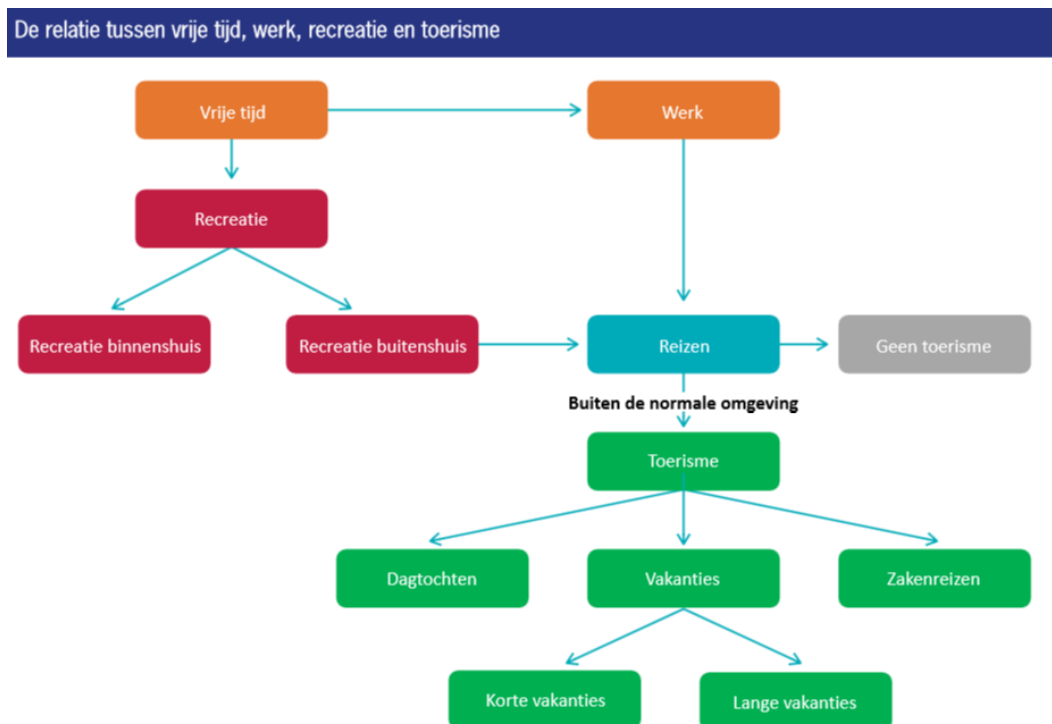
Ondanks dat er in de literatuur veel bekend is over de toeristische sector, is er niet zo veel bekend over de hippische sector en nog minder bekend over de markt van ruitervakanties. Voor ondernemers is het van belang om te onderzoeken of er een verband is tussen de groei van het aantal toeristen en de vraag naar ruitervakanties in Zuid-Afrika. Als er ook een groei te zien is in het aantal ruiters dat een ruitervakantie boekt, dan kan het aantrekkelijk zijn om hier een bedrijf met ruitervakanties op te starten.

Onder recreatie vallen alle activiteiten die in de vrije tijd plaatsvinden en ontspanning als doel hebben (encyclo, 2007). Paardrijden wordt daarom ook als een recreatieve activiteit gezien. Als recreatieve activiteiten worden uitgevoerd tijdens het reizen, dan behoort het tot toerisme. Tijdens een ruitervakantie gaan ruiters paardrijden tijdens de vakantie, een ruitervakantie valt dus onder de sector toerisme. In Figuur 2 is het verband tussen recreatie en toerisme te zien.

Toerisme wordt door de World Tourism Organization (UNWTO) gedefinieerd als:

De activiteiten van personen die reizen naar en verblijven op plaatsen buiten hun normale omgeving, voor niet langer dan een (aaneengesloten) jaar, om redenen van vrijetijdsbesteding, zaken en andere doeleinden die niet zijn verbonden met het uitoefenen van activiteiten die worden beloond vanuit de plaats die wordt bezocht (Centraal Bureau voor de Statistiek, 2014).

Een vorm van recreatie die gecombineerd is met toerisme heet avontuurlijk toerisme. Avontuurlijk toerisme betekent 'het geven van rondleidingen waarbij het draait om een buitenactiviteit die afhankelijk is van de omgeving'. Voorbeelden van avontuurlijk toerisme zijn; klimmen, raften, duiken, skiën, surfen, mountainbiken en ook paardrijden (Buckley, 2007).



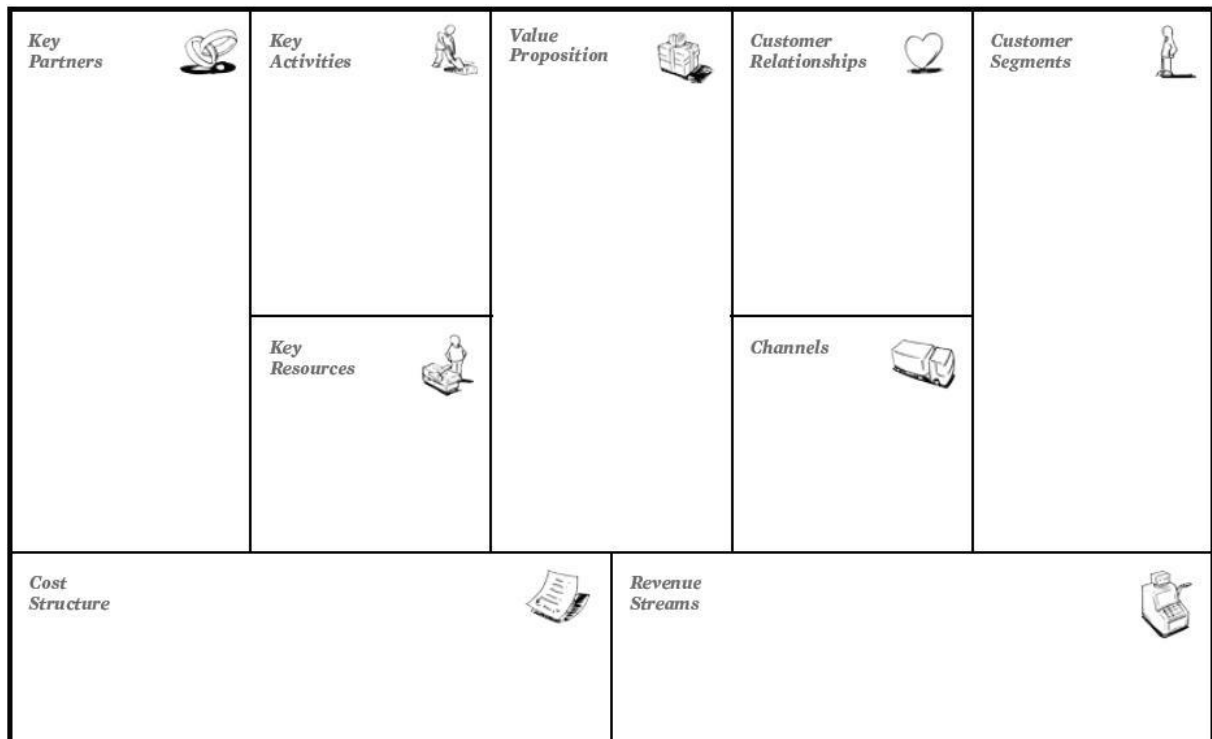
Figuur 2 De relatie tussen vrije tijd, werk, recreatie en toerisme (NRIT Media, Centraal Bureau voor de Statistiek, NBTC Holland Marketing en CELTH, Centre of Expertise Leisure, Tourism & Hospitality, 2016)

Een ruitervakantie is een vakantie waarbij een ruiter (paardensporter) overnacht op een toeristische accommodatie, waarbij de hoofdactiviteit paardrijden is. In dit onderzoek verstaat de opdrachtgever onder een ruitervakantie; een vakantie waarbij paardrijden de hoofdactiviteit is, dus niet het één keer gaan paardrijden tijdens de vakantie. Er worden wereldwijd veel verschillende soorten ruitervakanties aangeboden, zoals: een standplaats vakantie, een trektocht, een safari, een western vakantie, een cursus en een ponykamp.

In Zuid-Afrika wordt op dit moment voornamelijk de standplaats vakantie, trektocht en safari aangeboden. Het marktonderzoek zal ook vooral op deze typen ruitervakanties gericht worden, aangezien Zuid-Afrika hier het meest geschikt voor is. Naast de verschillende soorten ruitervakanties zijn er nog meer onderdelen waarin onderscheid gemaakt kan worden, zoals bijvoorbeeld het reisgezelschap, de lengte van de vakantie, de rijervaring, het aantal uren per dag dat er wordt paardgereden en de locatie.

1.3.1 Het verdienmodel

Tussen de aanbieders van ruitervakanties is er een verschil te zien in de onderdelen die bij de prijs van de vakantie inbegrepen zitten. Sommige bedrijven bieden all-inclusive pakketten aan en andere bedrijven verkopen de activiteiten en maaltijden los. Dit heeft te maken met het verdienmodel van de onderneming. Een verdienmodel beschrijft de manier waarop een bedrijf geld verdient, zoals bij het verkopen van producten (Crashtester, 2012). Het verdienmodel is een onderdeel van het business model canvas, een model wat ondernemers kunnen gebruiken om een bedrijfsplan te schrijven. Onderstaand figuur laat het business model canvas zien, waarbij rechts onderin "revenue streams" te zien is, dit onderdeel omschrijft het verdienmodel.



Figuur 3 Business model canvas (Van den Broek, 2005)

In het verdienmodel wordt er beschreven hoeveel klanten het bedrijf nodig heeft, hoeveel omzet er nodig is om winst te maken, hoe het bedrijf geld verdient en welke (verkoop)prijzen er worden gehanteerd (De Rabobank, 2018).

Elk bedrijf heeft een eigen verdienmodel. In de verdienmodellen van de bestaande bedrijven in Zuid-Afrika staat beschreven waarmee het bedrijf de meeste omzet wenst te behalen, of het voldoende is om alleen paardenritten aan te bieden, of dat het nodig is om nog een ander verdienmodel te hebben om winst te kunnen maken. Een mogelijkheid kan bijvoorbeeld zijn om ook logies en maaltijden aan te bieden, zoals bij de all-inclusive vakanties.

1.4 Emigratie mogelijkheden

Uit paragraaf 1.2 Toerisme blijkt dat de toeristische sector in Zuid-Afrika stijgt, wat mogelijkheden voor (Nederlandse) ondernemers biedt. Om naar Zuid-Afrika te emigreren, en een onderneming op de markt van ruitervakanties op te zetten, is echter wel een verblijfsvergunning nodig.

Volgens de website (<http://www.intergate-immigration.nl/visum-zuid-afrika/>) zijn er verschillende soorten vergunningen, namelijk: toeristenvisums, studievizums, stagevisum, vrijwilligersvisum, critical skills visum, bedrijfsvergunningen, werkvergunningen, gepensioneerden vergunningen, partnervergunningen en een visum voor mensen met Zuid-Afrikaanse familieleden (Intergate Immigration, z.d.). Daarnaast kan er nog onderscheid gemaakt worden tussen een tijdelijke vergunning en een permanente vergunning.

Het is voor iedereen verschillend welke vergunning aangevraagd dient te worden; dit ligt geheel aan de persoonlijke situatie. De Nederlandse ondernemers zullen naar verwachting een bedrijfsvergunning moeten aanvragen, waarmee buitenlandse ondernemers een eigen bedrijf in Zuid-Afrika kunnen opstarten. Om in aanmerking te komen voor deze vergunning zijn er een aantal eisen waaraan de Nederlandse ondernemers moeten voldoen. Een aantal van deze eisen zijn: minimaal 5 miljoen Rand (€340.242) (koers op 31-05-2018) investeren, een bedrijfsplan laten zien, minimaal vijf Zuid-Afrikanen een vast dienstverband bieden en zich laten registreren bij de Zuid-Afrikaanse belastingdienst (<http://www.intergate-immigration.nl/visum-zuid-afrika/>).

De bedrijfsvergunning is een tijdelijke vergunning, die normaal gesproken voor 24 maanden wordt afgegeven. Het is ook mogelijk om een permanente verblijfsvergunning aan te vragen (Intergate Immigration, z.d.).

Naast de bedrijfsvergunning zijn er ook nog andere mogelijkheden om een permanente verblijfsvergunning te verkrijgen en een onderneming op te starten. Zo kan een permanente verblijfsvergunning aangevraagd worden als:

- de ondernemer een eerstegraads familielid heeft die Zuid-Afrikaans staatsburger is;
- de ondernemer vijf jaar of langer samen is/ getrouwd is met een Zuid-Afrikaanse staatsburger;
- de ondernemer vijf jaar of langer op een tijdelijke werkvergunning in Zuid-Afrika heeft gewerkt;
- de ondernemer werkzaam is in een vakgebied waarin personeelsschaarste is;
- de ondernemer ruim €800 duizend in assets heeft en het niet erg vindt om ongeveer €8000 te betalen bij Home Affairs (Black pen Immigration, z.d.).

Er zijn verschillende vergunningen, afhankelijk per ondernemer zal het verschillen welke verblijfsvergunning het meest geschikt is om aan te vragen.

In mei 2014 zijn er wijzigingen doorgevoerd in de immigratiewet, met betrekking tot het aanvragen van een werkvisum of verblijfsvergunning. Zo kan de aanvraag van een visum niet langer in Zuid-Afrika gedaan worden bij Home Affairs. De aanvraag moet gedaan worden bij een officieel instituut in een ander land, zoals bij de Zuid-Afrikaanse ambassade in Den Haag. Ook is het niet langer mogelijk om op een toeristenvisum Zuid-Afrika binnen te komen en vervolgens over te gaan op een ander visum, tijdens het verblijf in Zuid-Afrika (Black pen Immigration, z.d.).

1.5 Handelingsvraagstuk

Uit onderzoek is duidelijk geworden dat de toeristische sector in Zuid-Afrika stijgt, dit biedt kansen voor ondernemers op deze markt. Er is nog weinig bekend over de markt ruitervakanties in Zuid-Afrika en wat de precieze kansen zijn voor Nederlandse ondernemers. Het vraagstuk tijdens dit onderzoek luidt als volgt: Wat zijn de behoeften van ruiters en is er voldoende vraag naar ruitervakanties in Zuid-Afrika, om een succesvol bedrijf op te kunnen starten als Nederlandse ondernemer?

Om dit vraagstuk te kunnen beantwoorden is er onderzoek gedaan naar de vraag naar ruitervakanties en het huidige aanbod, specifiek gericht op Zuid-Afrika. Er is onderzocht of de vraag en het aanbod de laatste jaren is veranderd en wat er dan precies is veranderd. Ook is er onderzoek gedaan naar welke soorten ruitervakanties het populairst zijn en welke doelgroep er op ruitervakantie gaat in Zuid-Afrika.

Verder is er onderzoek gedaan naar de vraag van Nederlandse ruiters. Wat vindt deze doelgroep belangrijk en waar moet een ruitervakantie in Zuid-Afrika aan voldoen. Hoe luxe moet de accommodatie zijn, welke faciliteiten moeten er aanwezig zijn, hoeveel uur per dag, hoe intensief en in welke omgeving willen de ruiters paardrijden, hoeveel dagen willen de ruiters op ruitervakantie gaan en hoeveel geld wil men hieraan spenderen. Hierbij bestaat de doelgroep alleen uit Nederlandse ruiters en de vraag gaat alleen over ruitervakanties in Zuid-Afrika.

Nadat onderzocht is of de markt van ruitervakanties in Zuid-Afrika veel potentie heeft en waar de vraag van de ruiters uit bestaat, is er onderzoek gedaan naar het verdienmodel van de bestaande bedrijven in Zuid-Afrika die ruitervakanties aanbieden. Hierbij is o.a. gekeken naar de te verwachten kosten, zodat de Nederlandse ondernemers hier rekening mee kunnen houden bij het schrijven van een ondernemersplan. Ook kennis over de te verwachten opbrengsten en met welk aanbod de meeste winst gemaakt kan worden is interessant voor de ondernemers. Als uit het onderzoek blijkt dat de bestaande bedrijven in Zuid-Afrika geen tot weinig winst maken, dan is het mogelijk niet interessant voor de Nederlandse ondernemers om deze markt te gaan betreden. Of er moet onderzoek gedaan worden naar een nieuw verdienmodel, waar bestaande bedrijven nog niet mee werken.

Nadat onderzocht is of de markt van ruitervakanties in Zuid-Afrika potentie heeft, is onderzoek gedaan naar de mogelijkheden met betrekking tot het emigratieproces. Hierbij is ingegaan op de verschillende visums die Zuid-Afrika aanbiedt. Er is onderzoek gedaan naar welk visum het beste aansluit bij het opstarten van een onderneming, zoals het bedrijfsvisum en er is uitgezocht hoe het hele emigratieproces in zijn werk gaat. Er is alleen gekeken naar de mogelijkheden voor Nederlandse ondernemers.

1.6 Hoofdvraag en deelvragen

Hoofdvraag:

Hoe ziet de markt van ruitervakanties in Zuid-Afrika er voor Nederlandse ondernemers uit?

Deelvragen:

1. Hoe zien de veranderingen eruit in het aanbod van en de vraag naar ruitervakanties in Zuid-Afrika?
2. Hoe ziet de vraag eruit van Nederlandse ruiters die op ruitervakantie willen naar Zuid-Afrika?
3. Hoe ziet het verdienmodel eruit van een bedrijf dat ruitervakanties aanbiedt in Zuid-Afrika?
4. Wat zijn de emigratie mogelijkheden voor Nederlandse ondernemers die een bedrijf op willen starten in Zuid-Afrika?

1.7 Doelstelling

De doelstelling van dit onderzoek is: Het verkrijgen van inzicht in de markt van ruitervakanties in Zuid-Afrika en de mogelijkheden voor Nederlandse ondernemers die een bedrijf op willen starten in Zuid-Afrika.

Door het doen van onderzoek naar de markt van ruitervakanties in Zuid-Afrika en de mogelijkheden voor Nederlandse ondernemers is er inzicht verkregen in deze markt en de mogelijkheden. Het is voor Nederlandse ondernemers overzichtelijker geworden wat de verschillende mogelijkheden zijn om naar Zuid-Afrika te emigreren en of de markt van ruitervakanties genoeg potentie heeft om hier een bedrijf in op te starten. Ook is het inzichtelijk geworden aan welke eisen een bedrijf moet voldoen om in de behoefte van Nederlandse ruiters te voorzien en hoe het verdienmodel eruit moet komen te zien.

Zoals in paragraaf 1.4 emigratiemogelijkheden staat beschreven, is er onderzoek gedaan naar de precieze eisen voor deze vergunningen en het verloop van het emigratieproces.

Verder is er marktonderzoek gedaan naar georganiseerde ruitervakanties in Zuid-Afrika, zoals in paragraaf 1.3 ruitervakanties staat beschreven. Hierbij is de vraag van de ruiters m.b.t. de overige onderdelen onderzocht. Hieronder valt onder andere de gewenste lengte van de ruitervakantie en het aantal uren dat ruiters willen paardrijden op een dag. Het is namelijk van belang om te weten waar precies vraag naar is, zodat de ondernemers hiermee rekening kunnen houden bij het maken van een ondernemingsplan, of bij het samenstellen van het aanbod.

Daarnaast is er zoals in paragraaf 1.3.1 verdienmodel staat beschreven, onderzoek gedaan naar de verdienmodellen van de bestaande bedrijven in Zuid-Afrika, om te achterhalen met welke diensten deze bedrijven de meeste omzet behalen. Er is antwoord gegeven op de vraag of het voor een bedrijf, gespecialiseerd in ruitervakanties, voldoende is om alleen paardenritten aan te bieden, of dat het nodig is om nog een ander verdienmodel te hebben om winst te kunnen maken. Om een compleet beeld te krijgen is onderzocht welke kosten de bedrijven hebben en hoe hoog deze kosten zijn. Uit deze resultaten is de conclusie gekomen welk verdienmodel het meest interessant is voor de Nederlandse ondernemers, met de gedachte om vervolgens een succesvolle onderneming op te kunnen zetten.

Aan het eind van het onderzoek is dit afstudeerwerkstuk geschreven met alle resultaten, welke in te zien zijn voor Nederlandse ondernemers. De ondernemers kunnen aan de hand van de resultaten beslissen of Zuid-Afrika een geschikt land is om een onderneming te starten.

2 Aanpak (Materiaal en Methode)

2.1 Veranderingen in het aanbod van en de vraag naar ruitervakanties

De eerste deelvraag is: Hoe zien de veranderingen eruit in het aanbod van en de vraag naar ruitervakanties in Zuid-Afrika? Deze deelvraag is beantwoord aan de hand van kwalitatief onderzoek.

Respondenten:

De respondenten die zijn benaderd zijn 14 bedrijven in Zuid-Afrika die ruitervakanties aanbieden en 16 reisorganisaties die ruitervakanties in Zuid-Afrika aanbieden. Deze bedrijven hebben allemaal een email ontvangen op het emailadres dat op de website staat vermeld. Vervolgens is er een herinnering gestuurd. De reden dat juist deze bedrijven benaderd zijn, is omdat dit de 14 grootste bedrijven met ruitervakanties in Zuid-Afrika zijn. Dit betekent dat de meeste ruiters die op ruitervakantie naar Zuid-Afrika gaan bij deze bedrijven boeken. Deze bedrijven kunnen dan ook het beste de vragen van het onderzoek beantwoorden. Dit geldt ook voor de 16 reisorganisaties. Deze 16 reisorganisaties zijn de grootste en bekendste reisorganisaties op het gebied van ruitervakanties in Zuid-Afrika. Als ruiters een ruitervakantie willen boeken is de kans groot dat dat via één van deze reisorganisaties gebeurt.

Het was moeilijk in te schatten of de respondenten bereid zouden zijn om mee te werken aan dit onderzoek. De kans was aanwezig dat de respondenten geen tijd wilden stoppen in het beantwoorden van deze vragenlijst of geen informatie wilden geven. Maar de kans bestond ook dat de respondenten graag mee wilden werken aan dit onderzoek omdat er nog weinig bekend was over de markt van ruitervakanties. Aangezien de respons tegen viel zijn er in de loop van het onderzoek meerdere bedrijven benaderd.

Betrouwbaarheid en validiteit:

Om de betrouwbaarheid te waarborgen zijn alle bedrijven gemaild met een uitleg over het onderzoek en een gestructureerde vragenlijst, vervolgens is er een herinnering gestuurd. Er is gekozen voor het sturen van e-mails, zodat de bedrijven de vragen konden beantwoorden wanneer dat voor het bedrijf het beste uitkwam. De representativiteit is gewaarborgd door de 16 grootste en bekendste reisorganisaties en de 14 grootste bedrijven met ruitervakanties in Zuid-Afrika te benaderen.

Er is gekozen voor het benaderen van deze bedrijven en het sturen van vragenlijsten via de mail, omdat deze bedrijven kennis hebben van de markt van ruitervakanties. Deze bedrijven werken immers op de markt van ruitervakanties in Zuid-Afrika. Aangezien deze bedrijven overal ter wereld gevestigd zijn was het onmogelijk om ieder bedrijf te bezoeken voor een persoonlijk interview. Het nadeel hiervan is dat het sturen van een mail onpersoonlijk is, waardoor de respons tegen viel. Vervolgens zijn er herinneringsmails gestuurd, zodat de bedrijven nog een keer werden herinnerd aan het onderzoek en de respons toenam. Alle antwoorden die zijn ontvangen van de benaderde bedrijven zijn gebruikt en zijn beschrijvend geanalyseerd.

Om de validiteit te waarborgen is er gestreefd naar 3 meewerkende reisorganisaties en 2 meewerkende bedrijven in Zuid-Afrika met ruitervakanties.

Tijd:

Het opstellen van de vragenlijst heeft ongeveer 1 week geduurd. Vervolgens is de vragenlijst getest door kennissen en familieleden, dit duurde 2 dagen. Het mailen van de bedrijven heeft ongeveer 2 maanden in beslag genomen en het verwerken van de resultaten ongeveer 1 maand.

Procedure:

Om te beginnen is er onderzocht welke bedrijven benaderd zouden worden. Vervolgens is er een mail opgesteld met vragen, zoals of het aantal gasten die jaarlijks een ruitervakantie boeken bij het reisbureau de laatste jaren is gestegen, welke landen in Afrika het populairst zijn en welke reizen in Zuid-Afrika het meest geboekt worden. Hetzelfde is gedaan voor de bedrijven in Zuid-Afrika die ruitervakanties aanbieden. Met vragen zoals: is er een stijging of daling te zien in het aantal toeristen over de laatste jaren, uit welke landen komen de toeristen en hoeveel dagen verblijven de toeristen bij het bedrijf. Tot slot zijn de mails naar de bedrijven gestuurd.

Na 7 dagen hebben de bedrijven die nog geen reactie hadden gegeven een herinnering ontvangen. Vervolgens zijn de antwoorden van de bedrijven, die de vragen hebben beantwoord, verwerkt.

2.2 De vraag van Nederlandse ruiters die op ruitervakantie willen naar Zuid-Afrika

De tweede deelvraag is: Hoe ziet de vraag eruit van Nederlandse ruiters die op ruitervakantie willen naar Zuid-Afrika? Deze deelvraag is beantwoord aan de hand van een kwantitatief onderzoek, waarbij gestreefd is naar minimaal 50 ingevulde enquêtes.

Respondenten:

De respondenten die zijn benaderd zijn Nederlandse ruiters die interesse hebben in een ruitervakantie in Zuid-Afrika. Deze ruiters zijn mondeling, via Facebook, WhatsApp en email benaderd. Op deze manier werd de grootste doelgroep bereikt, aangezien Facebook, WhatsApp en email door heel Nederland beschikbaar is.

Betrouwbaarheid en validiteit:

De betrouwbaarheid en validiteit zijn gewaarborgd door een minimale respons van 50 ingevulde enquêtes te stellen. Er is gekozen om de enquête onder andere via Facebook te verspreiden, zodat er zo veel mogelijk ruiters in heel Nederland zijn bereikt. Hierdoor komen de respondenten uit verschillende leeftijdscategorieën en uit verschillende disciplines in de paardensport. Alle antwoorden zijn meegenomen en verwerkt bij het analyseren van de resultaten.

Tijd:

Het opstellen van een enquête heeft ongeveer twee weken in beslag genomen. Vervolgens is de enquête getest door kennissen en familieleden, dit heeft 3 dagen geduurd. De enquête heeft 2 weken online gestaan, er is gekozen voor 2 weken, aangezien de meeste respondenten de enquête dan gezien hebben en de tijd hebben gehad deze in te vullen. Vervolgens zijn de resultaten geanalyseerd. Het analyseren van de resultaten en het schrijven van een conclusie heeft ongeveer 1 maand in beslag genomen.

Procedure:

Dit is een kwantitatief beschrijvend onderzoek, waarbij een vragenlijst opgesteld is en via de website "www.surveymonkey.com" online is verspreid. Zodra de vragenlijst was opgesteld, is deze getest en aangepast.

Na het testen is de link van de enquête gedeeld via Facebook en in verschillende groepen met ruiters op Facebook geplaatst, zoals; Stal 's Gravenweg, ken je stalgenoten en BP (Bedrijfskunde Paard) Aeres Hogeschool Dronten. Daarnaast is de enquête verspreid via de e-mail van de Aeres Hogeschool in Dronten, naar de studenten van de opleiding Hippische Bedrijfskunde. Ook zijn ruiters persoonlijk gevraagd om de enquête in te vullen en is de enquête via Facebookgebruikers gedeeld op Facebook. Tot slot zijn de resultaten beschrijvend geanalyseerd.

2.3 Het verdienmodel van ruitervakanties in Zuid-Afrika

De derde deelvraag is: Hoe ziet het verdienmodel van een bedrijf dat ruitervakanties in Zuid-Afrika aanbiedt er uit? Deze deelvraag is beantwoord aan de hand van kwalitatief onderzoek.

Respondenten:

De respondenten die zijn benaderd zijn bedrijven in Zuid-Afrika die ruitervakanties aanbieden, waaronder het stagebedrijf. Naast het interview met de eigenaresse van het stagebedrijf is er ook contact opgenomen met andere bedrijven met ruitervakanties, voor een inzage in het verdienmodel dat wordt gehanteerd. Er is gekozen voor deze doelgroep aangezien deze bedrijven over de juiste informatie beschikken. Deze bedrijven weten waar de kosten en opbrengsten van een bedrijf met ruitervakanties uit bestaan en kunnen uitleggen welk verdienmodel toegepast wordt. Het stagebedrijf dat hieraan mee heeft gewerkt, heeft van tevoren toegezegd bereid te zijn om hier informatie over te geven. De respondenten zijn persoonlijk benaderd.

Betrouwbaarheid en validiteit:

De betrouwbaarheid is gewaarborgd door een interview te houden met de eigenaresse van het stagebedrijf, waardoor de kosten en opbrengsten betrouwbaar zijn en van toepassing zijn op een soortgelijk bedrijf in Zuid-Afrika. De validiteit is gewaarborgd door nog twee andere bedrijven met ruitervakanties in Zuid-Afrika te benaderen.

Tijd:

Het voorbereiden van het interview heeft ongeveer 1 week geduurd. Vervolgens heeft het interview ongeveer 2 uur in beslag genomen en het uitwerken van het interview ongeveer 1 week.

Procedure:

Om deze deelvraag te beantwoorden is de eigenaresse van het stagebedrijf geïnterviewd. De opzet van het interview is voorafgaand aan het interview opgesteld. Tijdens het interview is gekeken naar de verschillende kosten die het bedrijf heeft en de hoogte van deze kosten. Vervolgens is er gekeken naar de opbrengsten van het bedrijf en waar de hoogste opbrengsten worden gehaald. Nadat het duidelijk was wat de verschillende kostenposten en opbrengsten waren, is er een verdienmodel opgesteld. Vervolgens zijn er nog twee bedrijven benaderd en zijn er voor deze bedrijven ook verdienmodellen opgesteld. Daarnaast is er aan de hand van deze drie verdienmodellen, nog een vierde verdienmodel opgesteld.

2.4 Emigratie mogelijkheden voor Nederlandse ondernemers

De laatste deelvraag is: Wat zijn de emigratie mogelijkheden voor Nederlandse ondernemers die een bedrijf op willen starten in Zuid Afrika? Deze deelvraag is beantwoord aan de hand van kwalitatief onderzoek.

Respondenten:

De respondenten die zijn benaderd, zijn: verschillende Nederlandse ondernemers in Zuid-Afrika en Intergate- immigration. Intergate- immigration is een bedrijf dat immigranten helpt met het immigratieproces in Zuid-Afrika. Er is gekozen voor deze respondenten aangezien de Nederlandse ondernemers het immigratieproces meegemaakt hebben en dus veel kennis hebben over de gang van zaken. En Intergate- immigration kan meer vertellen over de verschillende visums.

De respondenten die zijn benaderd, zijn: kennissen van de eigenaren van het stagebedrijf in Zuid-Afrika, waardoor deze respondenten eenvoudig te bereiken waren. De respondenten zijn persoonlijk of via de mail benaderd.

Betrouwbaarheid en validiteit:

De validiteit en betrouwbaarheid zijn gewaarborgd door verschillende Nederlandse ondernemers te interviewen en daarnaast ook contact op te nemen met Intergate- immigration. Er is gestreefd om minimaal 4 Nederlandse ondernemers te interviewen.

Tijd:

Het benaderen van geschikte respondenten heeft ongeveer twee weken in beslag genomen en het houden van de interviews heeft 1 á 2 uur per interview in beslag genomen. Het uitwerken van de interviews heeft ongeveer 3 weken in beslag genomen.

Procedure:

Ten eerste is er een opzet van een vragenlijst gemaakt en een e-mail opgesteld voor Intergate- immigration.

Tijdens de interviews is er onderzoek gedaan naar de verschillende visum mogelijkheden, met de daaraan verbonden eisen en het verloop van het emigratieproces. De interviews zijn persoonlijk afgenomen en de volgorde van de vragen stond niet vooraf vast. De resultaten die uit de interviews voortvloeien zijn beschrijvend geanalyseerd en opgeschreven.

Hoofdstuk 3 Resultaten

In dit hoofdstuk zullen de resultaten van het onderzoek per deelvraag worden besproken. Voor dit onderzoek zijn zowel interviews afgenomen als een enquête uitgezet en in totaal hebben 11 bedrijven en 75 respondenten meegewerkt. Voor de eerste, derde en vierde deelvraag is kwalitatief onderzoek gedaan en voor de tweede deelvraag is kwantitatief onderzoek gedaan.

3.1 Veranderingen in het aanbod van en de vraag naar ruitervakanties

Tijdens het onderzoek naar: “Hoe zien de veranderingen eruit in het aanbod van en de vraag naar ruitervakanties in Zuid-Afrika?” zijn verschillende bedrijven benaderd. In totaal zijn er 16 reisorganisaties en 14 bedrijven in Zuid-Afrika benaderd, waarvan vijf reisorganisaties en zes bedrijven in Zuid-Afrika hebben meegewerkt aan het onderzoek. De antwoorden van de reisorganisaties staan in bijlage 1 en de antwoorden van de bedrijven met ruitervakanties in Zuid-Afrika in bijlage 2.

Vier van de vijf reisorganisaties geven aan dat het aantal boekingen jaarlijks toeneemt, de andere reisorganisatie geeft hier geen informatie over. Eén van deze reisorganisaties geeft aan dat het aantal boekingen voor ruitervakanties in Afrika dit jaar met 33% is gestegen ten opzichte van vorig jaar. Daarnaast laten vier reisorganisaties weten dat de meeste ruiters die op ruitervakantie gaan in Afrika, een ruitervakantie boeken in Zuid-Afrika. Daarna is Botswana de meeste geboekte bestemming voor ruitervakanties.

Uit welke landen de meeste ruiters komen, die een ruitervakantie boeken in Afrika, heeft voornamelijk te maken met het land waar de reisorganisatie gevestigd is. Verder geven twee van de vijf reisorganisaties aan dat de meeste ruiters, die op ruitervakantie gaan uit Engeland, Frankrijk, Duitsland en Amerika komen.

Vier van de vijf reisorganisaties geven aan dat een paardrij safari de meest geboekte ruitervakantie in Afrika is. Twee reisorganisaties geven aan dat dit zowel standplaatsvakanties als trektochten zijn. Eén reisorganisatie geeft aan dat meer dan 50% van de ruiters een paardrij safari boekt bij een lodge, dit valt onder de categorie standplaatsvakanties. Verder geeft één reisorganisatie aan dat er voornamelijk trektochten geboekt worden in Marokko, Tunesië, Egypte, Senegal, Ethiopië, Namibië, Mozambique en Madagaskar. Bij deze reisorganisatie worden voornamelijk paardrij safaris geboekt in Zuid-Afrika, Botswana, Namibië, Tanzania en Kenia.

Alle vijf reisorganisaties geven aan dat de meeste ruiters die in Afrika op ruitervakantie gaan gevorderde tot zeer gevorderde ruiters zijn. De meeste ruitervakanties die deze reisorganisaties aanbieden zijn ook alleen geschikt voor ruiters met een niveau van gevorderd tot zeer gevorderd. De groep bestaat meestal uit 8 tot 12 ruiters.

Alle reisorganisaties geven aan dat niet-ruiters bijna nooit een ruitervakantie boeken. Eén reisorganisatie geeft aan dat 1.8% van de klanten een niet-ruiter is en dat niet-ruiters voornamelijk een safari bij een lodge boeken, zodat de niet-ruiters de safari in een game viewer of lopend met een gids kunnen doen.

Vier van de vijf reisorganisaties geven aan dat ruiters het hele jaar door op ruitervakantie gaan; één reisorganisatie geeft aan dat januari en december de drukste maanden zijn. Een andere reisorganisatie laat zien dat mei, augustus, september, oktober en november voor dit bedrijf de drukste maanden zijn.

Alle reisorganisaties laten weten dat ruiters voornamelijk voor 7 dagen op ruitervakantie in Afrika gaan. Vier van de vijf reisorganisaties geven aan dat ruiters hoofdzakelijk een ruitervakantie boeken van rond de €2000,-.

Op de vraag welke ruitervakantie het vaakst wordt geboekt door ruiters geven alle vijf de reisorganisaties een ander antwoord. Het antwoord op de vraag wat de reden is waarom deze ruitervakantie zo populair is onder de ruiters komt wel overeen bij alle reisorganisaties. Zo geven de reisorganisaties aan dat, de bedrijven die het vaakst worden geboekt, bestaan uit lodges van zeer goede kwaliteit, welke een goede prijs hanteren. Sommige lodges hebben geen gevaarlijke dieren, bij andere is de big 5 aanwezig, maar in beide gevallen wordt er benadrukt dat het veilig is.

De bedrijven die in Zuid-Afrika gevestigd zijn en zelf ruitervakanties aanbieden geven de volgende resultaten: vier van de zes bedrijven met ruitervakanties die hebben meegewerkt aan dit onderzoek zijn gelegen in KwaZulu-Natal en twee bedrijven in Limpopo. De omvang van de bedrijven verschilt; vier van de zes bedrijven hebben rond de 20 paarden, één bedrijf heeft 97 paarden en één bedrijf heeft 90 paarden in Zuid-Afrika en 44 paarden in Botswana. Verder bieden vier van de zes bedrijven accommodatie aan. Hiervan hebben twee bedrijven accommodatie voor 16 gasten, twee bedrijven geven aan dat er maximaal 8 ruiters kunnen deelnemen aan een safari, waarbij er in een kamp wordt overnacht, en één bedrijf kan maar liefst 65 gasten ontvangen.

Drie van de zes bedrijven bieden all-inclusive pakketten aan, waarvan twee bedrijven meerdere opties aanbieden. Het verschil tussen deze bedrijven is dat één bedrijf 7 nachten op dezelfde locatie aanbiedt, twee bedrijven 7 nachten op verschillende locaties aanbieden, en twee bedrijven een all-inclusive pakket aanbieden per nacht. Eén bedrijf biedt accommodatie aan en daarnaast kunnen de maaltijden en paardrijritten, van één uur tot meerdere dagen, los worden geboekt. De andere twee bedrijven bieden alleen ritten aan. Verder bieden vier van de zes bedrijven ritten aan waarbij er in een omgeving met wilde dieren wordt gereden. Eén bedrijf biedt ook ritten aan op het strand en twee bedrijven bieden ritten aan in de bergen.

Twee bedrijven met een lodge bieden ruitervakanties aan voor families, maar daarnaast ook voor ervaren ruiters. Eén bedrijf biedt alleen ruitervakanties aan voor ervaren ruiters, één bedrijf voornamelijk voor toeristen en twee bedrijven richten zich op alle doelgroepen. De twee bedrijven die alleen ritten aanbieden, bieden daarnaast geen andere activiteiten aan. De drie bedrijven met een vaste accommodatie bieden verschillende activiteiten aan, zoals gamedrives, wandelsafaris, wandelingen in de bergen, wild water rafting en excursies. Het bedrijf dat een all-inclusive safari aanbiedt met overnachtingen op verschillende locaties biedt ook een game drive aan.

Vijf van de zes bedrijven geven aan een jaarlijkse toename van boekingen te hebben; één bedrijf geeft aan een afname te hebben. Drie bedrijven die accommodatie en all-inclusive pakketten aanbieden geven aan de meeste boekingen via reisorganisaties te krijgen. De twee bedrijven die alleen ritten aanbieden maken geen gebruik van reisorganisaties. En het andere bedrijf geeft aan de meeste boekingen direct te ontvangen.

Vier van de zes bedrijven geven aan de meeste gasten te ontvangen uit Engeland en Duitsland. Twee bedrijven benoemen ook Frankrijk en Zwitserland en één bedrijf geeft aan de meeste gasten te ontvangen uit Nederland. De twee bedrijven die alleen ritten aanbieden hebben geen gasten die blijven overnachten, maar de andere bedrijven geven aan dat de meeste gasten 7 nachten blijven, voor de 8 daagse safaris. Eén bedrijf geeft aan dat gasten gemiddeld 7 nachten verblijven op de lodge, maar sommige ruiters slechts 3 of 4 nachten en veel ruiters zelfs 10 nachten. Het bedrijf dat accommodatie, maaltijden en paardrijritten los aanbiedt, geeft aan dat de gasten gemiddeld 3 nachten blijven.

Vier van de zes bedrijven geven aan dat december een drukke maand is voor ruitervakanties, verder verschilt het per bedrijf wat de drukste maanden zijn. De bedrijven die alleen ritten aanbieden geven voornamelijk de maanden aan waarin de schoolvakanties vallen, zoals april, juni, juli, augustus, oktober, december en januari. De bedrijven die meerdaagse all-inclusive safaris aanbieden geven aan dat september en oktober tot december de drukste maanden zijn.

3.2 Enquête resultaten vraag Nederlandse ruiters

Voor het onderzoek naar: “Hoe ziet de vraag eruit van Nederlandse ruiters die op ruitervakantie willen naar Zuid-Afrika?” is in maart 2018 een enquête uitgezet. Deze enquête is ruim 2 weken online uitgezet en verspreid onder Nederlandse ruiters die interesse hebben in een ruitervakantie in Zuid-Afrika. De enquête is via www.surveymonkey.com opgesteld en verspreid, zowel mondeling als via verschillende social media kanalen, zoals Facebook, e-mail en WhatsApp. Uiteindelijk is de enquête ingevuld door 66 Nederlandse ruiters.

De eerste vragen zijn gericht op het soort ruitervakantie, vervolgens gaat het over het soort accommodatie en tot slot over de eigenschappen en wensen van de ruiter. In deze paragraaf worden de meest relevante resultaten besproken, de volledige resultaten zijn te vinden in bijlage 3.

De eerste vraag gaat over het type ruitervakantie waarin de respondenten interesse hebben. Tijdens een safari worden de paardrijritten gedaan in een natuurreservaat; dit kan in een natuurreservaat met of zonder de Big 5 zijn. Daarnaast kan het natuurreservaat zowel een privé reservaat als een national park zijn. Tijdens deze ritten gaat het voornamelijk om het bekijken van de wilde dieren. Ervaren ruiters zouden tussen de Big 5 kunnen rijden en beginners zouden tussen niet gevaarlijke dieren kunnen rijden, zoals antilopen.

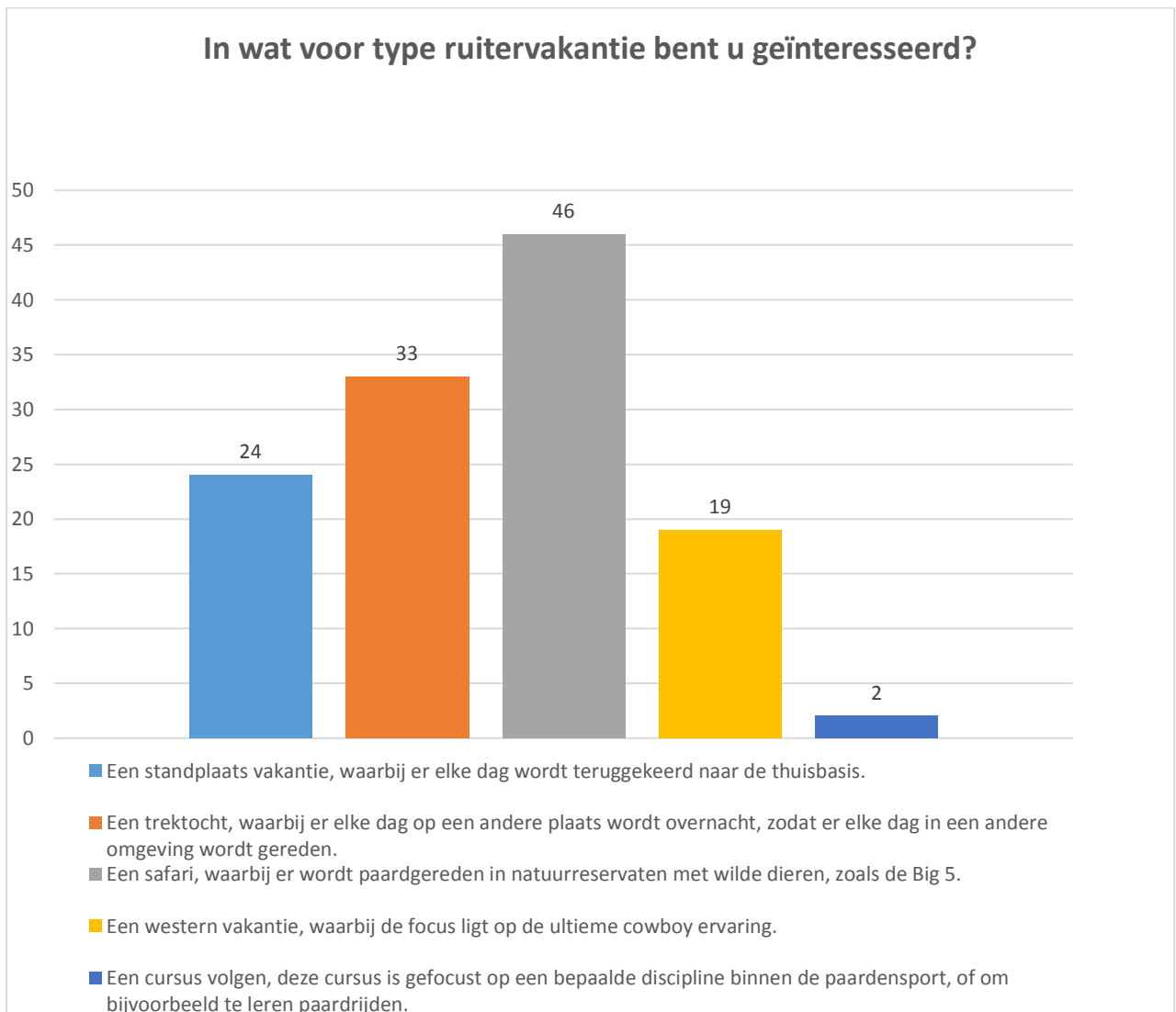
Bij een trektocht rijden de ruiters elke dag naar een andere accommodatie of plaats om te overnachten. De omgeving waarin gereden wordt en de accommodatie is daardoor elke dag anders. Tijdens deze ritten worden er vaak grote afstanden afgelegd en veel uren in het zadel gespendeerd. Dit type ruitervakantie is daarom het meest geschikt voor gevorderde ruiters.

Bij een standplaats vakantie verblijven de ruiters de gehele vakantie bij één accommodatie en van daaruit worden de paardrijritten verzorgd. Dit type vakantie is geschikt voor zowel beginners, gevorderde ruiters als voor niet-ruiters. Aangezien de gehele vakantie bij dezelfde accommodatie wordt overnacht is het gemakkelijk voor niet-ruiters om andere activiteiten te ondernemen. Verder kunnen er ook korte ritten worden aangeboden voor beginners, aangezien er niet naar een andere bestemming gereden hoeft te worden.

Bij een western vakantie gaat het voornamelijk om de cowboy ervaring, zoals het rijden met western zadels, vee drijven, trails rijden en barrel racing.

Wanneer het een cursus betreft zal de vakantie één bepaald thema hebben, zoals het leren paardrijden, natural horsemanship, endurance of bijvoorbeeld klassieke dressuur.

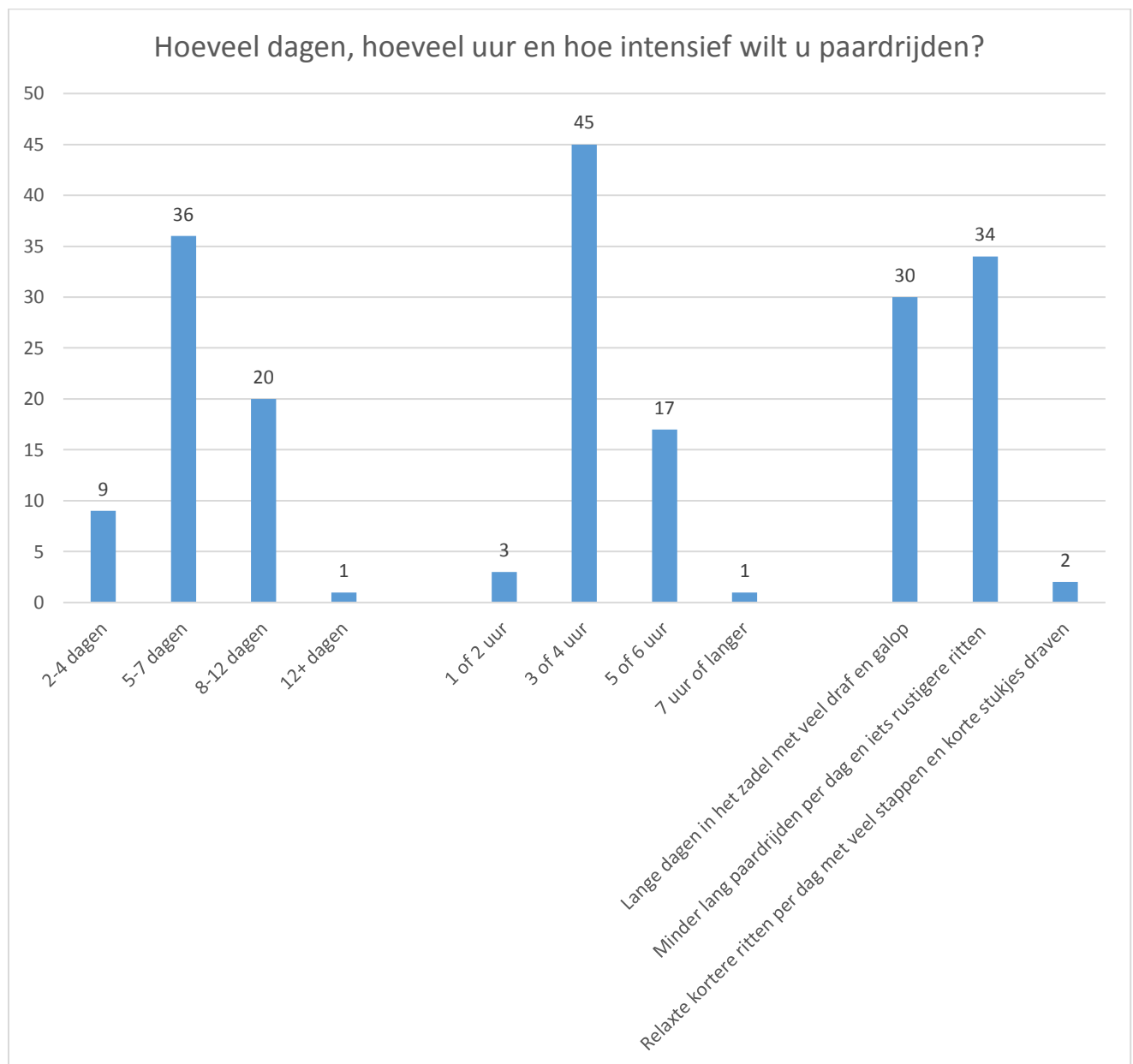
In figuur 4 zijn de resultaten af te lezen van het type ruitervakantie waarin de respondenten interesse hebben.



Figuur 4 In wat voor type ruitervakanties bent u geïnteresseerd?

Bij deze vraag hebben 46 van de 66 respondenten (71,9%) gekozen voor een safari. Op de tweede plaats staat de trektocht, hier hebben 33 respondenten (51,6%) voor gekozen. Voor de standplaats vakantie hebben 24 respondenten (37,5%) gekozen en een western vakantie en een cursus zijn niet erg populair onder de respondenten.

In figuur 5 zijn de resultaten van het aantal dagen, het aantal uren en de intensiteit van de ruitervakantie af te lezen, waar de respondenten interesse in hebben.



Figuur 5 Aantal dagen, uren en intensiteit van de rit

Van de 66 respondenten kiezen 36 ruiters (54,5%) voor een ruitervakantie van 5 tot 7 dagen en 20 ruiters (30,3%) voor 8 tot 12 dagen. Van deze 66 respondenten kiezen 45 ruiters (68,2%) voor 3 tot 4 uur per dag paardrijden en 17 ruiters (25,8%) voor 5 of 6 uur per dag. In korter dan 3 uur of langer dan 6 uur paardrijden op een dag zijn de meeste respondenten niet geïnteresseerd. De grootste groep van de respondenten, 34 ruiters (51,5%), zou het liefst op een minder lange en iets rustigere rit gaan. 30 respondenten (45,5%) zou graag op een lange intensieve rit gaan met veel draf en galop.

De meeste respondenten zouden dus het liefst op een ruitervakantie van tussen de 5 en 12 dagen gaan, waarbij 3 tot 6 uur per dag wordt paardgereden en de rit redelijk tot zeer intensief is.

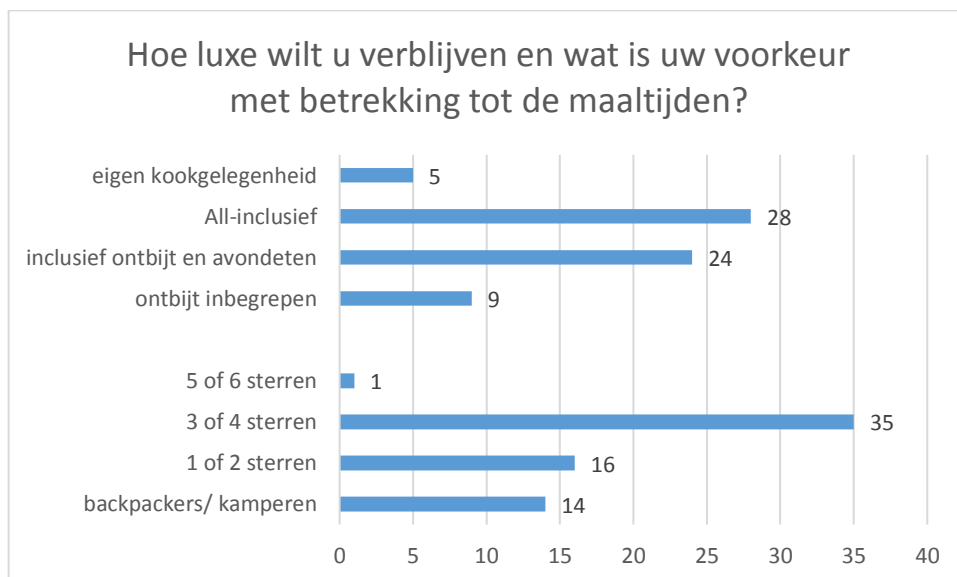
In figuur 6 is de gewenste groepsgrootte af te lezen.



Figuur 6 Gewenste groepsgrootte van de paardrijrit

Van de 66 respondenten, geven 45 ruiters (68,2%) aan de voorkeur te hebben voor een groepsgrootte van 2-5 ruiters. Daarnaast geven 20 respondenten (30,3%) aan de voorkeur te hebben voor een groepsgrootte van 6-10 ruiters, niemand geeft aan de voorkeur te hebben voor 1 of 2 ruiters en maar 1 respondent (1,5%) kiest voor meer dan 10 ruiters.

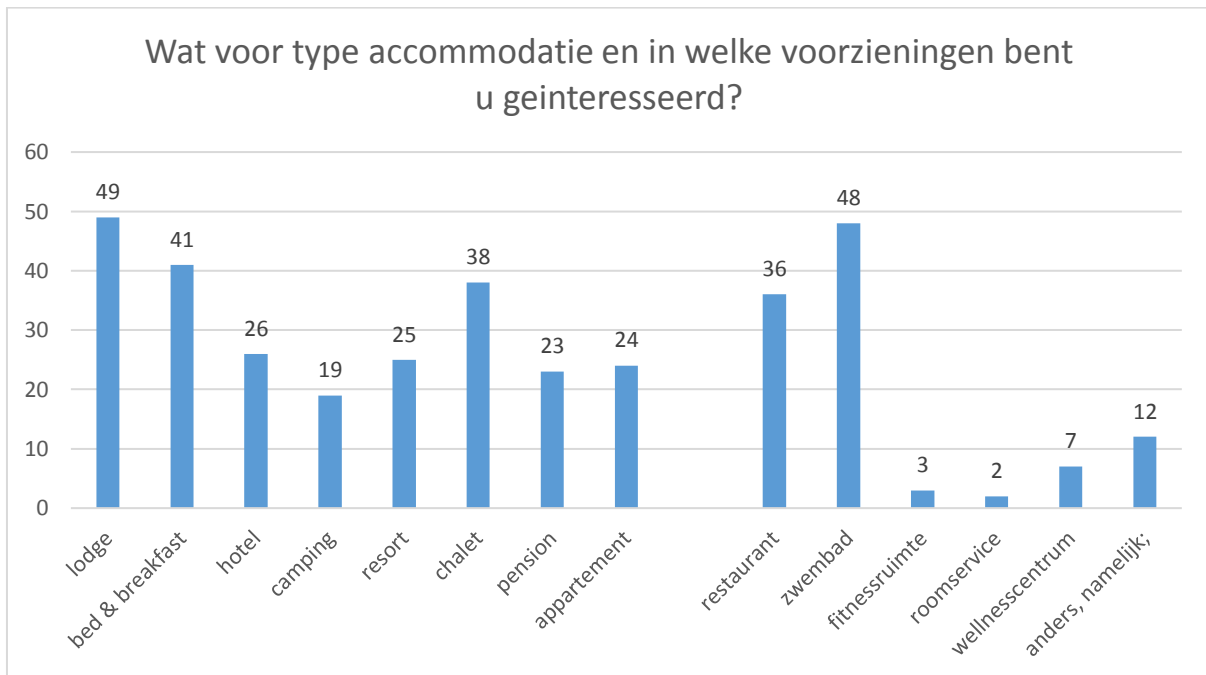
In figuur 7 is de mate van luxe en voorkeur met betrekking tot de maaltijden af te lezen.



Figuur 7 Mate van luxe en voorkeur met betrekking tot maaltijden

Van alle respondenten kiezen 28 ruiters (42,4%) voor all-inclusive en 24 ruiters (36,4%) voor inclusief ontbijt en avondeten. Verder kiezen 35 van de 66 respondenten (53,0%) voor een 3 of 4 sterren accommodatie. Dit sluit aan bij de voorkeur voor maaltijden, omdat deze accommodaties vaak all-inclusive bieden. Bij all-inclusive zijn zowel het ontbijt, de lunch, het avondeten en de drankjes inbegrepen in de prijs.

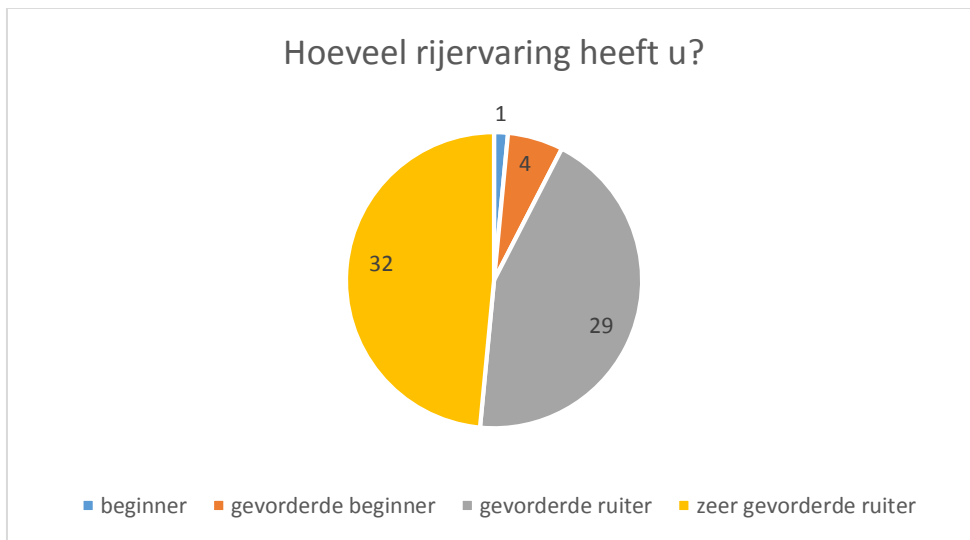
In figuur 8 is af te lezen in welk type accommodatie en in welke voorzieningen de respondenten interesse hebben.



Figuur 8 Type accommodatie en voorzieningen

Het grootste gedeelte van de respondenten is geïnteresseerd in een lodge als accommodatie voor de ruitervakantie. Een lodge is een accommodatie welke voornamelijk in de omgeving van een nationaal park is gevestigd. Lodges bevinden zich meestal in afgelegen landelijke gebieden en bieden naast logies en maaltijden ook activiteiten aan, zoals game drives. De kamers van een lodge bestaan meestal uit losse gebouwen met een slaapkamer, badkamer en terras. De luxe van lodges kan verschillen: van een rustieke bush camp tot een zeer luxe lodge. Naast de lodge zijn bed & breakfasts en chalets ook populair onder de Nederlandse ruiters. Verder vinden de respondenten een zwembad en een restaurant de belangrijkste voorzieningen die een accommodatie aan zou moeten bieden. Bij "anders, namelijk;" gaven de respondenten nog aan: bar, goede wc/ badkamer/ bed, vuurkorf, tuin, wifi en terras.

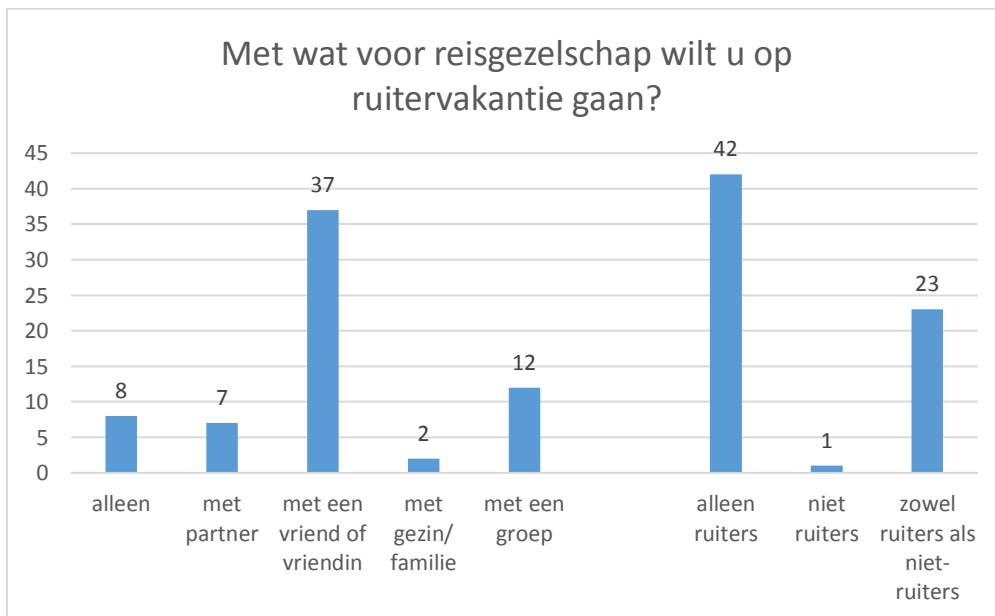
In figuur 9 is af te lezen hoeveel rijervaring de respondenten hebben.



Figuur 9 Rijervaring

Van de 66 respondenten zijn 32 respondenten (48,5%) zeer gevorderde ruiters en 29 respondenten (43,9%) gevorderde ruiters. Een gevorderde ruiter beheerst de drie basisgangen - stap, draf en galop -, kan zelfstandig van een groep weggrijden en een paard vanuit galop terugrijden naar stap of stilstand.

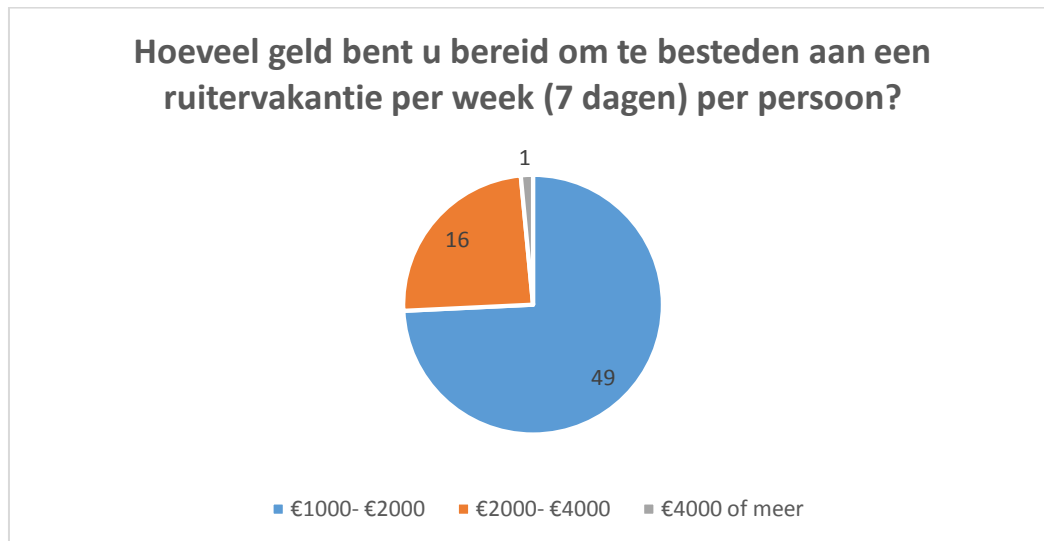
In figuur 10 is af te lezen met wat voor reisgezelschap de respondenten op ruitervakantie willen gaan.



Figuur 10 Reisgezelschap

56,1% van de respondenten geeft aan met een vriend of vriendin op vakantie te willen gaan. 42 van de 66 respondenten (63,6%) geeft aan met een reisgezelschap bestaande uit alleen maar ruiters op ruitervakantie te willen gaan.

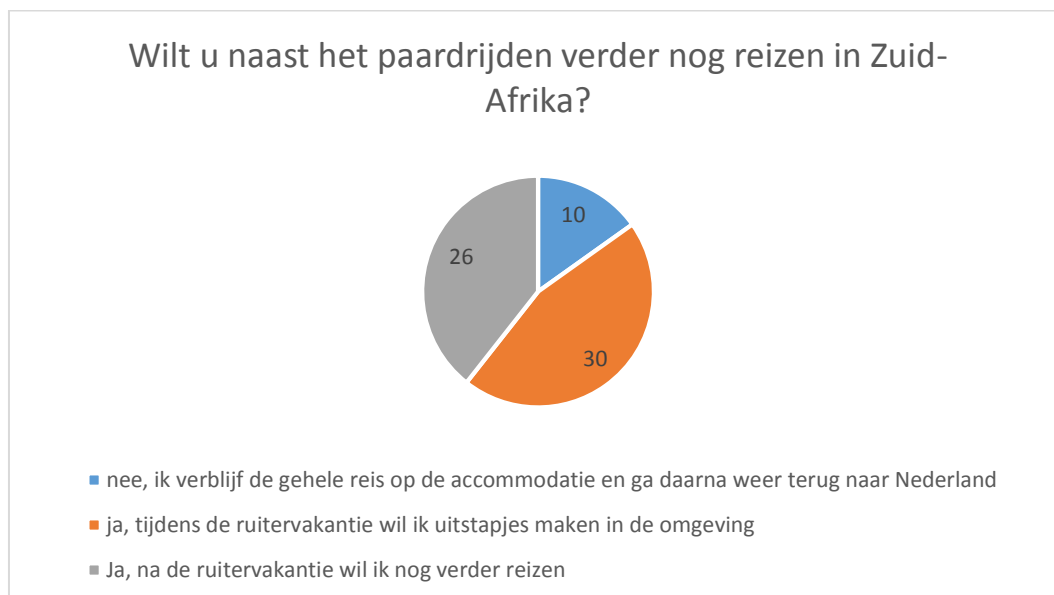
In figuur 11 is te zien hoeveel men bereid is te besteden aan een ruitervakantie, bestaande uit 7 dagen.



Figuur 11 Hoeveelheid geld

Van de 66 respondenten geven 49 ruiters (74,2%) aan €1000 tot €2000 te willen besteden aan een ruitervakantie van 7 dagen (exclusief vliegticket). 16 respondenten (24,2%) zijn bereid tussen de €2000 en €4000 te besteden en maar 1 respondent (1,5%) is bereid meer dan €4000 te besteden.

In figuur 12 is te zien of de respondenten naast het paardrijden nog verder willen reizen in Zuid-Afrika.



Figuur 12 Nog verder reizen naast het paardrijden

Van de respondenten geven 30 ruiters (45,5%) aan tijdens de ruitervakantie uitstapjes te willen maken en 26 respondenten (39,4%) geven aan na de ruitervakantie nog verder te willen reizen. Maar 10 respondenten (15,2%) komen echt alleen voor de ruitervakantie naar Zuid-Afrika en gaan daarna weer terug naar Nederland.

Tot slot geven de respondenten nog als wens of aanbeveling aan dat de gezondheid van de paarden en de kwaliteit van de accommodatie, het eten en een goede nachtrust erg belangrijk is. Daarnaast geven de respondenten de voorkeur aan een accommodatie die meerdere mogelijkheden aanbiedt en gezamenlijke activiteiten biedt, zoals game drives en uitstapjes.

Uit de enquête is gebleken dat het grootste gedeelte van de respondenten geïnteresseerd is in een safari van 5 tot 7 dagen, waarbij 3 tot 4 uur per dag wordt gereden, de rit niet al te intensief is en de groep uit 2 tot 5 ruiters bestaat. Daarnaast wil het grootste gedeelte van de respondenten verblijven in een 3 of 4 sterren lodge met een zwembad en restaurant, op basis van all-inclusive maaltijden en drankjes. Verder bestaat het grootste gedeelte van de respondenten uit zeer gevorderde ruiters en het reisgezelschap uit een vriend of vriendin. De meeste respondenten willen alleen met ruiters op vakantie en zijn bereid €1000 tot €2000 (exclusief vliegticket) te spenderen. Het grootste gedeelte van de respondenten wil ook uitstapjes in de omgeving maken tijdens de ruitervakantie.

3.3 Verdienmodellen van ruitervakanties in Zuid-Afrika

Om de deelvraag: "Hoe ziet het verdienmodel eruit van een bedrijf dat ruitervakanties aanbiedt in Zuid-Afrika?" te beantwoorden zijn verschillende bedrijven benaderd. Deze bedrijven die ruitervakanties in Zuid-Afrika aanbieden, gebruiken verschillende verdienmodellen. Vier verdienmodellen zijn hieronder weergegeven:

- Het verkopen van losse paardrijritten;
- Het verkopen van overnachtingen en los de maaltijden en activiteiten;
- Een all-inclusive pakket waarbij een vast bedrag per nacht wordt betaald voor de overnachtingen, maaltijden en activiteiten;
- Een meerdaagse all-inclusive vakantie.

In onderstaande verdienmodellen is er gerekend met de Zuid-Afrikaanse Rand, met de valuta koers van 19-07-2018, €1 = R15,6743 of R1 = €0,0638.

Verdienmodel 1: Het verkopen van losse paardrijritten:

Bij het eerste verdienmodel worden er alleen paardrijritten verkocht, van bijvoorbeeld 1 of 2 uur, verder wordt er geen accommodatie aangeboden. Dit verdienmodel wordt gehanteerd door Bhangazi Horse Safaris in St. Lucia, KwaZulu- Natal.

In 2017 zijn er 3450 uur aan ritten verkocht en in 2018 streeft het bedrijf naar 4078 uur aan ritten. Dit is het aantal ritten dat nodig is om de kosten te kunnen dekken. Door de website te vernieuwen en het bedrijf veel te promoten, denkt Bhangazi Horse Safaris nog meer naamsbekendheid te krijgen, waardoor het aantal ritten (hopelijk) zal stijgen. In 2019 wil het bedrijf het aantal uur aan ritten laten stijgen naar ongeveer 4500 uur, dit is 10% meer dan het doel voor 2018.

In 2017 waren er gemiddeld 9,5 ritten per dag, dit kunnen bijvoorbeeld 9 gasten zijn die een rit van 1 uur doen of 5 gasten die een rit van twee uur doen. In 2018 zullen er gemiddeld 11,2 ritten per dag gedaan moeten worden en in 2019 gemiddeld 12,3 ritten per dag.

In 2017 was de prijs R380 per uur. In 2018 is de prijs met 5% gestegen naar R400 en in 2019 zal de prijs met 7,5% stijgen naar R430. Deze prijsverhoging heeft onder andere te maken met de inflatie. In 2017 was de omzet van het bedrijf R1.311.000, in 2018 wordt de omzet geschat op R1.681.200 en in 2019 op R1.935.000.

Tabel 1 Verdienmodel 1

Verdienmodel Bhangazi Horse Safaris	2017	2018	2019
Aantal uren	3450	4078	4500
Aantal x prijs	3450 x R380	4078 x R400	4500 x R430
Omzet bedrijf	R1.311.000	R1.681.200	R1.935.000

Verdienmodel 2: Het verkopen van overnachtingen en los de maaltijden en activiteiten:

Bij het tweede verdienmodel worden de overnachtingen, maaltijden en activiteiten los aangeboden. Khotso Lodge & Horse trails in Underberg, de zuidelijke Drakensbergen, maakt gebruik van dit verdienmodel. Van dit bedrijf is geen informatie over het aantal overnachtingen, maaltijden en activiteiten per jaar bekend. Dit voorbeeld is samengesteld op basis van de prijzen van 2018 en de informatie die op de website staat vermeld van Khotso Lodge & Horse Trails. In dit voorbeeld zijn dus geen feitelijke getallen van dit bedrijf weergegeven. Dit voorbeeld is enkel bedoeld om een idee te geven hoe dit verdienmodel eruit ziet.

In 2018 wordt het aantal overnachtingen geschat op een gemiddelde van 20 gasten per nacht (20 gasten x 365 dagen = 7300 overnachtingen per jaar). De prijs van een losse overnachting varieert van R130 voor de camping tot R890 voor een rondawel (een huisje). In dit voorbeeld wordt uitgegaan van een gemiddelde prijs per overnachting van R450. De prijs van de maaltijden is R70 voor ontbijt en R120 voor diner. Hierbij wordt geschat dat de helft van de gasten gebruik maakt van het restaurant en R190 per dag uitgeeft aan de maaltijden.

De prijs van de paardrijritten varieert van R210 voor 1 uur tot R700 voor een hele dag. Hierbij wordt geschat dat de helft van de gasten een paardrijrit boekt van gemiddeld R400. In het geval van dit voorbeeld zou de omzet in 2018 R5.438.500 zijn.

Vanwege het groeiende toerisme in Zuid-Afrika zal het aantal overnachtingen de aankomende jaren waarschijnlijk stijgen. Vanwege de inflatie zullen ook de prijzen stijgen. Op basis van deze ruwe schatting en de cijfers van de andere bedrijven, zijn de aantallen en prijzen voor 2019 en 2020 samengesteld.

In de jaren 2019 en 2020 zal het aantal overnachtingen waarschijnlijk stijgen met ongeveer 1% per jaar. De prijs van een overnachting, de maaltijden en de activiteiten zal waarschijnlijk stijgen met ongeveer 5%.

Tabel 2 Verdienmodel 2

Verdienmodel Khotso Horse Trails			
	2018	2019	2020
Aantal overnachting	7300	7373	7446
Aantal x prijs	7300 x R450	7373 x R470	7446 x R490
Aantal maaltijden	3650	3686,5	3723
Aantal x prijs	3650 x R190	3686,5 x R200	3723 x R210
Aantal activiteiten	3650	3686,5	3723
Aantal x prijs	3650 x R400	3686,5 x R420	3723 x R440
Omzet Bedrijf	R5.438.500	R5.750.940	R6.068.490

Verdienmodel 3: een all-inclusive pakket waarbij een vast bedrag per nacht wordt betaald voor de overnachtingen, maaltijden en activiteiten:

Bij het derde verdienmodel wordt een all-inclusive pakket aangeboden, waarbij een vast bedrag per nacht wordt betaald voor de overnachtingen, maaltijden en activiteiten. Dit verdienmodel wordt gehanteerd door Horizon Horseback Safaris.

In 2016 had het bedrijf 3809 overnachtingen, in 2017 was het aantal overnachtingen gestegen naar 3843 en op 16-07-2018 waren er 3739 overnachtingen geboekt voor 2018.

De prijs van een overnachting varieert, de gemiddelde prijs voor 1 overnachting in 2016 was R3.695,83, in 2017 was dit R3.959,82 en in 2018 R4.295. De prijzen zijn omgerekend van Britse pond naar Zuid-Afrikaanse Rand, met de valuta koers van 21-7-2018: £1 = R17,5992.

Op basis van deze berekeningen was de omzet van het bedrijf in 2016 R14.077.416,47, in 2017 R15.217.588,26 en in 2018 R15.990.207,4 (maar dit bedrag zal nog stijgen als er meer boekingen worden gemaakt voor het jaar 2018).

Tabel 3 Verdienmodel 3

Verdienmodel Horizon	2016	2017	2018*
Aantal overnachtingen	3809	3843	3739
Aantal x prijs	3809 x R3.695,83	3843 x R3.959,82	3739 x R4.276,60
Omzet bedrijf	R14.077.416,47	R15.217.588,26	R15.990.207,4

*Boekingen die gemaakt zijn voor 16-7-2018

Verdienmodel 4: Een meerdaagse all-inclusive vakantie:

Bij het vierde verdienmodel wordt een meerdaagse all-inclusive vakantie aangeboden. Dit verdienmodel wordt voor de meerdaagse safaris van Horizon Horseback Safaris gehanteerd.

In 2016 had het bedrijf 676 gasten die deelnamen aan de meerdaagse safari, genaamd African Explorer. Tijdens deze safari verblijven de gasten 4 nachten in Zuid-Afrika op de lodge van Horizon en 3 nachten in Botswana. In 2017 waren dit 831 gasten en in 2018 waren er 756 gasten die, voor 16-07-2018 een safari hadden geboekt voor het jaar 2018.

De prijs voor deze safari was in 2016 R28.687, in 2017 R31.555 en in 2018 R34.125. De prijzen zijn omgerekend van Britse pond naar Zuid-Afrikaanse Rand, met de valuta koers van 21-7-2018: £1 = R17,5992.

Op basis van deze berekeningen was de omzet van het bedrijf voor deze safari in 2016 R19.392.412, in 2017 R26.222.205 en in 2018 R25.798.500 (maar dit bedrag zal nog stijgen als er meer boekingen worden gemaakt voor het jaar 2018).

Tabel 4 Verdienmodel 4

Verdienmodel African Explorer	2016	2017	2018*
Aantal gasten	676	831	756
Aantal x prijs	676 x R28.687	831 x R31.555	756 x R34.125
Omzet bedrijf	R19.392.412	R26.222.205	R25.798.500

*Boekingen die gemaakt zijn voor 16-7-2018

Naast het in kaart brengen van de verschillende verdienmodellen, is er onderzoek gedaan naar de kostenposten van deze bedrijven. De hoogte van de kosten verschilt per bedrijf en verdienmodel. Een bedrijf dat gevestigd is in de omgeving van een toeristische trekpleister heeft hogere kosten aan het huren of kopen van grond of een gebouw, dan een bedrijf dat hier ver van weg gevestigd is. Daarnaast heeft een bedrijf dat gevestigd is in een gebied met veel grasland, waar de paarden elke dag kunnen grazen, lagere voerkosten, dan een bedrijf waar de paarden weinig of geen grasland tot hun beschikking hebben. Over het algemeen zijn de kosten van het houden van paarden in het binnenland goedkoper dan aan de kust.

Horizon Horseback Safaris geeft aan de hoogste kosten te hebben aan personeel, daarna aan paardenvoer en als derde de auto's van het bedrijf. Verder laat het bedrijf weten winst te maken met deze onderneming, maar het grootste gedeelte van de winst wordt weer gebruikt als investering in het bedrijf.

Pakamisa geeft aan dat het bedrijf het meest verdient aan accommodatie en het restaurant, daarnaast verdient het bedrijf aan het aanbieden van optionele activiteiten zoals schieten en wandeltochten in de natuur met een gids.

Een overzicht van de kosten van Bhangazi Horse Safaris is te vinden in bijlage 4.

3.4 De emigratiemogelijkheden voor Nederlandse ondernemers

Om de deelvraag "Wat zijn de emigratie mogelijkheden voor Nederlandse ondernemers die een bedrijf op willen starten in Zuid Afrika?" te beantwoorden is een kwalitatief onderzoek gehouden. Hierbij zijn semi gestructureerde interviews afgenomen. In bijlage 5 tot en met 10 zijn de interviews weergegeven.

De interviews zijn gehouden met:

1. Albert Lindeboom en Cisca van Asperen, de eigenaren van Elephant Coast Guest House in St. Lucia;
2. Olga Bilderbeek, de eigenaresse van Serene Estate Guest House in St. Lucia;
3. Carla Lucassen, de eigenaresse van Savanna Horse Trails in Vaalwater;
4. Joyce en Marcel van Doorn, de eigenaren van Afrikhaya Guest House in St. Lucia;
5. Freya en Geert van der Wiel, de eigenaren van het bedrijf Bhangazi Horse Safaris en Safaris op Maat in St. Lucia (tevens het bedrijf waar de afstudeerstage heeft plaatsgevonden);
6. Elise Stadler-Padding, is getrouwd met een Zuid-Afrikaanse man en woont in St. Lucia.

De resultaten van de interviews zijn hieronder in tabellen weergegeven.

1. Hoeveel jaar wonen jullie nu in Zuid-Afrika?

Tabel 5 Hoeveel jaar wonen jullie nu in Zuid-Afrika?

Respondent:	Antwoord:
Albert Lindeboom en Cisca van Asperen	5 jaar
Olga Bilderbeek	14/ 15 jaar
Carla Lucassen	12 jaar
Joyce en Marcel van Doorn	14 jaar
Freya en Geert van der Wiel	10 jaar
Elise Stadler- padding	3 jaar

Vier van de zes respondenten zijn tien jaar of langer geleden naar Zuid-Afrika geëmigreerd, de overige twee respondenten in de afgelopen 5 jaar. Aangezien het immigratieproces voor alle respondenten al een aantal jaar geleden is, zullen de resultaten van dit interview niet helemaal overeenkomen met de huidige eisen. Desondanks zal het wel een goed beeld geven van hoe het proces in zijn werk gaat.

2. Wat was de reden dat u naar Zuid-Afrika wilde emigreren?

Tabel 6 Wat was de reden dat u naar Zuid-Afrika wilde emigreren?

Respondent:	Antwoord:
Albert Lindeboom en Cisca van Asperen	De mogelijkheid tot het overnemen van een Guest House
Olga Bilderbeek	Een Guest House beginnen en verliefd op St. Lucia
Carla Lucassen	Zuid-Afrika was de beste optie uit heel Afrika en baan aangeboden gekregen
Joyce en Marcel van Doorn	Goede bedrijfsmogelijkheden, natuur, omgeving etc.
Freya en Geert van der Wiel	Baan aangeboden gekregen
Elise Stadler- padding	Verliefd op Zuid-Afrikaanse man

De respondenten hadden verschillende redenen om naar Zuid-Afrika te emigreren: sommigen kregen een Guest House of een baan aangeboden, anderen vonden Zuid-Afrika de beste optie voor het opstarten van een Guest House en één respondent is in Zuid-Afrika voor de liefde.

3. Op basis van welk visum bent u in Zuid-Afrika?

Tabel 7 Op basis van welk visum bent u in Zuid-Afrika?

Respondent:	Antwoord respondent tijdens interview:	Antwoord:
Albert Lindeboom en Cisca van Asperen	" Het voorlopige bedrijfsvisum hadden wij binnen 6 maanden rond, daarmee zijn wij naar Zuid-Afrika gegaan[...] en vanaf dat moment hadden wij binnen een jaar een permanente verblijfsvergunning."	Voorlopig bedrijfsvisum, permanente bedrijfsvisum
Olga Bilderbeek	" Wij hebben een permanent permit [...] Toen wij begonnen, hebben wij bij de ambassade in Nederland een tijdelijke permit gekregen, dat was geloof ik voor 2 jaar."	Tijdelijke permit, permanente bedrijfsvisum
Carla Lucassen	" Ik heb wel een waiver gehad van de DTI [...] later heb ik een vrijwilligerspermit gekregen voor een jaar en daarna een business permit voor 5 jaar [...] Ik heb mijn spousevisum.."	Waiver, vrijwilligerspermit, businesspermit en spousevisum
Joyce en Marcel van Doorn	" .. een permanente verblijfsvergunning, op basis van je eigen bedrijf."	Permanente verblijfsvergunning
Freya en Geert van der Wiel	" Freya is een paar keer op toeristenvisum hier geweest en ik heb een vrijwilligersvisum gekregen en daarna hebben we een businessvisum aangevraagd [...] een tijdelijk businessvisum, tussen de 2 en de 5 jaar. Dat is afhankelijk van je bedrijfsplan en investering et cetera. En dan kijken ze hoe het gaat en dan kun je dat verlengen. En daarna kan je je permanente verblijfsvergunning aanvragen [...] Met een bedrijfsvergunning is er eigenlijk maar 1 baas, dus dan is het standaard dat je als partner een spousevisum krijgt."	Toeristenvisum, vrijwilligersvisum, businessvisum en spousevisum
Elise Stadler- padding	" Ik ben hier nu 3 jaar op spouse visum."	Spousevisum

Drie respondenten zijn in Zuid-Afrika op basis van een permanent bedrijfsvisum. Ook drie respondenten hebben een spousevisum en één stel heeft een permanente verblijfsvergunning. Een spousevisum is een visum voor een partner. Overigens zijn sommige respondenten Zuid-Afrika binnen gekomen op een ander visum, zoals een vrijwilligersvisum.

4. Heeft u hulp ingeschakeld van een consulent, zoals bijvoorbeeld Intergate- immigration? Zoja, wat heeft dit bedrijf allemaal voor jullie gedaan?

Tabel 8 Heeft u hulp ingeschakeld van een consulent?

Respondent:	Antwoord respondent tijdens interview:	Antwoord:
Albert Lindeboom en Cisca van Asperen	" Toen hebben we contact opgenomen met Intergate.."	Intergate-immigration
Olga Bilderbeek	" Ja, wij hebben alles zelf gedaan. Toen was dat wel te doen, maar je moet wel overal achterheen [...] dus het kost meer moeite."	Zelf gedaan
Carla Lucassen	" Ik heb alles alleen gedaan, betreft visa, dit was een verschrikkelijk moeilijk proces, maar ik had geen middelen om hulp in te schakelen. Duur!"	Zelf gedaan
Joyce en Marcel van Doorn	" .. je moet een slimme accountant en een slimme advocaat nemen, en die moet je hier nemen, niet vanuit Nederland."	Nee, alleen een accountant en advocaat

Freya en Geert van der Wiel	“ Voor het vrijwilligersvisum hebben wij een consulent gebruikt en voor het businessvisum ook [...] Wij zitten nu bij bunnyhop [...] Maar een consulent weet precies wat de nieuwe regels zijn, dus dat zorgt ervoor dat je aan alle regeltjes voldoet als je je aanvraag doet. [...] En zij hebben de documenten in het formaat dat zij willen, het zijn allemaal standaard brieven. [...] Bij een consulent krijg je een lijst waar jij voor moet zorgen, dan moet je laten zien dat je dat allemaal hebt en dan gaan hun het allemaal verwerken. [...] Wat ook een punt is, als je een visum aanvraagt en het wordt niet goedgekeurd dan heb je een groot probleem, en dan is een consulent heel handig. Want die gaat het dan aanvechten.”	Intergate-immigration en Bunnyhop. Een consulent weet de nieuwe regels, zij hebben de documenten en geven een lijst waar jij voor moet zorgen. En als het mis gaat dan vechten zij het aan.
Elise Stadler-padding	“ Ik heb alles zelf aangevraagd, zonder een consulent in te schakelen, en dat is te doen, maar je moet de juiste websites hebben.”	Zelf gedaan

Vier respondenten hebben geen consulent ingeschakeld voor het emigratieproces en twee stellen hebben Intergate- Immigration (over dit bedrijf zijn de meningen verdeeld) ingeschakeld. De reden dat sommigen een consulent hebben ingeschakeld is omdat de regels en eisen waaraan immigranten moeten voldoen regelmatig wijzigen. Een consulent is op de hoogte van alle wijzigingen, heeft de juiste documenten en kan precies vertellen wat je allemaal aan moet leveren. Daarnaast zal een consulent een rechtszaak beginnen als de aanvraag wordt afgekeurd. Hierdoor heeft een immigrant een hogere kans op goedkeuring van een visum.

De reden dat andere respondenten geen consulent hebben ingeschakeld is omdat het duur is, het vroeger allemaal makkelijker was om een visum aan te vragen of omdat de aanvraag ook zelf te doen is met informatie van de juiste websites.

5. Hoeveel geld heeft de aanvraag van het visum (ongeveer) gekost?

Tabel 9 Hoeveel geld heeft de aanvraag van het visum (ongeveer) gekost?

Respondent:	Antwoord:
Albert Lindeboom en Cisca van Asperen	€1250 per persoon
Olga Bilderbeek	Niet zo duur
Carla Lucassen	Ongeveer €90 (1350 Rand)
Joyce en Marcel van Doorn	€600
Freya en Geert van der Wiel	-
Elise Stadler- padding	Visum gratis

De prijs die de respondenten hebben betaald voor het visum verschilt van bijna niets tot €1250,- p.p. Dit heeft ermee te maken dat sommige respondenten een consulent hebben ingeschakeld en anderen niet. Daarnaast heeft het te maken met het soort visum en in welk jaar de respondent het visum heeft aangevraagd.

6. Hoe lang duurde de aanvraag van het visum? Welke onderdelen heeft u vanuit Nederland geregeld en welke vanuit Zuid-Afrika?

Tabel 10 Hoe lang duurde de aanvraag van het visum? Welke onderdelen heeft u vanuit Nederland geregeld en welke vanuit Zuid-Afrika?

Respondent:	Antwoord:
Albert Lindeboom en Cisca van Asperen	Voorlopig visum voor een gedeelte in Nederland (binnen 6 maanden) en permanent bedrijfsvisum in Zuid-Afrika (na 1 jaar).
Olga Bilderbeek	Tijdelijke visum in Nederland, permanente bedrijfsvisum in Zuid-Afrika, dat duurde 3 jaar.
Carla Lucassen	-
Joyce en Marcel van Doorn	Alles in Zuid-Afrika geregeld, permanente verblijfsvergunning in 3 ½ maand.
Freya en Geert van der Wiel	Na heel veel visums, na 10 jaar eindelijk permanent bedrijfsvisum voor Geert, Freya wacht nog.
Elise Stadler- padding	Binnen één week, alles in Nederland geregeld.

In de duur van het aanvragen van een visum zijn grote verschillen te zien. De aanvraag van het voorlopige bedrijfsvisum hebben de meeste respondenten in Nederland geregeld en de aanvraag hiervan was binnen 6 maanden geregeld.

Het aanvragen van een permanent bedrijfsvisum moest in al deze gevallen in Zuid-Afrika gebeuren en duurde langer, tussen de 1 en 10 jaar. De reden dat dit zo lang duurt, komt voornamelijk doordat de aanvrager, bij het opnieuw aanvragen van een visum na een afwijzing, al in het systeem zit. Dit zorgt ervoor dat er oude en nieuwe informatie in het systeem zit, waardoor de nieuwe aanvraag een ingewikkeld proces wordt. Hierdoor worden deze aanvragen vaak op een stapel gelegd en pas na een lange tijd behandeld.

Het spouse visum is een stuk sneller om aan te vragen, maar dit is in eerste instantie slechts een tijdelijk visum. Het permanente spouse visum kan namelijk pas na 5 jaar aangevraagd worden. De aanvraag van dit visum duurt gemiddeld 3 jaar.

7. Hoe verliep de aanvraag? Wat voor tegenslagen waren er?

Tabel 11 Hoe verliep de aanvraag? Wat voor tegenslagen waren er?

Respondent:	Antwoord respondent tijdens interview:	Antwoord:
Albert Lindeboom en Cisca van Asperen	"Elk formulier moet je laten stempelen bij het politiebureau, toen was er 1 formulier niet gestempeld... ik weet ook niet waarom, die was er waarschijnlijk tussendoor geglipt of dubbelgevouwen of iets... dus toen stuurde ze ons weer naar huis... het was niet eens een belangrijk formulier... maar nee daar zijn ze heel streng in."	Home Affairs is heel streng
Olga Bilderbeek	"Vanuit Nederland hebben we alles aangevraagd en tekeningen gemaakt en dat was allemaal niet heel erg makkelijk, steeds kwamen tekeningen weer terug enzo...want de tekeningen in Nederland zijn veel groter en alles is net even iets anders."	Bouwtekeningen vormden een probleem
Carla Lucassen	"Je moet een verschrikkelijke lange adem hebben en erg veel doorzettingsvermogen."	Lastig
Joyce en Marcel van Doorn	/	Geen tegenslagen

Freya en Geert van der Wiel	“ En toen ging het helemaal mis want toen bleek dat de consulent die wij hadden nog nooit een permanente verblijfsvergunning had aangevraagd. [...] we zouden van te voren die permanente verblijfsvergunning indienen en toen 3 dagen daarvoor, kwamen ze erachten dat we nog lang niet alle papieren hadden die nodig waren voor een permanente verblijfsvergunning. [...] maar werd niet meteen goedgekeurd en toen hebben we anderhalf jaar geen visum gehad. [...] En toen hadden we weer een permanente verblijfsvergunning aan kunnen vragen, maar dat ging niet, want onze paspoorten gingen ondertussen verlopen. [...] Mijn permanente verblijfsvergunning, tien jaar aan gewerkt, hebben ze de geboortedatum fout...”	Consulent maakte er een potje van en gedoe met verlopen van paspoorten, fout bij permanente verblijfsvergunning
Elise Stadler-padding	“ Toen zei hij dat het het makkelijkste was om te trouwen.”	Heel moeilijk als je niet getrouwd bent

De respondenten geven aan dat de aanvraag van een visum een lang en lastig proces is en Home Affairs heel streng is. Home Affairs zoekt net zolang naar een fout in de papieren tot dat er een reden is om de aanvraag af te keuren. Vanwege de steeds veranderende regels hebben sommige respondenten een consulent ingeschakeld, helaas heeft één stel een medewerker getroffen die niet bekend was met het aanvragen van een permanent bedrijfsvisum, waardoor de aanvraag helemaal mis is gegaan. Ook geeft één respondent aan dat het aanvragen van een spousevisum erg moeilijk is als de aanvrager niet getrouwd is.

8. Aan welke eisen moest u allemaal voldoen voor het visum? Wat voor papierwerk moest er allemaal ingevuld worden?

Tabel 12 Aan welke eisen moest u allemaal voldoen voor het visum? Wat voor papierwerk moest er allemaal ingevuld worden?

Respondent:	Antwoord:
Albert Lindeboom en Cisca van Asperen	3,5 miljoen Rand investeren, ongeveer 150 formulieren invullen, verklaring van goed gedrag, gezondheidspapieren, iets van de politie en bankpapieren.
Olga Bilderbeek	2,5 miljoen Rand investeren
Carla Lucassen	5 medewerkers in dienst, 2,5 miljoen Rand investeren, businessplan, röntgenfoto's van je longen, medische verklaring, verklaring goed gedrag
Joyce en Marcel van Doorn	2,5 miljoen Rand investeren
Freya en Geert van der Wiel	650.000 Rand investeren door waiver, 5 werknemers in dienst binnen 2 jaar
Elise Stadler- padding	Lijst aan papieren, zoals huwelijksakte

Voor de aanvraag van het tijdelijke bedrijfsvisum moesten de meeste respondenten 5 medewerkers in dienst nemen, 2,5 miljoen Rand investeren, een goed businessplan aanleveren, een medische verklaring en een verklaring van goed gedrag hebben. Vroeger was het mogelijk om een waiver aan te vragen, waardoor het bedrag dat geïnvesteerd dient te worden wordt verlaagd. Tegenwoordig is dat helaas niet meer zo. Voor het spousevisum moeten er bewijzen worden aangeleverd dat de persoon daadwerkelijk in een relatie is met een Zuid-Afrikaanse inwoner, door onder andere een huwelijksakte te overhandigen.

9. Zijn er op dit moment nog eisen waaraan u moet voldoen om het visum te behouden?

Tabel 13 Zijn er op dit moment nog eisen waaraan u moet voldoen om het visum te behouden?

Respondent:	Antwoord:
Albert Lindeboom en Cisca van Asperen	Aantonen dat er genoeg geld op de bankrekening staat.
Olga Bilderbeek	Guest House eisen
Carla Lucassen	-
Joyce en Marcel van Doorn	Geen endossement
Freya en Geert van der Wiel	-
Elise Stadler- padding	Bewijzen dat we nog samen zijn.

Voor het behouden van het bedrijfsvisum, moet worden aangetoond dat het bedrijf nog bestaat en het bedrijf voldoende vermogen op de bankrekening heeft. Daarnaast moet de afgesproken investering geïnvesteerd zijn en 5 personeelsleden in dienst zijn genomen. Voor een Guest House gelden andere eisen (zoals hoeveel kamers er verhuurt mogen worden) en aan een permanente verblijfsvergunning zijn geen eisen verbonden. Voor het spousevisum moet elke 2 jaar, bij de verlenging van het visum, worden aangetoond dat de spouse nog samen is met de partner.

10. Hoe verliep het proces van tijdelijk naar permanent visum?

Tabel 14 Hoe verliep het proces van tijdelijk naar permanent visum?

Respondent:	Antwoord respondent tijdens interview:	Antwoord:
Albert Lindeboom en Cisca van Asperen	" Ze vertelde dat wij binnen 1 jaar een sms'je zouden ontvangen dat de aanvraag in behandeling wordt genomen...toen wij naar buiten liepen kreeg ik al een sms'je "uw aanvraag is in behandeling" en vanaf dat moment hadden wij binnen een jaar een permanente verblijfsvergunning. Het kan allemaal dus erg snel gaan."	Gemakkelijk
Olga Bilderbeek	" Maar wij hadden daar een beetje problemen mee om dat snel voor elkaar te krijgen, omdat wij te maken hadden met een corrupte ambtenaar van Home Affairs."	Problemen met corruptie
Carla Lucassen	/	
Joyce en Marcel van Doorn	/	
Freya en Geert van der Wiel	" En toen ging het helemaal mis want toen bleek dat de consulent die wij hadden nog nooit een permanente verblijfsvergunning had aangevraagd."	Was een drama
Elise Stadler- padding	" Ik heb het spouse visum nu voor 3 ½ jaar, je moet hem elke 2 jaar opnieuw aanvragen en vanaf 5 jaar kan je permanent residence aanvragen."	Nog geen permanent resident

Het proces van tijdelijk naar permanent visum is bij alle respondenten anders verlopen. Bij de één verliep het proces heel gemakkelijk, de ander had te maken met een corrupte ambtenaar van Home Affairs en weer andere respondenten hadden te maken met een consulent die de aanvraag niet goed heeft gedaan. Sommige respondenten hebben nog geen permanent visum.

Uit de interviews is gebleken dat de meeste respondenten meer dan 10 jaar geleden naar Zuid-Afrika zijn geëmigreerd en dus alleen een beeld kunnen scheppen van hoe het emigratieproces toen in zijn werk ging. Het merendeel is naar Zuid-Afrika geëmigreerd om een Guest House op te starten of over te nemen of omdat er een baan aangeboden werd. De meeste respondenten zijn op basis van een permanent bedrijfsvisum in Zuid-Afrika. Hiervoor is eerst een tijdelijk bedrijfsvisum aangevraagd; sommigen begonnen met een vrijwilligersvisum. De meeste respondenten geven aan het

emigratieproces zonder consulent te hebben doorlopen. Dit heeft ook te maken met het feit dat het tien jaar geleden eenvoudiger was om een visum aan te vragen.

De respondenten geven aan dat de documenten die nodig zijn voor de aanvraag van het visum niet zo duur zijn. De kosten zitten voornamelijk in het inschakelen van een consulent, indien de aanvrager besluit hier gebruik van te maken. Het tijdelijke bedrijfsvisum hadden de respondenten binnen een aantal maanden. Het permanente bedrijfsvisum duurt langer, aangezien er bewijs aangeleverd moet worden dat het bedrijf goed draait.

De aanvraag wordt in Nederland bij de Zuid-Afrikaanse ambassade in Den Haag gedaan en de aanvraag van een verlening wordt vervolgens in Zuid-Afrika bij Home Affairs gedaan. De respondenten geven aan dat Home Affairs ontzettend streng is, en dat al het papierwerk moet kloppen, anders wordt de aanvraag snel afgekeurd.

Voor de aanvraag van het tijdelijke bedrijfsvisum bestonden de eisen voor de respondenten uit; 5 medewerkers in dienst nemen, 2,5 miljoen Rand investeren, een goed businessplan aanleveren, een medische verklaring hebben en een verklaring van goed gedrag hebben. Om het permanente bedrijfsvisum aan te vragen moet aan deze eisen zijn voldaan en aangetoond kunnen worden dat het bedrijf voldoende vermogen heeft. De huidige eisen voor het aanvragen van een bedrijfsvisum staan in bijlage 11 weergegeven.

Hoofdstuk 4 Discussie

Aangezien er weinig bekend is over de markt van ruitervakanties is het doel van dit onderzoek om inzicht te verkrijgen in de markt van ruitervakanties in Zuid-Afrika en de mogelijkheden voor Nederlandse ondernemers die hier een bedrijf op willen starten.

Voor dit onderzoek zijn wereldwijd 16 reisorganisaties benaderd, die ruitervakanties in Zuid-Afrika aanbieden. Hiervan hebben vijf reisorganisaties meegewerkt aan het onderzoek. Daarnaast zijn er 14 bedrijven in Zuid-Afrika, die ruitervakanties aanbieden, benaderd. Hiervan waren zes bedrijven bereid om mee te werken aan dit onderzoek. Hieruit kan geconcludeerd worden dat bedrijven huiverig zijn met het geven van betrouwbare informatie. Het heeft hierdoor lang geduurd voordat er voldoende informatie verzameld was om deze deelvragen te kunnen beantwoorden.

Uit de interviews met deze bedrijven is gebleken dat de vraag naar ruitervakanties in Zuid-Afrika stijgt en de boekingen jaarlijks toenemen. Dit komt overeen met de resultaten uit het onderzoek van South African Tourism, waaruit blijkt dat er tussen 2015 en 2016 een toename van 12,8% was in het aantal internationale toeristen in Zuid-Afrika. Het steeg van 8,9 miljoen in 2015 naar 10 miljoen in 2016 (South African Tourism Annual Report 2016/2017, 2017).

Verder is gebleken dat Zuid-Afrika de populairste ruitervakantie bestemming binnen Afrika is en ruiters het vaakst voor een safari kiezen. Dit sluit aan bij de potentie van Zuid-Afrika in de toeristische sector, want Zuid-Afrika biedt - vanwege het prachtige landschap en het vele wild - veel safari-ervaringen aan (Jafari & Xiao, 2015).

Zowel de reisorganisaties als de bedrijven in Zuid-Afrika geven aan dat het merendeel van de ruiters die deelnemen aan een ruitervakantie in Afrika uit Engeland, Frankrijk en Duitsland komen. Dit komt overeen met het onderzoek van Saajman & Cortés-Jiménez waarin staat dat in 2008 het aantal toeristen die Zuid-Afrika bezochten voor 60% uit Europa, 11,9% uit de Verenigde Staten en 4,3% uit Australië kwam. Hiervan kwam 23% van de Europese toeristen uit Engeland, 10,1% uit Duitsland, 5,9% uit Nederland en 5,4% uit Frankrijk (Saajman & Cortés-Jiménez, 2013).

De veranderingen in de toeristische sector in Zuid-Afrika komen dus overeen met de vraag naar ruitervakanties in Zuid-Afrika. Van de overige resultaten die voort zijn gekomen uit dit onderzoek is geen literatuur bekend, deze resultaten kunnen dus niet vergeleken worden met de bestaande literatuur.

Naast het kwalitatieve onderzoek is er een enquête uitgezet onder Nederlandse ruiters die interesse hebben in een ruitervakantie in Zuid-Afrika. Hier hebben 66 respondenten aan meegewerkt. Aangezien het niet duidelijk is hoeveel Nederlandse ruiters er in totaal interesse hebben in een ruitervakantie in Zuid-Afrika is het lastig te zeggen of 66 respondenten representatief is voor de hele doelgroep. Het is niet eenvoudig om deze specifieke doelgroep te benaderen, aangezien het niet duidelijk is waar deze doelgroep zich bevindt.

Uit de enquête is gebleken dat het merendeel van de Nederlandse ruiters het liefst 5 tot 7 dagen op ruitervakantie gaat, waarbij 3 tot 4 uur per dag een niet al te intensieve rit wordt gereden in een omgeving met wilde dieren. De ruiters willen het liefst een all-inclusive vakantie met verblijf op een 3 of 4 sterren lodge en zijn bereid hier €1000 tot €2000 aan te besteden. Verder reizen de respondenten het liefst met een vriend of vriendin en is het niveau van de ruiters gevorderd tot zeer gevorderd. Over de vraag van Nederlandse ruiters was voor dit onderzoek nog niks bekend, de resultaten kunnen dan ook niet vergeleken worden met bestaande literatuur.

Voor het onderzoek naar het verdienmodel, van een bedrijf met ruitervakanties in Zuid-Afrika zijn dezelfde bedrijven benaderd als bij de eerste deelvraag. Sommige bedrijven hebben aangegeven hoeveel ritten of overnachtingen het bedrijf jaarlijks heeft, wat de prijs per rit of per overnachting is en wat het verschil met de afgelopen jaren is. Daarnaast hebben sommige bedrijven aangegeven waar de kostenposten uit bestaan. Door dit onderzoek is er een goed beeld ontstaan van de verschillende verdienmodellen van bedrijven die ruitervakanties in Zuid-Afrika aanbieden. Voorafgaand aan dit onderzoek was hier nog niets over bekend.

Tot slot zijn er interviews met zes Nederlandse ondernemers, in Zuid-Afrika, gehouden over het aanvragen van een (bedrijfs)visum. Deze respondenten bestaan uit de Nederlandse eigenaren van het stagebedrijf, eigenaren van Guest Houses in St. Lucia, de eigenaresse van een bedrijf met ruitervakanties in Limpopo en de partner van een Zuid-Afrikaan in St. Lucia. De interviews met de respondenten in St. Lucia zijn persoonlijk afgenomen, waardoor er veel informatie is verkregen. Het interview met de eigenaresse van het bedrijf met ruitervakanties in Limpopo is via de mail afgenomen. Aangezien de meeste respondenten al langer dan 10 jaar in Zuid-Afrika wonen zijn niet alle gegevens relevant voor ondernemers die nu willen emigreren. De regels voor het aanvragen van een visum veranderen namelijk regelmatig. Toch is het proces overwegend hetzelfde als tien jaar geleden, waardoor het grootste gedeelte van de informatie relevant is voor Nederlandse ondernemers die naar Zuid-Afrika willen emigreren.

De meeste ondernemers zijn op basis van een bedrijfsvisum in Zuid-Afrika. Dit visum bestaat nog steeds en is de beste optie voor ondernemers. Tegenwoordig moet het tijdelijke bedrijfsvisum aangevraagd worden bij de Zuid-Afrikaanse ambassade in Den Haag. Zodra het tijdelijke visum is goedgekeurd kan er in Zuid-Afrika bij Home Affairs een permanent bedrijfsvisum aangevraagd worden. De respondenten geven aan dat Home Affairs ontzettend streng is met de aanvraag van visums en vanwege de constant veranderende regels hebben sommige respondenten ervoor gekozen om een consulent in te schakelen.

Hoofdstuk 5 Conclusies en aanbevelingen

Conclusie

In dit onderzoek is gezocht naar het antwoord op de vraag: 'Hoe ziet de markt van ruitervakanties in Zuid-Afrika er voor Nederlandse ondernemers uit?'

Hiervoor is zowel kwalitatief als kwantitatief onderzoek gedaan, onder ruiters in Nederland en reisorganisaties en bedrijven in Zuid-Afrika die ruitervakanties aanbieden, over de veranderingen in het aanbod van en de vraag naar ruitervakanties.

Uit de resultaten van het kwalitatief onderzoek is gebleken dat de vraag naar ruitervakanties jaarlijks toeneemt en Zuid-Afrika de meest geboekte ruitervakantie bestemming in Afrika is. Ruiters uit Engeland, Frankrijk en Duitsland zijn de grootste afnemers en boeken voornamelijk via reisorganisaties.

De paardrijfsafari is de meest geboekte ruitervakantie in Afrika en wordt geboekt door gevorderde tot zeer gevorderde ruiters. Ruiters boeken voornamelijk een ruitervakantie in Afrika van 7 dagen en van rond de €2000,-. Gemiddeld hebben de aanbieders 20 paarden in bezit en bieden accommodatie aan 8 tot 16 personen.

Uit de enquête blijkt dat Nederlandse ruiters voornamelijk interesse hebben in een safari van 5 tot 7 dagen, waarbij 3 á 4 uur per dag een niet al te intensieve rit wordt gedaan. De groep bestaat idealiter uit 2 tot 5 gevorderde tot zeer gevorderde ruiters. Verder gaat de voorkeur uit naar een all-inclusive vakantie met verblijf in een 3 of 4 sterren lodge met faciliteiten zoals een zwembad en restaurant. Daarnaast willen de ruiters graag uitstapjes maken in de omgeving en zijn de respondenten bereid €1000 tot €2000 te besteden voor een 7-daagse ruitervakantie.

Uit het kwalitatief onderzoek is gebleken dat er vier verschillende verdienmodellen gebruikt worden en dat sommige bedrijven gebruik maken van meerdere verdienmodellen. De vier verdienmodellen zijn; het verkopen van losse paardrijritten, het verkopen van overnachtingen (waarbij de maaltijden en activiteiten los worden verkocht), een meerdaagse all-inclusive vakantie en een all-inclusive pakket waarbij een vast bedrag per nacht wordt betaald voor de overnachtingen, maaltijden en activiteiten. De hoogste kostenposten zijn personeel en paardenvoer. De opbrengsten komen uit het aanbieden van de paardrijritten of, bij bedrijven met all-inclusive pakketten, uit het aanbieden van accommodatie, maaltijden en optionele activiteiten.

Tot slot is er onderzoek gedaan naar de emigratiemogelijkheden. Hieruit is gebleken dat een bedrijfsvisum het meest geschikte visum is voor Nederlanders die een bedrijf willen opstarten in Zuid-Afrika. Dit visum moet worden aangevraagd bij de Zuid-Afrikaanse Ambassade in Den Haag. De ondernemer kan er voor kiezen om een consultant in te schakelen, waardoor de kans op het (snel) verkrijgen van een visum groter is.

De aanvraag van het tijdelijke visum duurde bij de respondenten niet zo lang. De aanvraag voor het permanente bedrijfsvisum, wat aangevraagd moet worden bij Home Affairs in Zuid-Afrika, duurde bij sommige respondenten meerdere jaren. Het aanvragen van een visum is een lang en lastig proces. Zodra er één foutje is gemaakt, of als er iets ontbreekt, wordt de aanvraag afgekeurd en duurt het proces nog veel langer.

Voor de aanvraag van het tijdelijke bedrijfsvisum moesten de meeste respondenten 5 medewerkers in dienst nemen, 2,5 miljoen Rand investeren, een goed businessplan aanleveren, een medische verklaring hebben en een verklaring van goed gedrag hebben. De regels worden regelmatig aangepast en op dit moment moet een ondernemer 5 miljoen Rand investeren.

Uit onderzoek is gebleken dat de markt van ruitervakanties in Zuid-Afrika er voor Nederlandse ondernemers goed uitziet. De vraag naar ruitervakanties stijgt en Zuid-Afrika is de populairste ruitervakantie bestemming in Afrika. Ook is er een visum dat aansluit bij de behoeften van ondernemers, namelijk het bedrijfsvisum voor het opstarten van een onderneming in Zuid-Afrika. De aanvraag van dit visum is –ondanks dat het een lang en lastig proces is- goed haalbaar, zolang de ondernemer al het papierwerk op orde heeft en aan de eisen voldoet.

Aanbeveling

De markt van ruitervakanties in Zuid-Afrika biedt, vanwege de stijgende vraag, veel potentie voor Nederlandse ondernemers. De ondernemers worden aanbevolen zich te richten op ruiters uit Engeland, Frankrijk en Duitsland, aangezien voornamelijk ruiters uit deze landen op ruitervakantie in Zuid-Afrika gaan. Daarnaast is het aanbevolen om samenwerkingen met reisorganisaties aan te gaan, aangezien de meeste boekingen via dit kanaal binnenkomen.

Het huidige aanbod bestaat voornamelijk uit bedrijven met een omvang van circa 20 paarden met beschikbaarheid voor 16 gasten op een lodge en 8 in een kamp. Hieruit kan opgemaakt worden dat een bedrijf minimaal deze omvang moet hebben om voldoende inkomsten te genereren. Nederlandse ondernemers die een soortgelijk bedrijf willen starten worden daarom aanbevolen deze omvang als uitgangspunt te nemen.

De resultaten van de enquête, die is verspreid onder Nederlandse ruiters, komen grotendeels overeen met de resultaten uit de interviews met reisorganisaties. Hieruit kan geconcludeerd worden dat ruiters uit verschillende landen dezelfde eisen stellen aan een ruitervakantie in Zuid-Afrika. Een Nederlandse ondernemer kan met het aanbieden van één soort ruitervakantie dus ruiters uit meerdere landen aantrekken. Zowel de Nederlandse ruiters als de reisorganisaties geven aan dat ruiters de meeste interesse hebben in een 7- daagse paardrijfsafari, geschikt voor gevorderde ruiters, voor ongeveer €2000,-. Verder geven de Nederlandse ruiters specifiek aan het liefst te verblijven op een all-inclusive 3 of 4 sterren lodge. Dit aanbod is dan ook de aanbevolen keuze voor Nederlandse ondernemers.

De bedrijven geven aan dat personeel en paardenvoer de hoogste kostenposten vormen. De hoogste inkomsten komen voort uit het verkopen van losse ritten of het aanbieden van accommodatie, maaltijden en optionele activiteiten. Advies is om een verdienmodel te kiezen waarbij een totaalpakket wordt aangeboden, zoals een meerdaagse all-inclusive vakantie. Dit wordt aanbevolen omdat de hoogste inkomsten hieruit voortkomen en ruiters het liefst 7 dagen op ruitervakantie gaan.

De respondenten geven aan dat de aanvraag van een visum een lang en lastig proces is. De eisen veranderen regelmatig en de aanvraag wordt snel afgekeurd. Het is dus van belang dat de ondernemer op de hoogte is van de huidige eisen. Advies is om contact op te nemen met de Zuid-Afrikaanse ambassade in Den Haag of om een consulent, die op de hoogte is van de huidige eisen, in te schakelen die helpt bij de aanvraag.

Bibliografie

- Bartels, J., & Van Hal, M. (2015, 10 september). Hippische monitor 2015 [Dataset]. Geraadpleegd op 20 april 2018, van https://issuu.com/hashogeschool/docs/hippische_monitor_2015_lr
- Black pen Immigration. (z.d.). Verblijfsvergunningen Zuid-Afrika. Geraadpleegd op 23 april 2018, van <https://www.kaapstadmagazine.nl/verblijfsvergunning-zuid-afrika>
- Black pen Immigration. (z.d.). Veranderingen wetgeving werkvisa en verblijfsvergunningen Zuid-Afrika. Geraadpleegd op 8 augustus 2018, van <http://www.kaapstadmagazine.nl/veranderingen-vergunningen-zuid-afrika>
- Buckley, R. (2007, December). Adventure tourism products: Price, duration, size, skill, remoteness [Dataset]. Geraadpleegd op 22 maart 2018, van <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0261517706002238>
- Centraal Bureau voor de Statistiek. (2014, november). Toerisme [Dataset]. Geraadpleegd op 11 maart 2018, van file:///C:/Users/D.Vlietman/Downloads/toersime-2014%20(1).pdf
- Crashtester. (2012, 24 april). wat is een verdienmodel? Geraadpleegd op 22 april 2018, van <https://zakelijk.infonu.nl/onderneming/88083-wat-is-een-verdienmodel.html>
- De Rabobank. (2018, 19 februari). verdienmodel opstellen zo zit dat. Geraadpleegd op 22 april 2018, van <https://www.ikgastarten.nl/bedrijf-starten/bedrijfsplan/verdienmodel-opstellen-zo-zit-dat>
- Department of home affairs. (2015). Tourism performance highlights 2015 [Dataset]. Geraadpleegd op 23 maart 2018, van <https://live.southafrica.net/media/26997/2015-annual-tourism-report-2016-06-07.pdf?downloadId=15461>
- Desmyttere marketingadvies. (2015, 24 september). de meest voorkomende verdienmodellen. Geraadpleegd op 24 april 2018, van <https://www.desmyttere.be/nl/nieuws/de-meest-voorkomende-verdienmodellen/>
- Encyclo. (2007). recreatie. Geraadpleegd op 11 maart 2018, van <http://www.encyclo.nl/begrip/recreatie>
- Esposito, M., & Adeleye, I. (2018). Africa's Competitiveness in the Global Economy [Dataset]. Geraadpleegd op 21 maart 2018, van <https://link.springer.com/book/10.1007/978-3-319-67014-0>
- Intergate Immigration. (z.d.). Visum Zuid-Afrika. Geraadpleegd op 5 mei 2018, van <http://www.intergate-immigration.nl/visum-zuid-afrika/>
- Khadka, R. (2010). Global Horse Population with respect to Breeds and Risk Status [Dataset]. Geraadpleegd op 20 april 2018, van https://stud.epsilon.slu.se/7676/17/khadka_r_150305.pdf
- Klimaatinfo.nl. (z.d.). Zuid-Afrika. Geraadpleegd op 10 maart 2018, van <http://www.klimaatinfo.nl/zuid-afrika/>
- NRIT Media, Centraal Bureau voor de Statistiek, NBTC Holland Marketing en CELTH, Centre of Expertise Leisure, Tourism & Hospitality. (2016, 1 december). trendrapport toerisme, recreatie en vrije tijd 2016 [Dataset]. Geraadpleegd op 22 maart 2018, van file:///C:/Users/D.Vlietman/Downloads/Trendrapport%20toerisme%20recreatie%20en%20vrije%20tijd%202016%20(2).pdf
- Perry, W. P., & Brendan, M. R. (2015, 24 September). South Africa, Tourism [Dataset]. Geraadpleegd op 11 maart 2018, van https://doi.org/10.1007/978-3-319-01669-6_308-1
- Pruis, A. (2017, 13 juli). Reisje naar Afrika geboekt? Je bent niet meer de enige. Geraadpleegd op 9 augustus 2018, van <http://nos.nl/op3/artikel/2182906-reisje-naar-afrika-geboekt-he-bent-niet-meer-de-enige.html>
- Rogerson, C. M., & Lisa, Z. (2005, april). 'Sho't left': Changing domestic tourism in South Africa [Dataset]. Geraadpleegd op 20 maart 2018, van <https://link.springer.com/article/10.1007%2Fs12132-005-1001-0>

- Rogerson, C. M., & Visser, G. (2006, mei). International Tourist Flows and Urban Tourism in South Africa [Dataset]. Geraadpleegd op 24 maart 2018, van <https://link.springer.com/article/10.1007%2Fs12132-006-0005-8>
- Saajman, A., & Cortés-Jiménez, I. (2013, 2 juli). MODELLING INTERCONTINENTAL TOURISM CONSUMPTION IN SOUTH AFRICA: A SYSTEMS-OF-EQUATIONS APPROACH [Dataset]. Geraadpleegd op 21 maart 2018, van <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/pdf/10.1111/saje.12018>
- South African Embassy in The Netherlands. (2013). Immigration, Work and Temporary Residence Visa. Geraadpleegd op 23 juli 2018, van <https://www.zuidafrika.nl/immigration-work-and-temporary-residence-visas>
- South African Tourism Annual Report 2016/2017 [Dataset]. (2017). Geraadpleegd op 30 mei 2018, van https://live.southafrica.net/media/187488/2016_17.pdf
- South African Tourism. (2017, 10 juli). Tourism Performance Highlights 2016 [Dataset]. Geraadpleegd op 30 mei 2018, van <https://live.southafrica.net/media/28311/2016-annual-tourism-report-2017-07-10.pdf?downloadId=23827>
- South African Tourism. (2018, 28 februari). Tourism Performance Highlights Quarter 3 2017 [Dataset]. Geraadpleegd op 30 mei 2018, van <https://live.southafrica.net/media/202370/q3-2017-consolidated-tourism-report-28022018.pdf?downloadId=223396>
- South- Africa Physiography [Foto]. (z.d.). Geraadpleegd op 10 maart 2018, van https://www.cia.gov/library/publications/resources/cia-maps-publications/map-downloads/South%20Africa_Physiography.jpg/image.jpg
- Statistics South Africa. (2017). Mid-year population estimates [Dataset]. Geraadpleegd op 10 maart 2018, van <http://www.statssa.gov.za/publications/P0302/P03022017.pdf>
- Statistics South Africa. (2017, 13 juli). Tourism 2016 [Dataset]. Geraadpleegd op 21 april 2018, van <http://www.statssa.gov.za/publications/Report-03-51-02/Report-03-51-022016.pdf>
- Statistics South Africa. (2017, 3 juli). Documented immigrants in South Africa [Dataset]. Geraadpleegd op 21 april 2018, van <http://www.statssa.gov.za/publications/P03514/P035142015.pdf>
- Statistics South Africa. (2017, 13 juli). Tourism [Dataset]. Geraadpleegd op 24 april 2018, van <http://www.statssa.gov.za/publications/Report-03-51-02/Report-03-51-022016.pdf>
- Tourism 'vital to South Africa's growth'. (2012, 27 juni). Geraadpleegd op 29 mei 2018, van <https://www.brandsouthafrica.com/investments-immigration/business/economy/development/tourism-270612>
- Turner, R., & Freiermuth, E. (2017). Economic impact 2017 South Africa [Dataset]. Geraadpleegd op 23 maart 2018, van <https://www.wttc.org/-/media/files/reports/economic-impact-research/countries-2017/southafrica2017.pdf>
- Van den Broek, M. (2005, 18 mei). Business model canvas [Foto]. Geraadpleegd op 24 april 2018, van <https://www.angelcoaching.nl/blog/business-model-canvas/>
- Van Hal, M., Timmers, R., & De Koning, W. (2017, 7 september). Hippische monitor 2017 [Dataset]. Geraadpleegd op 10 april 2018, van https://issuu.com/hashogeschool/docs/hippische_monitor_2017_lr

Bijlage 1: Antwoorden reisorganisaties

1. Did you notice a change in the number of bookings with your company over the last couple of years, and has this number increased or decreased?

Tabel 15 Did you notice a change in the number of bookings with your company over the last couple of years, and has this number increased or decreased?

Respondent:	Antwoord respondent tijdens interview:				
Far & Ride Horse Riding Holidays	Around 1000 - 1200 and we are increasing numbers rapidly as we are expanding.				
Paardenpas Reizen	Drie jaar geleden was Zuid Afrika mijn meest geboekte paardrijdvakantie, tegenwoordig is dat Portugal				
Reit Safari	my numbers have increased				
Cheval d'Adventure	Increase				
In the Saddle	These are the figures for Africa bookings only. <table border="1"> <tr> <td>2017</td><td>6% increase on previous year</td></tr> <tr> <td>2018</td><td>33% increase on previous year</td></tr> </table>	2017	6% increase on previous year	2018	33% increase on previous year
2017	6% increase on previous year				
2018	33% increase on previous year				

2. Which countries in Africa are most often booked for a horse riding holiday?

Tabel 16 Which countries in Africa are most often booked for a horse riding holiday?

Respondent:	Antwoord respondent tijdens interview:																								
Far & Ride Horse Riding Holidays	South Africa																								
Paardenpas Reizen	Zuid Afrika en Botswana en Namibië in die volgorde																								
Reit Safari	South Africa, Botswana, Morocco																								
Cheval d'Adventure	ranking per number of riders: Botswana - Morocco -South Africa-Tanzania-Namibia-Kenya- Mozambique																								
In the Saddle	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Country</th><th>%</th></tr> </thead> <tbody> <tr> <td>South Africa</td><td>38%</td></tr> <tr> <td>Botswana</td><td>37%</td></tr> <tr> <td>Kenya</td><td>8%</td></tr> <tr> <td>Namibia</td><td>8%</td></tr> <tr> <td>Morocco</td><td>2%</td></tr> <tr> <td>Tanzania</td><td>2%</td></tr> <tr> <td>Uganda</td><td>1%</td></tr> <tr> <td>Lesotho</td><td>1%</td></tr> <tr> <td>eSwatini</td><td>1%</td></tr> <tr> <td>Mozambique</td><td>1%</td></tr> <tr> <td>Total</td><td>100%</td></tr> </tbody> </table>	Country	%	South Africa	38%	Botswana	37%	Kenya	8%	Namibia	8%	Morocco	2%	Tanzania	2%	Uganda	1%	Lesotho	1%	eSwatini	1%	Mozambique	1%	Total	100%
Country	%																								
South Africa	38%																								
Botswana	37%																								
Kenya	8%																								
Namibia	8%																								
Morocco	2%																								
Tanzania	2%																								
Uganda	1%																								
Lesotho	1%																								
eSwatini	1%																								
Mozambique	1%																								
Total	100%																								

3. From which countries do most riders come, who book a horse riding holiday in Africa?

Tabel 17 From which countries do most riders come, who book a horse riding holiday in Africa?

Respondent:	Antwoord respondent tijdens interview:
Far & Ride Horse Riding Holidays	United Kingdom
Paardenpas Reizen	Nederland
Reit Safari	German speaking countries mainly
Cheval d'Adventure	We mostly send French people. You can consider that France - UK - Germany - North America are sending the most part of the riders.

In the Saddle	We are a UK based company so our clients are mainly from the UK. If you talk to agents from other countries I think you will find most riders come from UK, France, USA and Germany. <table> <tr> <th>Country</th><th>%</th></tr> <tr><td>United Kingdom</td><td>78.6%</td></tr> <tr><td>Norway</td><td>4.9%</td></tr> <tr><td>United States of America</td><td>4.4%</td></tr> <tr><td>Italy</td><td>3.6%</td></tr> <tr><td>Switzerland</td><td>1.1%</td></tr> <tr><td>Netherlands</td><td>1.1%</td></tr> <tr><td>BELGIUM</td><td>1.0%</td></tr> <tr><td>Canada</td><td>1.0%</td></tr> <tr><td>Finland</td><td>1.0%</td></tr> <tr><td>Germany</td><td>1.0%</td></tr> <tr><td>Denmark</td><td>0.5%</td></tr> <tr><td>France</td><td>0.3%</td></tr> <tr><td>Luxembourg</td><td>0.3%</td></tr> <tr><td>Russia</td><td>0.3%</td></tr> <tr><td>South Africa</td><td>0.3%</td></tr> <tr><td>NEW ZEALAND</td><td>0.2%</td></tr> <tr><td>Sweden</td><td>0.2%</td></tr> <tr><td>Australia</td><td>0.2%</td></tr> <tr><td>Ireland</td><td>0.2%</td></tr> </table>	Country	%	United Kingdom	78.6%	Norway	4.9%	United States of America	4.4%	Italy	3.6%	Switzerland	1.1%	Netherlands	1.1%	BELGIUM	1.0%	Canada	1.0%	Finland	1.0%	Germany	1.0%	Denmark	0.5%	France	0.3%	Luxembourg	0.3%	Russia	0.3%	South Africa	0.3%	NEW ZEALAND	0.2%	Sweden	0.2%	Australia	0.2%	Ireland	0.2%
Country	%																																								
United Kingdom	78.6%																																								
Norway	4.9%																																								
United States of America	4.4%																																								
Italy	3.6%																																								
Switzerland	1.1%																																								
Netherlands	1.1%																																								
BELGIUM	1.0%																																								
Canada	1.0%																																								
Finland	1.0%																																								
Germany	1.0%																																								
Denmark	0.5%																																								
France	0.3%																																								
Luxembourg	0.3%																																								
Russia	0.3%																																								
South Africa	0.3%																																								
NEW ZEALAND	0.2%																																								
Sweden	0.2%																																								
Australia	0.2%																																								
Ireland	0.2%																																								

4. What kind of horse riding holiday is most often booked in Africa?

Tabel 18 What kind of horse riding holiday is most often booked in Africa?

Respondent:	Antwoord respondent tijdens interview:												
Far & Ride Horse Riding Holidays	A Safari												
Paardenpas Reizen	Een paardrijdsafari soms vanuit een locatie soms een trektocht												
Reit Safari	both trail rides as well as stationary rides												
Cheval d'Adventure	Trails (Morocco, Tunisia, Egypt, Senegal, Ethiopia, Namibia, Mozambique, Madagascar) and Horseback Safari (South Africa, Botswana, Namibia, Tanzania, Kenya).												
In the saddle	<table> <tr> <th>Type</th><th>%</th></tr> <tr><td>Lodge - Game Viewing</td><td>50.3%</td></tr> <tr><td>Trail - Scenic</td><td>20.1%</td></tr> <tr><td>Luxury Camping - Game Viewing</td><td>16.5%</td></tr> <tr><td>Trail - Game Viewing</td><td>12.6%</td></tr> <tr><td>Lodge - Scenic</td><td>0.5%</td></tr> </table>	Type	%	Lodge - Game Viewing	50.3%	Trail - Scenic	20.1%	Luxury Camping - Game Viewing	16.5%	Trail - Game Viewing	12.6%	Lodge - Scenic	0.5%
Type	%												
Lodge - Game Viewing	50.3%												
Trail - Scenic	20.1%												
Luxury Camping - Game Viewing	16.5%												
Trail - Game Viewing	12.6%												
Lodge - Scenic	0.5%												

5. How much riding experience do most riders have, who book a horse riding holiday in Africa?

Tabel 19 How much riding experience do most riders have, who book a horse riding holiday in Africa?

Table 15 How much riding experience do most riders have, who book a horse riding holiday in Africa:											
Respondent:	Antwoord respondent tijdens interview:										
Far & Ride Horse Riding Holidays	Usually on experienced riders book a safari										
Paardenpas Reizen	De meesten zijn gevorderde ruiters of net daaronder										
Reit Safari	minimum requirement is being confident at all paces, then requirement of ridings skills depend on where riders want to travel										
Cheval d'Adventure	80% of the rides we offer need experienced riders										
In the saddle	<table><tr><th>Experience</th><th>%</th></tr><tr><td>Intermediate +</td><td>46.4%</td></tr><tr><td>Experienced</td><td>33.9%</td></tr><tr><td>Intermediate</td><td>16.0%</td></tr><tr><td>Beginner</td><td>3.7%</td></tr></table>	Experience	%	Intermediate +	46.4%	Experienced	33.9%	Intermediate	16.0%	Beginner	3.7%
Experience	%										
Intermediate +	46.4%										
Experienced	33.9%										
Intermediate	16.0%										
Beginner	3.7%										

6. How big is the group of people with which most riders go on equestrian holidays in Africa?

Tabel 20 How big is the group of people with which most riders go on equestrian holidays in Africa?

Respondent:	Antwoord respondent tijdens interview:
Far & Ride Horse Riding Holidays	Usually 8-10
Paardenpas Reizen	Wisselend, soms een groep van 6 tot 11 mensen maar ook wel mensen alleen of met z'n tweeën
Reit Safari	number of riders in a group depend on the outfitter and type of riding
Cheval d'Adventure	Between 8 to 12 guests
In the saddle	Typical group size is 8.

7. How often does this group consist non-riders?

Tabel 21 How often does this group consist non-riders?

Respondent:	Antwoord respondent tijdens interview:
Far & Ride Horse Riding Holidays	Not often
Paardenpas Reizen	Dat komt zelden of nooit voor, het kan wel, maar gebeurt vrijwel niet
Reit Safari	sometimes a rider is accompanied by a non-rider
Cheval d'Adventure	30% of the rides can accept non riders who are doing other activities
In the saddle	Non riders are quite rare. We only have 1.8% of total customers to Africa who are non-riders. The most popular for non-riders are the Lodge – Game Viewing as they can do the game viewing by vehicle or on foot.

8. At what time of year do most riders go on horse riding holidays in Africa?

Tabel 22 At what time of year do most riders go on horse riding holidays in Africa?

Respondent:	Antwoord respondent tijdens interview:																										
Far & Ride Horse Riding Holidays	All year around																										
Paardenpas Reizen	Er is geen specifieke maand, sommigen gaan in mei (herfst in Z.A.) anderen in september/oktober (voorjaar in Z.A.) of december (zomer in Z.A.)																										
Reit Safari	Jan – Dec																										
Cheval d'Adventure	All over the year depending of seasons																										
In the saddle	<table> <tr> <th>Month</th><th>%</th></tr> <tr><td>January</td><td>3%</td></tr> <tr><td>February</td><td>3%</td></tr> <tr><td>March</td><td>5%</td></tr> <tr><td>April</td><td>9%</td></tr> <tr><td>May</td><td>14%</td></tr> <tr><td>June</td><td>8%</td></tr> <tr><td>July</td><td>5%</td></tr> <tr><td>August</td><td>13%</td></tr> <tr><td>September</td><td>12%</td></tr> <tr><td>October</td><td>12%</td></tr> <tr><td>November</td><td>11%</td></tr> <tr><td>December</td><td>6%</td></tr> </table>	Month	%	January	3%	February	3%	March	5%	April	9%	May	14%	June	8%	July	5%	August	13%	September	12%	October	12%	November	11%	December	6%
Month	%																										
January	3%																										
February	3%																										
March	5%																										
April	9%																										
May	14%																										
June	8%																										
July	5%																										
August	13%																										
September	12%																										
October	12%																										
November	11%																										
December	6%																										

9. For how many days do most riders book a riding holiday in Africa?

Tabel 23 For how many days do most riders book a riding holiday in Africa?

Respondent:	Antwoord respondent tijdens interview:			
Far & Ride Horse Riding Holidays	7-14 days			
Paardenpas Reizen	Meestal 7 nachten soms 10 nachten			
Reit Safari	the programmes are for a week in general			
Cheval d'Adventure	Rides of 7 days is the most current average			
In the saddle	Length (days)	%	Length (days)	%
	1	0.2%	11	2.1%
	3	2.3%	12	2.6%
	4	1.4%	13	0.2%
	5	7.7%	14	1.4%
	6	5.1%	15	0.2%
	7	55.6%	16	0.2%
	8	8.6%	17	0.2%
	9	3.5%		
	10	8.4%		

10. What price range is most often booked?

Tabel 24 What price range is most often booked?

Respondent:	Antwoord respondent tijdens interview:
Far & Ride Horse Riding Holidays	£2000-£3000
Paardenpas Reizen	Tussen de €1500 en €4500
Reit Safari	€ 300 – 400 per person / day
Cheval d'Adventure	850 euros to 6000 euros without international flight
In the saddle	Average price is £2,197 per person (excluding flights)

11. Which tour in South Africa is the most booked?

Tabel 25 Which tour in South Africa is the most booked?

Respondent:	Antwoord respondent tijdens interview:
Far & Ride Horse Riding Holidays	Horizon ranch, Waterberg
Paardenpas Reizen	Waterberg Lodges en African Explorer
Reit Safari	Triple B Ranch
Cheval d'Adventure	Safari Big Five
In the saddle	Ants Lodges.

12. Do you know why this tour is so popular? If so, can you explain this?

Tabel 26 Do you know why this tour is so popular? If so, can you explain this?

Respondent:	Antwoord respondent tijdens interview:
Far & Ride Horse Riding Holidays	There is no dangerous game and it is reasonably priced. It is not a camping safari and is very comfortable, people going here as a good place to learn about riding in Africa as it is safe.
Paardenpas Reizen	Prachtige lodge maar ook omdat ik er geweest ben, dat vertelt makkelijker
Reit Safari	-
Cheval d'Adventure	a very good value for cost as you can watch big five safely in a private reserve for a very good price
In the saddle	Good quality (guiding – horses and accommodation), open all year, good value, suitable for all levels of experience, easy to get to from Europe.

Bijlage 2: Antwoorden bedrijven met ruitervakanties in Zuid-Afrika

1. In which area is the company located?

Tabel 27 In which area is the company located?

Respondent:	Antwoord respondent tijdens interview:
Pakamisa	Pongola, Kwazulu- Natal
Out in Africa encounters	Entabeni game reserve, big 5. Waterberg
Bhangazi Horse Safaris	St. Lucia, Kwazulu- Natal
Horizon Horseback Safaris	Vaalwater, Limpopo
Bergtrails	In Kamberg, KwaZulu Natal
Khotso Lodge & Horse Trails	Underberg, South Africa (Drakensberg)

2. How big is the company? How many horses? Availability for how many guests?

Tabel 28 How big is the company? How many horses? Availability for how many guests?

Respondent:	Antwoord respondent tijdens interview:
Pakamisa	29 arabian and Boerperd horses. Limited to a maximum of 16 guests.
Out in Africa encounters	Fixed departure dates. 8 pax in a group for Mobile safari. 21 horses.
Bhangazi Horse Safaris	16 horses, 9 employees and about 8 guests a ride
Horizon Horseback Safaris	90 horses in South Africa and 44 in Botswana, 8 guests at camp Davidson, 16 guests at the lodge and 10 guests at the safaris in Botswana.
Bergtrails	We are a small family owned business. 22 horses Maximum 10 guests at a time
Khotso Lodge & Horse Trails	We have got 97 horses, accommodate 65 guests, medium company

3. What kind of riding holiday does your company offer? A horse ride, accommodation, all inclusive, several days riding holiday?

Tabel 29 What kind of riding holiday does your company offer? A horse ride, accommodation, all inclusive, several days riding holiday?

Respondent:	Antwoord respondent tijdens interview:
Pakamisa	All- inclusive and a 7 night riding package.
Out in Africa encounters	8 days riding all inclusive. Big 5 safari. Various accommodations on route on the reserve.
Bhangazi Horse Safaris	A horse ride
Horizon Horseback Safaris	A lodge with all-inclusive horse riding activities and several days riding holiday, also in Botswana
Bergtrails	just straight horse trail rides. The ride is 2.5hrs and goes out every day at 10:30am
Khotso Lodge & Horse Trails	Accommodation, backpackers lodge, self-catering, cabins and campsite. Rides go from 1 hr to multiday rides. Family and adventure holidays

4. What kind of rides are offered? In the winelands, at the beach, in the mountains or watching wildlife?

Tabel 30 What kind of rides are offered? In the winelands, at the beach, in the mountains or watching wildlife?

Respondent:	Antwoord respondent tijdens interview:
Pakamisa	Watching wildlife
Out in Africa encounters	Wildlife
Bhangazi Horse Safaris	At the beach and watching wildlife
Horizon Horse Safaris	Watching wildlife
Bergtrails	We are situated in the Drakensberg mountains, so our trail goes through farm and timberlands in the mountains.
Khotso Lodge & Horse Trails	1hr, 2, 3 hrs. Sunset ride, multiday cross border into Lesotho. In the mountains.

5. What kind of riders is your target group? Tourists, families, beginners, experienced riders?

Tabel 31 What kind of riders is your target group? Tourists, families, beginners, experienced riders?

Respondent:	Antwoord respondent tijdens interview:
Pakamisa	Families and experienced riders
Out in Africa encounters	Experienced
Bhangazi Horse Safaris	Tourists
Horizon Horse Safaris	Families and experienced riders for the several days safaris
Bergtrails	We cater for all the target groups you mentioned.
Khotso Lodge & Horse Trails	Adventure, family, outdoors, beginners to experienced

6. Do you also offer other activities? Which activities?

Tabel 32 Do you also offer other activities? Which activities?

Respondent:	Antwoord respondent tijdens interview:
Pakamisa	Game drives, bush walks, birding, botanical walks, archery, shooting sports and excursions.
Out in Africa encounters	Game drive included in day 1
Bhangazi Horse Safaris	no
Horizon Horse Safaris	Several additional activities, game drives, bush walks, cultural tours
Bergtrails	No we only offer the horse riding.
Khotso Lodge & Horse Trails	Hikes, tubing, water rafting

7. Did you notice a change in the number of bookings with your company over the last couple of years, and has this number increased or decreased?

Tabel 33 Did you notice a change in the number of bookings with your company over the last couple of years, and has this number increased or decreased?

Respondent:	Antwoord respondent tijdens interview:
Pakamisa	Every year we have a nice increase of riding guests.
Out in Africa encounters	Increased
Bhangazi Horse Safaris	Increased
Horizon Horse Safaris	Increased
Bergtrails	With the economy and we have seen a decrease in number of guests, both from international and local.
Khotso Lodge & Horse Trails	Increased

8. How do most guests make their booking, through a tour operator or directly?

Tabel 34 How do most guests make their booking, through a tour operator or directly?

Respondent:	Antwoord respondent tijdens interview:
Pakamisa	Directly for our offered horse riding activities and last year we had 115 riding guests booked through reiterreisen, reitsafari, unicorn trails & 2 other Dutch or Belgium agencies.
Out in Africa encounters	Equestrian Travel agencies
Bhangazi Horse Safaris	Directly or through the guesthouse where they are staying
Horizon Horse Safaris	Tour operators
Bergtrails	Directly through us, we don't deal with tour operators.
Khotso Lodge & Horse Trails	Directly

9. From which countries do most guests come?

Tabel 35 From which countries do most guests come?

Respondent:	Antwoord respondent tijdens interview:
Pakamisa	The majority of our riding guests are from Germany, followed by Switzerland, Austria, Belgium, UK.
Out in Africa encounters	France
Bhangazi Horse Safaris	-
Horizon Horse Safaris	England, Switzerland, France and Germany
Bergtrails	South Africa, UK, Australia and Germany
Khotso Lodge & Horse Trails	Dutch, German, UK

10. For how many days do most guests stay?

Tabel 36 For how many days do most guests stay?

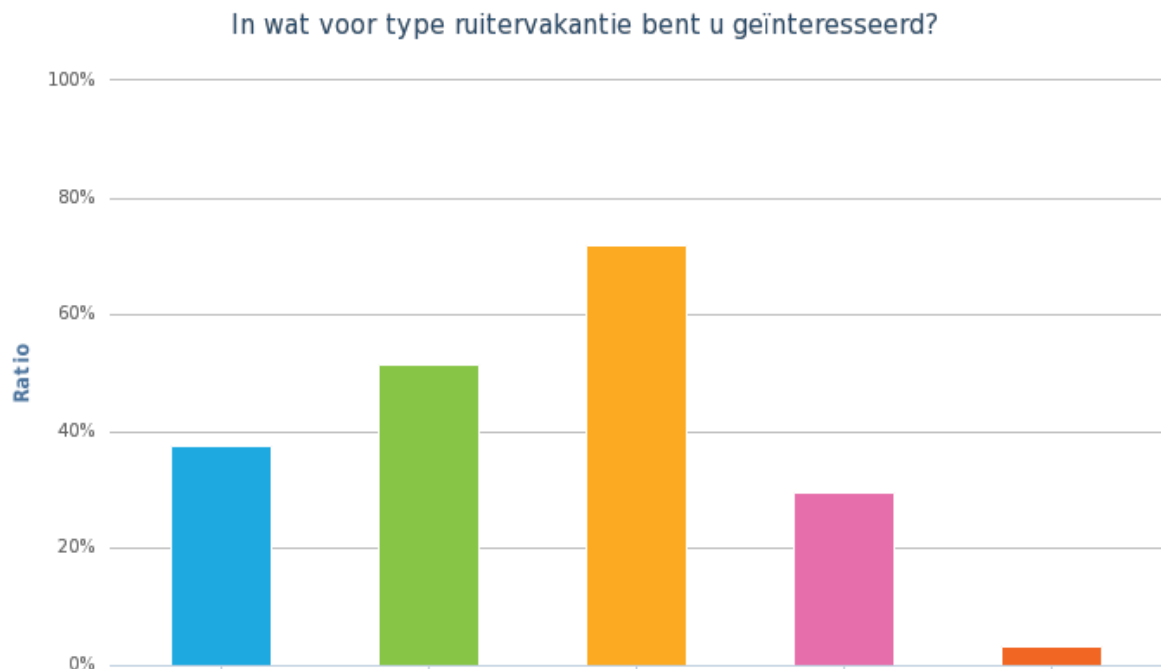
Respondent:	Antwoord respondent tijdens interview:
Pakamisa	/
Out in Africa encounters	8 days as per itinerary
Bhangazi Horse Safaris	1 ride
Horizon Horse Safaris	At the lodge in South Africa about 7 nights, some guests come for 3 or 4 nights and a lot for 10 nights. With the safari in South Africa and Botswana, 4 nights in South Africa and 3 nights in Botswana, the Tuli safari 7 nights in Botswana
Bergtrails	We only offer daily rides and guests stay at other accommodation in the area.
Khotso Lodge & Horse Trails	3

11. What time of the year are the busy months for horse riding holidays?

Tabel 37 What time of the year are the busy months for horse riding holidays?

Respondent:	Antwoord respondent tijdens interview:
Pakamisa	/
Out in Africa encounters	Sept to dec
Bhangazi Horse Safaris	April, July, August, October and December (during the school holidays)
Horizon Horse Safaris	October till December
Bergtrails	June/July and December/January.
Khotso Lodge & Horse Trails	All year round

Bijlage 3: Enquête resultaten

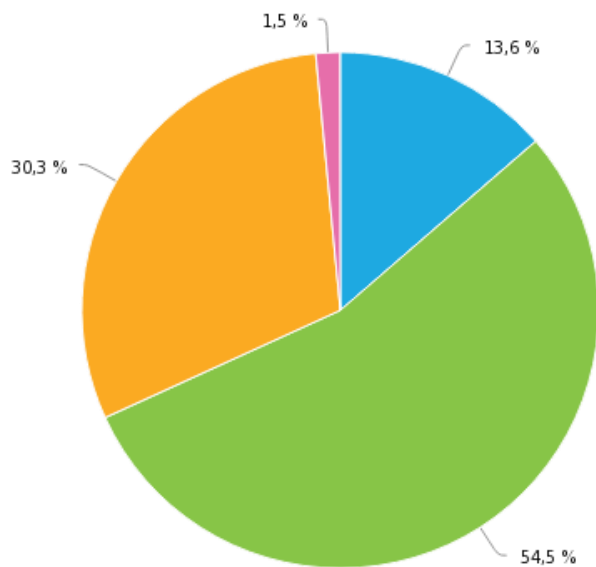


Figuur 13 In wat voor type ruitervakantie bent u geïnteresseerd?

Tabel 38 In wat voor type ruitervakantie bent u geïnteresseerd?

# ▲	Antwoord	Antwoorden	Ratio
●	Een standplaats vakantie, waarbij er elke dag wordt teruggekeerd naar de thuisbasis.	24	37,5 %
●	Een trektocht, waarbij er elke dag op een andere plaats wordt overnacht, zodat er elke dag in een andere omgeving wordt gereden.	33	51,6 %
●	Een safari, waarbij er wordt paardgereden in natuurreservaten met wilde dieren, zoals de Big 5.	46	71,9 %
●	Een western vakantie, waarbij de focus ligt op de ultieme cowboy ervaring.	19	29,7 %
●	Een cursus volgen, deze cursus is gefocust op een bepaalde discipline binnen de paardensport, of om bijvoorbeeld te leren paardrijden.	2	3,1 %

Hoeveel dagen zou u op ruitervakantie willen?

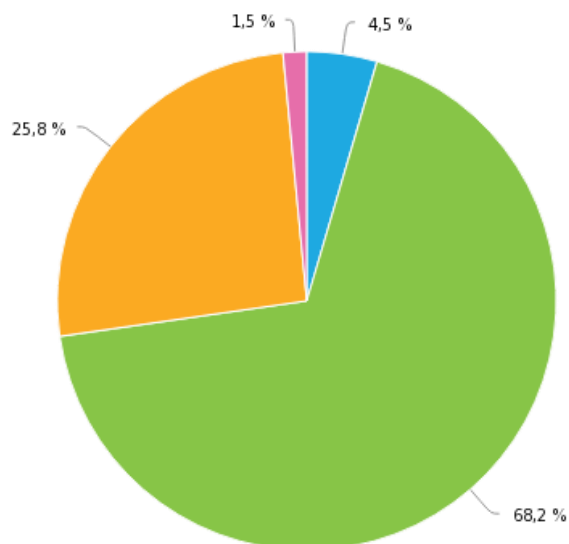


Tabel 39 Hoeveel dagen zou u op ruitervakantie willen?

# ▲	Antwoord	Antwoorden	Ratio
●	2-4 dagen	9	13,6 %
●	5-7 dagen	36	54,5 %
●	8-12 dagen	20	30,3 %
●	12+ dagen	1	1,5 %

Figuur 14 Hoeveel dagen zou u op ruitervakantie willen?

Hoeveel uur per dag wilt u paardrijden?

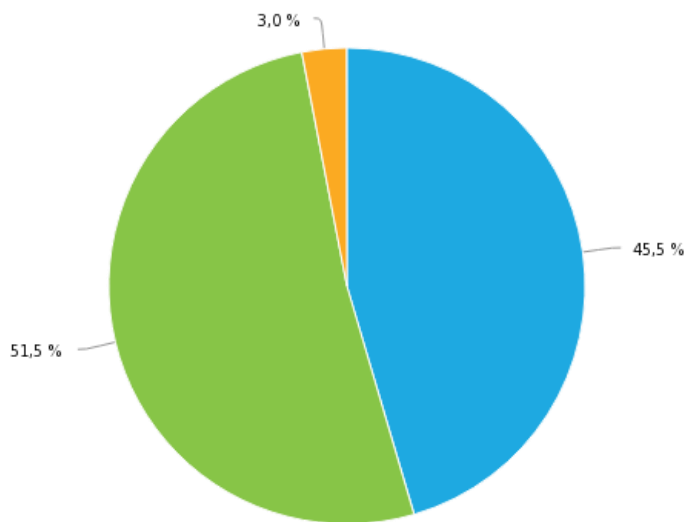


Tabel 40 Hoeveel uur per dag wilt u paardrijden?

# ▲	Antwoord	Antwoorden	Ratio
●	1 of 2 uur	3	4,5 %
●	3 of 4 uur	45	68,2 %
●	5 of 6 uur	17	25,8 %
●	7 uur of langer	1	1,5 %

Figuur 15 Hoeveel uur per dag wilt u paardrijden?

Welke mate van intensiteit van de ritten wenst u tijdens uw ruitervakantie?

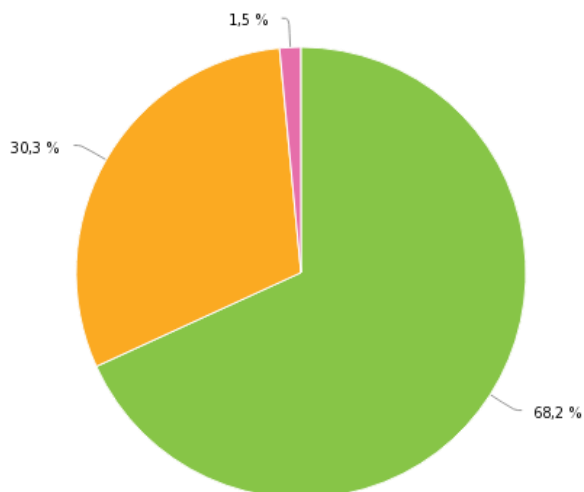


Figuur 16 Welke mate van intensiteit van de ritten wenst u tijdens uw ruitervakantie?

Tabel 41 Welke mate van intensiteit van de ritten wenst u tijdens uw ruitervakantie?

#▲	Antwoord	Antwoorden	Ratio
●	Lange dagen in het zadel met veel draf en galop.	30	45,5 %
●	Minder lang paardrijden per dag en iets rustigere ritten (meer stap en draf en een beetje galop).	34	51,5 %
●	Relaxte kortere ritten per dag met veel stappen en korte stukjes draven.	2	3,0 %

Wat is de gewenste groepsgrootte van de paardrijritten?



Tabel 42 Wat is de gewenste groepsgrootte van de paardrijritten?

#▲	Antwoord	Antwoorden	Ratio
●	1-2 ruiters	0	0 %
●	2-5 ruiters	45	68,2 %
●	6-10 ruiters	20	30,3 %
●	meer dan 10 ruiters	1	1,5 %

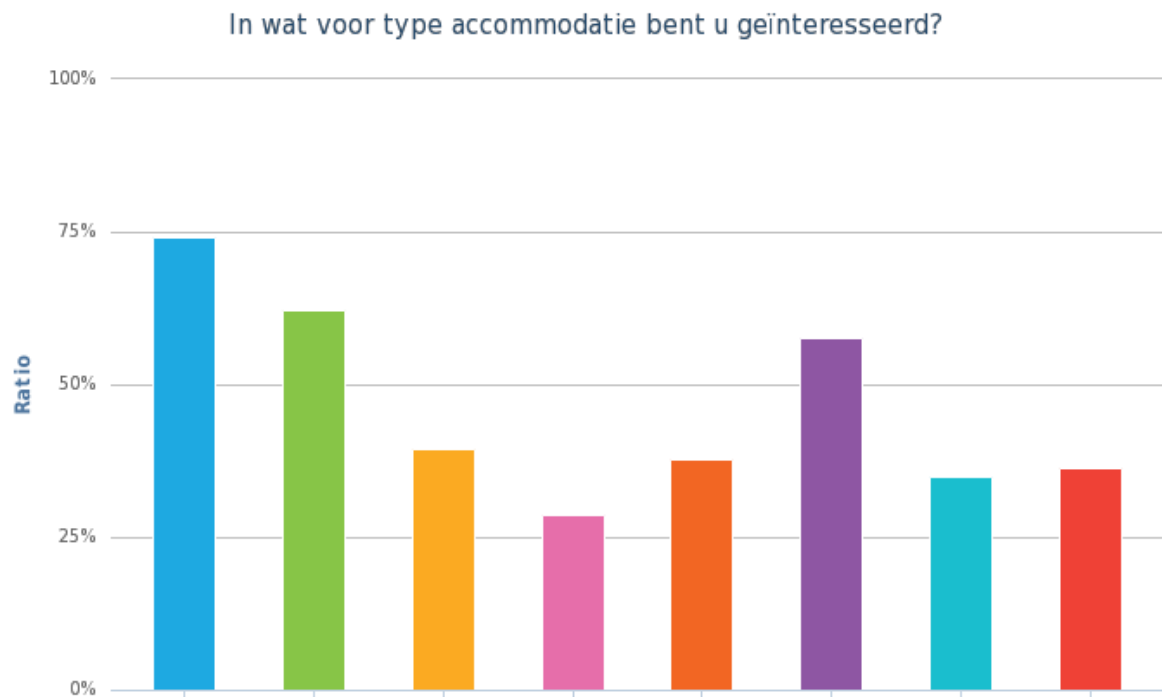
Figuur 17 Wat is de gewenste groepsgrootte van de paardrijritten?



Figuur 18 In welke omgeving wilt u graag paardrijden?

Tabel 43 In welke omgeving wilt u graag paardrijden?

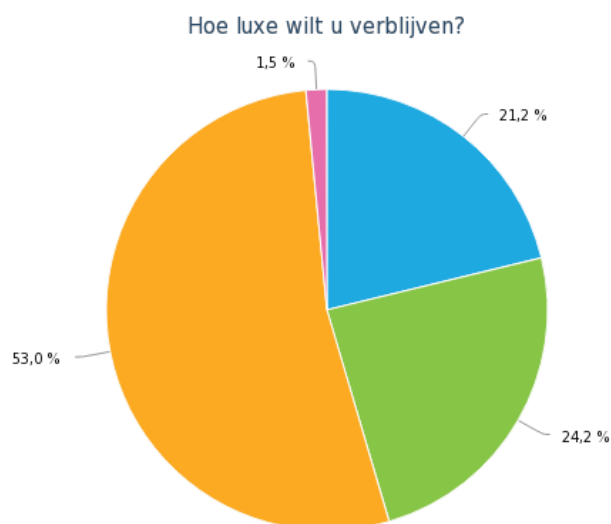
#▲	Antwoord	Antwoorden	Ratio
●	in de bergen	42	63,6 %
●	in de bossen	38	57,6 %
●	op het strand	41	62,1 %
●	in dorpjes	18	27,3 %
●	tussen wijngaarden	32	48,5 %
●	safari in een big 5 reservaat	52	78,8 %
●	safari zonder big 5	23	34,8 %



Figuur 19 In wat voor type accommodatie bent u geïnteresseerd?

Tabel 44 In wat voor type accommodatie bent u geïnteresseerd?

#▲	Antwoord	Antwoorden	Ratio
●	Lodge	49	74,2 %
●	bed & breakfast	41	62,1 %
●	hotel	26	39,4 %
●	camping	19	28,8 %
●	resort	25	37,9 %
●	chalet	38	57,6 %
●	pension	23	34,8 %
●	appartement	24	36,4 %

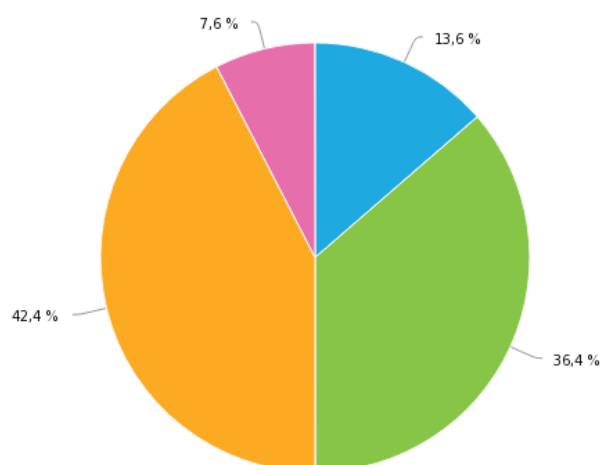


Tabel 45 Hoe luxe wilt u verblijven?

#▲	Antwoord	Antwoorden	Ratio
●	backpackers/ kamperen	14	21,2 %
●	1 of 2 sterren	16	24,2 %
●	3 of 4 sterren	35	53,0 %
●	5 of 6 sterren	1	1,5 %

Figuur 20 Hoe luxe wilt u verblijven?

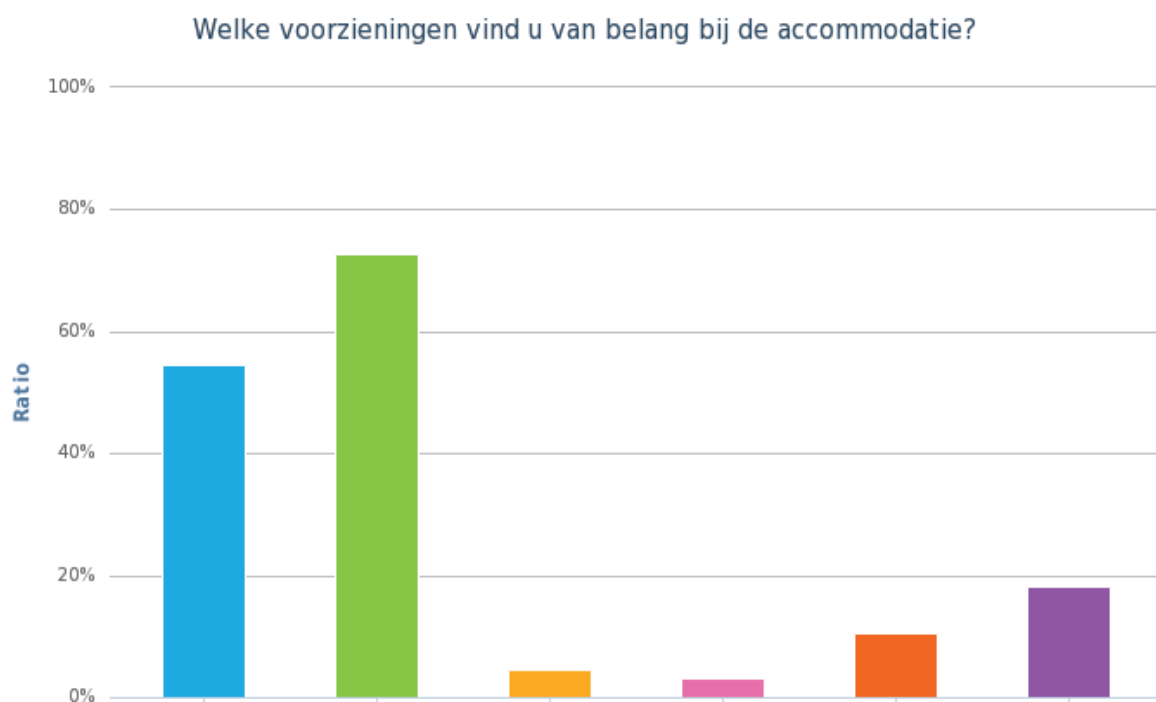
Waar gaat uw voorkeur naar uit met betrekking tot de maaltijden?



Figuur 21 Waar gaat uw voorkeur naar uit met betrekking tot de maaltijden?

Tabel 46 Waar gaat uw voorkeur naar uit met betrekking tot de maaltijden?

#▲	Antwoord	Antwoorden	Ratio
●	ontbijt inbegrepen	9	13,6 %
●	inclusief ontbijt & avondeten	24	36,4 %
●	All- inclusief	28	42,4 %
●	eigen kookgelegenheid	5	7,6 %

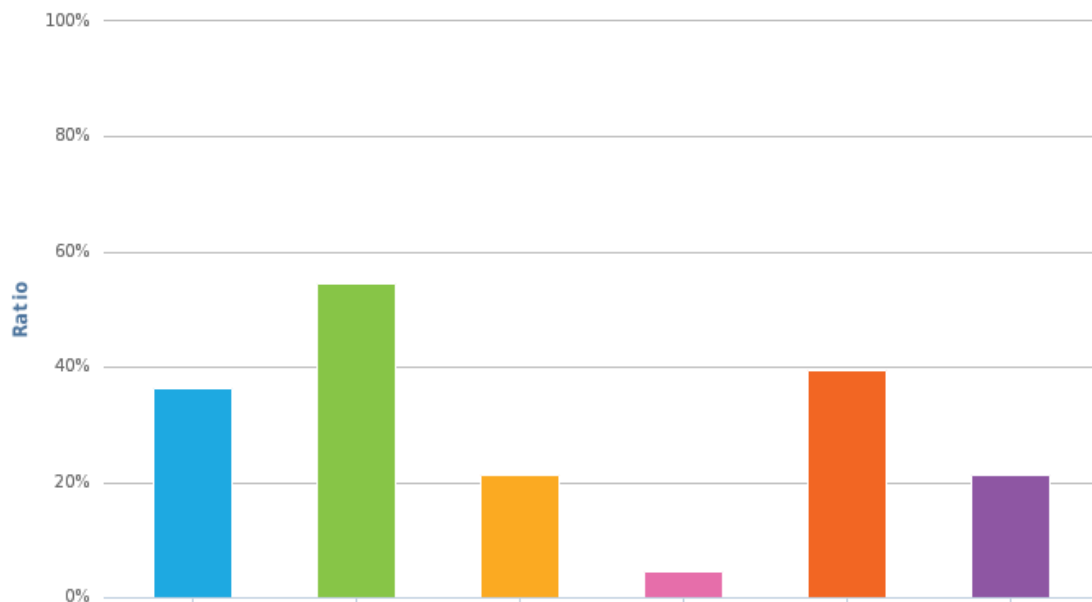


Figuur 22 Welke voorzieningen vindt u van belang bij de accommodatie?

Tabel 47 Welke voorzieningen vindt u van belang bij de accommodatie?

#▲	Antwoord	Antwoorden	Ratio
●	restaurant	36	54,5 %
●	zwembad	48	72,7 %
●	fitnessruimte	3	4,5 %
●	roomservice	2	3,0 %
●	wellnesscentrum	7	10,6 %
●	Anders, namelijk;	12	18,2 %
Anders, namelijk;: ●			
	niets, bij trektocht/paarden vakantie in afrika hoort back2basic	Dicht bij een supermarkt/dorpje	Niks specifiek. Goed bed
	Tuin	Vuurkorf.	Sanitair
		Geen	Bar
			Terras bij verblijf
			goede wc/badkamer
			wifi (2x)

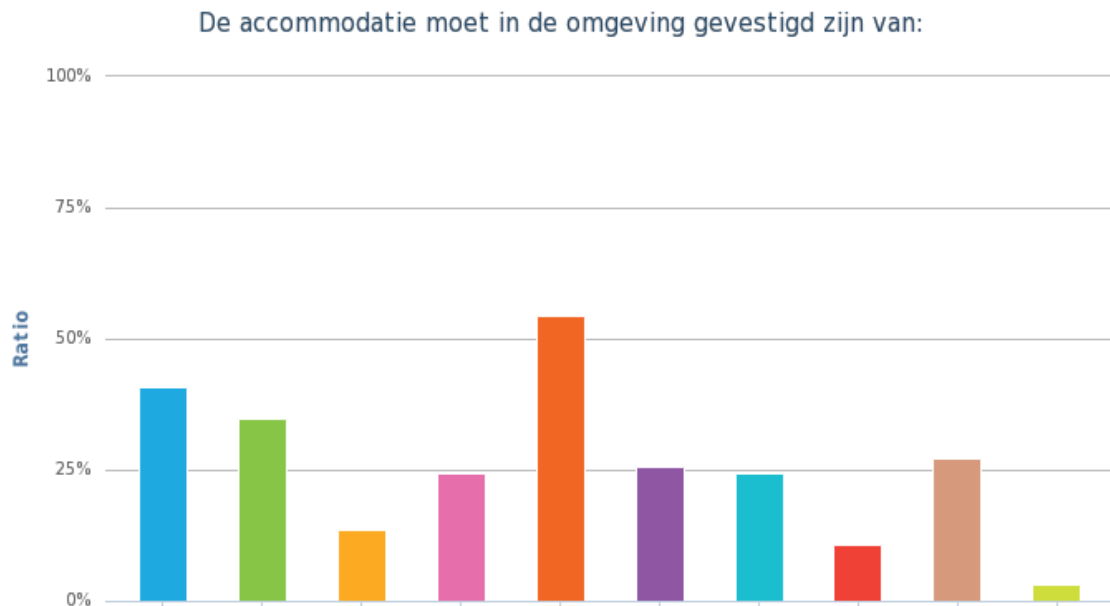
Welke activiteiten wilt u graag doen naast het paardrijden op de accommodatie?



Figuur 23 Welke activiteiten wilt u graag doen naast het paardrijden op de accommodatie?

Tabel 48 Welke activiteiten wilt u graag doen naast het paardrijden op de accommodatie?

#▲	Antwoord	Antwoorden	Ratio
●	game drives	24	36,4 %
●	wandelen	36	54,5 %
●	fietsen/ mountain biken	14	21,2 %
●	vissen	3	4,5 %
●	watersport activiteiten	26	39,4 %
●	Anders, namelijk;	14	21,2 %
Anders, namelijk;: ● Sightseeing (cultureel) en af en toe een beetje nietsnutten bij het zwembad Hardlopen. Meer om in te zwembad relaxen Scooter of iets huren en lekker touren Geen, paardrijden vermoeiend genoeg Safari met de auto Relaxen aan het zwembad/strand etc Big Five natuurlijk spotten Vogels kijken (birding) niets Relaxen Safari volleyball Geen Yoga			



Figuur 24 De accommodatie moet in de omgeving gevestigd zijn van:

Tabel 49 De accommodatie moet in de omgeving gevestigd zijn van:

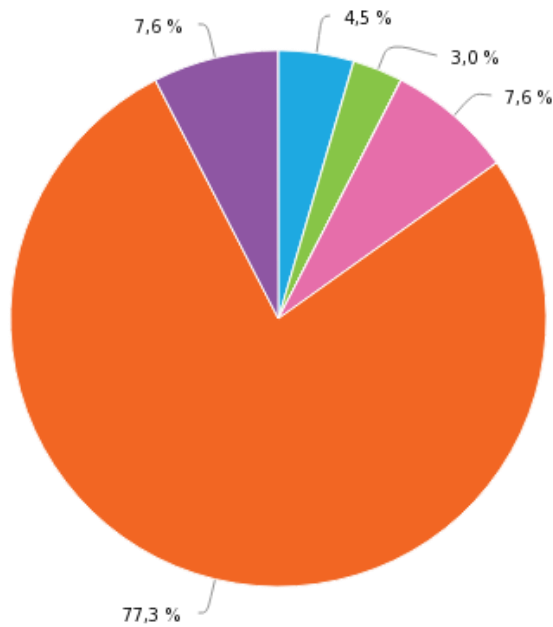
#▲	Antwoord	Antwoorden	Ratio
●	het strand	27	40,9 %
●	Anders, namelijk;	2	3,0 %
●	een dorp	23	34,8 %
●	een stad	9	13,6 %
●	de bergen	16	24,2 %
●	een nationaal park	36	54,5 %
●	een meer	17	25,8 %
●	een bos	16	24,2 %
●	vliegveld	7	10,6 %
●	niet belangrijk	18	27,3 %

Anders, namelijk;: ●

Voor dit soort vakanties is het belangrijk dat er s avonds gedronken en gefeest wordt

afwisseling tussen stad/dorp en natuur

De accommodatie moet in de omgeving gevestigd zijn van:



Figuur 25 De accommodatie moet in de omgeving gevestigd zijn van:

Tabel 50 De accommodatie moet in de omgeving gevestigd zijn van:

#▲	Antwoord	Antwoorden	Ratio
●	Johannesburg	3	4,5 %
●	Kaap stad	2	3,0 %
●	Durban	0	0 %
●	Krugerpark	5	7,6 %
●	Niet belangrijk	51	77,3 %
●	Anders, namelijk;	5	7,6 %

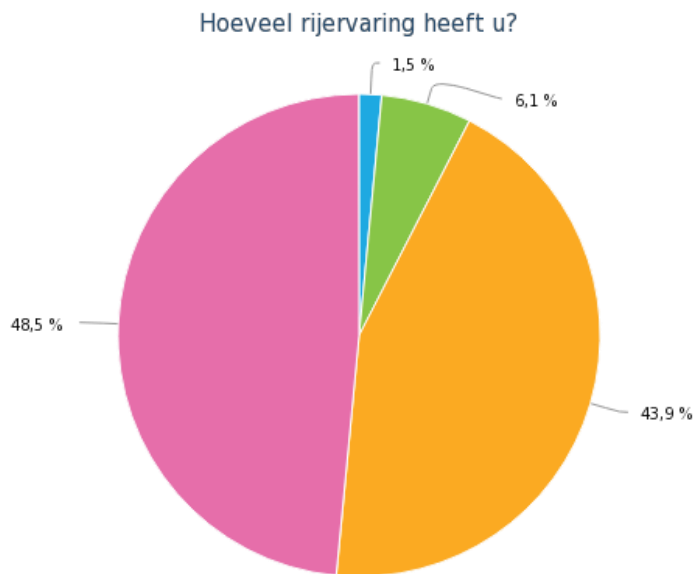
Anders, namelijk;: ●

Ik ben er niet bekend, maar een mooie omgeving om te kunnen rijden en niet te ver van een dorp/stad.

Maaht niet uit zolang het niet in Johannesburg is

Mooie omgeving

Hluhluwe (2x)

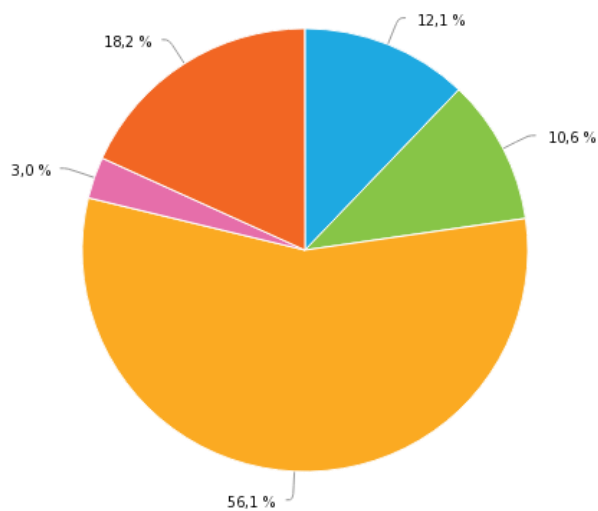


Figuur 26 Hoeveel rijervaring heeft u?

Tabel 51 Hoeveel rijervaring heeft u?

# ▲	Antwoord	Antwoorden	Ratio
●	beginner	1	1,5 %
●	gevorderde beginner	4	6,1 %
●	gevorderde ruiter	29	43,9 %
●	zeer gevorderde ruiter	32	48,5 %

Met wat voor reisgezelschap wilt u op ruitervakantie gaan?



Figuur 27 Met wat voor reisgezelschap wilt u op ruitervakantie gaan?

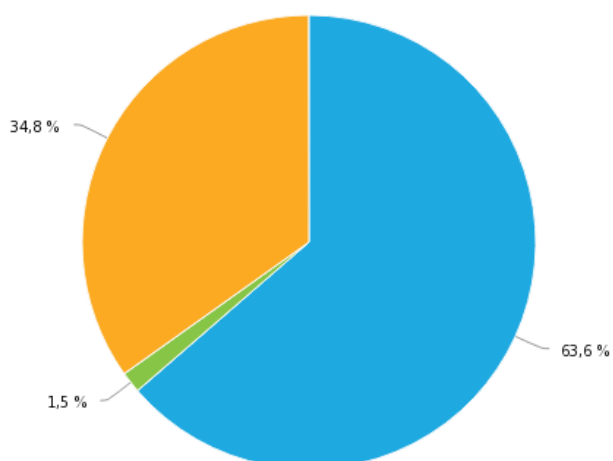
Tabel 52 Met wat voor reisgezelschap wilt u op ruitervakantie gaan?

# ▲	Antwoord	Antwoorden	Ratio
●	alleen	8	12,1 %
●	met partner	7	10,6 %
●	met een vriend of vriendin	37	56,1 %
●	met gezin/ familie	2	3,0 %
●	met een groep	12	18,2 %

Bestaat het reisgezelschap uit alleen maar ruiters of ook niet- ruiters?

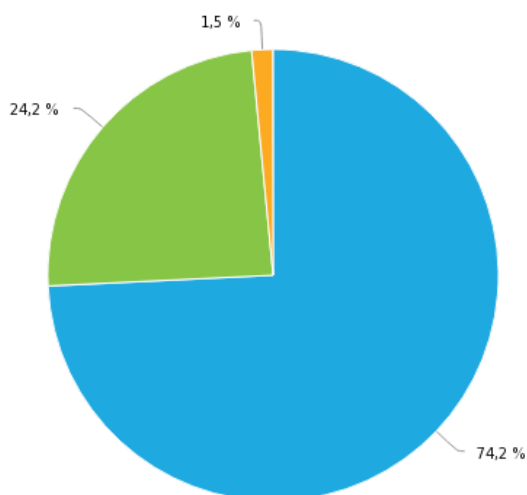
Tabel 53 Bestaat het reisgezelschap uit alleen maar ruiters of ook niet-ruiters?

#▲	Antwoord	Antwoorden	Ratio
●	alleen ruiters	42	63,6 %
●	niet ruiters	1	1,5 %
●	zowel ruiters als niet- ruiters	23	34,8 %



Figuur 28 Bestaat het reisgezelschap uit alleen maar ruiters of ook niet-ruiters?

Hoeveel geld bent u bereid om te besteden aan een ruitervakantie per week (7 dagen) per persoon?



Figuur 29 Hoeveel geld bent u bereid om te besteden aan een ruitervakantie per week (7 dagen) per persoon?

Tabel 54 Hoeveel geld bent u bereid om te besteden aan een ruitervakantie per week (7 dagen) per persoon?

#▲	Antwoord	Antwoorden	Ratio
●	€1000 tot €2000	49	74,2 %
●	€2000 tot €4000	16	24,2 %
●	€4000 of meer	1	1,5 %

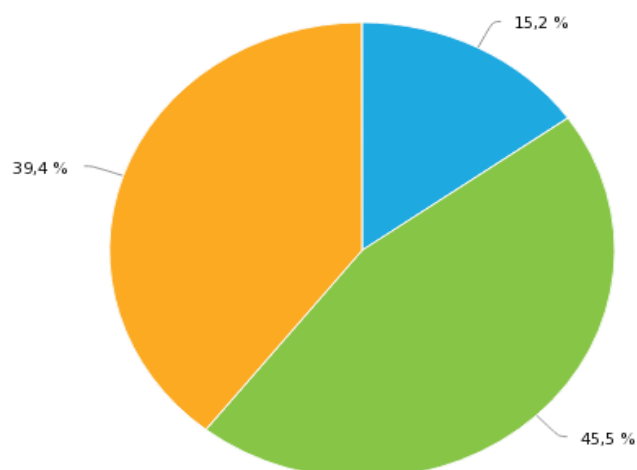


Figuur 30 Wat vind u belangrijk tijdens de vakantie?

Tabel 55 Wat vind u belangrijk tijdens de vakantie?

#▲	Antwoord	Antwoorden	Ratio
●	persoonlijk contact met het personeel	30	45,5 %
●	contact met de lokale bevolking en cultuur	30	45,5 %
●	een duurzaam toeristisch bedrijf, waarbij rekening wordt gehouden met de natuur, het milieu en de cultuur (bijvoorbeeld een programma ter ondersteuning van de lokale bevolking)	47	71,2 %
●	een avontuurlijke vakantie	39	59,1 %
●	een kleine groep gasten	22	33,3 %
●	een luxe en ontspannen vakantie	22	33,3 %

Wilt u naast het paardrijden verder nog reizen in Zuid Afrika?

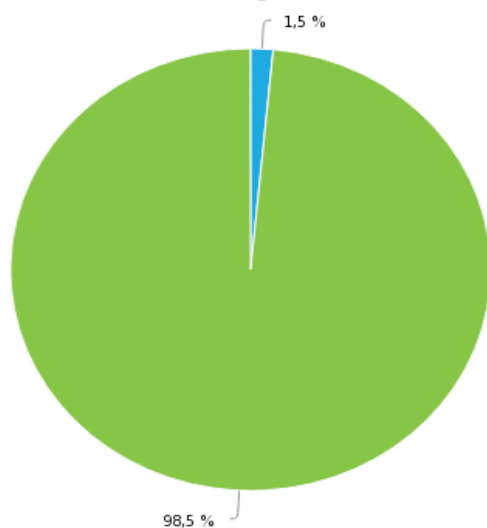


Figuur 31 Wilt u naar het paardrijden verder nog reizen in Zuid-Afrika?

Tabel 56 Wilt u naar het paardrijden verder nog reizen in Zuid-Afrika?

#▲	Antwoord	Antwoorden	Ratio
●	nee, ik verblijf de gehele reis op de accommodatie en ga daarna weer terug naar Nederland	10	15,2 %
●	ja, tijdens de ruitervakantie wil ik uitstapjes maken in de omgeving	30	45,5 %
●	Ja, na de ruitervakantie wil ik nog verder reizen	26	39,4 %

Wat is uw geslacht?

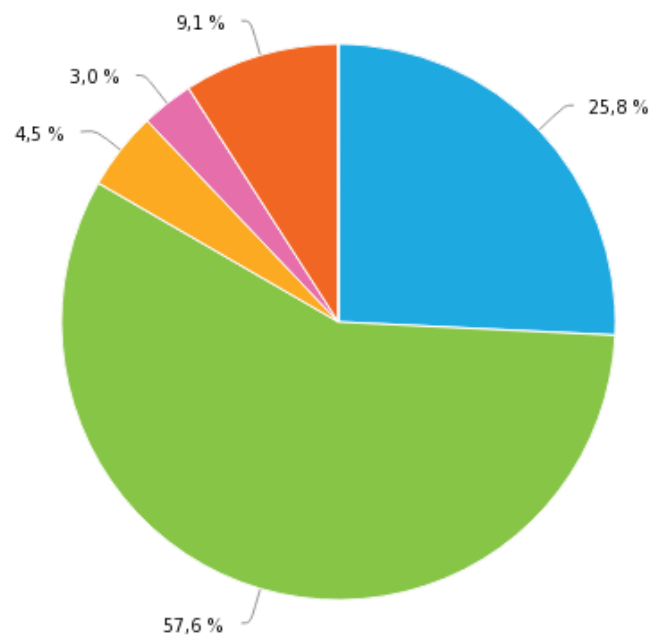


Tabel 57 Wat is uw geslacht?

#▲	Antwoord	Antwoorden	Ratio
●	mannelijk	1	1,5 %
●	vrouwelijk	65	98,5 %

Figuur 32 Wat is uw geslacht?

In welke leeftijdscategorie valt u?



Figuur 33 In welke leeftijdscategorie valt u?

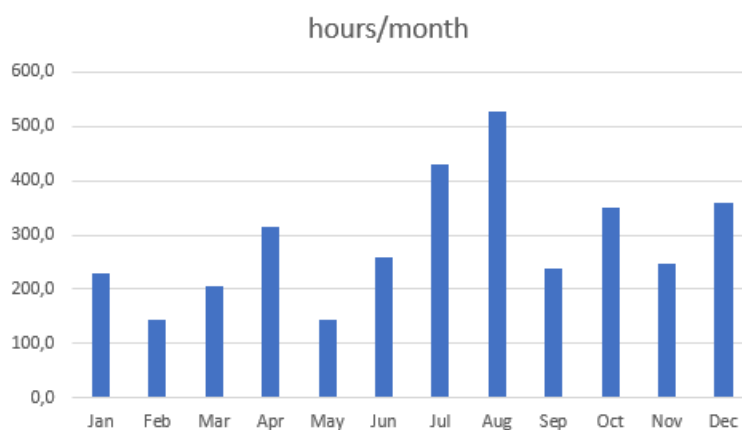
Tabel 58 In welke leeftijdscategorie valt u?

#▲	Antwoord	Antwoorden	Ratio
●	20 jaar of jonger	17	25,8 %
●	21-30 jaar	38	57,6 %
●	31-40 jaar	3	4,5 %
●	41-50 jaar	2	3,0 %
●	51-60 jaar	6	9,1 %
●	61 jaar of ouder	0	0 %

Bijlage 4: Aantal ritten en kosten Bhangazi Horse Safaris

Omzet/ aantal uren en gasten per maand/ dag weergegeven over het jaar 2017:

Month	Turnover 2017		Deflated Turnover	hours/month	hours/month	guests/month	guests/ day	hours/ day
Jan	91456,01	6,6%	62958,6	165,7	228,6	152,4	4,9	7,4
Feb	57019,3	4,1%	39252,3	103,3	142,5	95,0	3,4	5,1
Mar	82282,92	6,0%	56643,8	149,1	205,7	137,1	4,4	6,6
Apr	126303,95	9,2%	86948,0	228,8	315,8	210,5	7,0	10,5
May	57820	4,2%	39803,5	104,7	144,6	96,4	3,1	4,7
Jun	103752,93	7,5%	71423,9	188,0	259,4	172,9	5,8	8,6
Jul	172070	12,5%	118453,5	311,7	430,2	286,8	9,3	13,9
Aug	211250	15,3%	145425,2	382,7	528,1	352,1	11,7	17,6
Sep	95470	6,9%	65721,9	173,0	238,7	159,1	5,3	8,0
Oct	140740	10,2%	96885,9	255,0	351,9	234,6	7,6	11,4
Nov	98430	7,1%	67759,5	178,3	246,1	164,1	5,5	8,2
Dec	143410	10,4%	98723,9	259,8	358,5	239,0	7,7	11,6
	1380005,11	100%	950000	2500,0	3450,0	2300,0	191,7	287,5
			2500					



Kostenstructuren:

Maandelijkse kosten in Zuid-Afrikaanse Rand

Vaste kosten:		
	Aansprakelijkheidsverzekering	R1600
	Concessie	R2500
	Website	R199
	KwaZulu Web	R245
	Auto verzekering	R600
	Totaal:	R5144
Loonkosten:		
	Totaal 7 werknemers:	R33120
Variabele kosten:		
Paarden		
	voer	R19600
	Hoefsmid	R1500
	Dierenarts	R5000
	Stalling Imfolozi	R3000
	Overige	R1500
	Totaal:	R30600
Kantoor		
	Vodacom	R1000
	Beltegoed personeel	R1000
	Totaal:	R2000
Auto		
	Brandstof	R2500
	Onderhoud	R3000
	Totaal:	R5500
	Totale kosten:	R76364

De kosten die niet in de berekening zijn meegenomen zijn investeringen. Investerings zoals het aanschaffen van nieuwe zadels, nieuwe paarden, training van de medewerkers, website, marketingmateriaal, ticket boekjes en de domein naam.

Bijlage 5: Interview met Albert Lindeboom en Cisca van Asperen

Op 03-05-2018 heb ik Albert Lindeboom en Cisca van Asperen geïnterviewd, de eigenaren van Elephant Coast Guesthouse in St. Lucia.

Ik: Hoeveel jaar wonen jullie nu in Zuid-Afrika? En wat was de reden dat u naar Zuid-Afrika wilde emigreren?

Albert: Wij zijn 3 keer op vakantie geweest naar Zuid-Afrika en de laatste keer vroegen de eigenaren van dit guest house of wij het over wilden kopen. Wij wonen hier nu sinds juni 2013. De eigenaresse had namelijk COPD en in Nederland is dat al vreselijk, maar hier is het al helemaal niet te doen. Dus wilden ze weer terug verhuizen naar Nederland. Toen vroeg ik aan de eigenaar hoe dat proces van emigreren in zijn werk gaat en hij zei "oh dat is allemaal heel makkelijk". Maar ik dacht nou ik weet het niet, dus ik ging eerst maar wat meer onderzoek doen. In Nederland hadden we verschillende bedrijven, zo had ik een Bruna winkel en mijn vrouw werkte bij het Holland Casino. In de winkel vroeg ik aan een collega of hij niet een boek over Zuid-Afrika voor mij had en toen kwam ik bij dit boek uit "Wonen en kopen in Zuid-Afrika" alles over wonen en onroerend goed in Zuid-Afrika. Dus ik heb dat boek eerst drie keer helemaal doorgespit en elke keer kwam ik weer bij de naam "Intergate" uit waar ook dit boekje van is. Toen hebben we contact opgenomen met Intergate en hebben we een gesprek gehad met Marcia, zij werkt voor Intergate en is zelf een Nederlandse.

Ik: Hoeveel geld heeft de aanvraag van het visum (ongeveer) gekost? En wat heeft dit bedrijf allemaal voor jullie gedaan?

Veel ondernemers hier in St. Lucia die zeggen dat het allemaal te duur is om in zee te gaan met Intergate en doen het hele emigratie proces zelf, maar als je kijkt naar hoe lang het bij hun heeft geduurd en hoeveel geld zij ondertussen kwijt zijn... dan denk ik dat wij het toch niet verkeerd hebben gedaan om met Intergate in zee te gaan. Vroeger zat er nog een Home Affairs hier in Richards Bay, maar die is nu weg, dus nu moet je naar Durban toe en dat is maar een bijkantoor. Als je de dames hier in het dorp spreekt die nu met een Zuid-Afrikaans man zijn en hun partnervisum moesten regelen...oh dat was een drama. Soms moesten ze helemaal naar Port Elisabeth naar Home Affairs. Ook een keer kwamen ze daar aan in Port Elisabeth en kwamen ze erachter dat het kantoor een week dicht was, toen konden ze weer helemaal terug en later weer gaan. Nee, het is niet makkelijk om een visum aan te vragen in Zuid-Afrika, het is een hoop papierwerk.

Maar Intergate heeft ons goed geholpen. Als ik het goed zeg kostte het toen der tijd €1250 per persoon om via Intergate een visum aan te vragen. Nou, €1250 per persoon is peanuts als je kijkt hoeveel Rand je moet investeren in het land en hoe duur de aankoop van dit guest house was.

Na het gesprek met Marcia van Intergate is alles in gang gezet, je moet 150 formulieren invullen, dus die stuurt Intergate allemaal op via de email. Dan vul je die formulieren zelf in en vervolgens stuur je ze weer terug naar Intergate, hun gaan dan alles controleren en als het goed is dan kan je met die 150 formulieren naar Home Affairs.

Het verschil tussen Nederland en hier is dat als er vanmiddag iets besloten wordt, dan gaat die wet morgen gelijk in. In Nederland moet de wet eerst door de 2^{de} kamer, dan de 1^{ste} kamer en dan gaan ze bedenken wanneer de wet in gaat. Dus die formulieren die je in moet vullen kunnen dagelijks veranderen. Wij kregen laat maar zeggen op woensdag goedkeuring van Intergate dat onze formulieren allemaal klopte en toen wilden we op vrijdag naar Home Affairs om het in te leveren en toen kregen we op donderdag van Intergate een berichtje dat op formulier 75 iets aangepast moest worden, want er was net een nieuwe wet ingegaan. Dat soort dingen allemaal, daar moet je heel erg mee opletten. Zo hadden we ook een keer dat we bij Home Affairs stonden.... En oh die mensen daar

zijn super streng... ik wil niet snel iemand vermoorden, maar die vrouw achter die balie daar die kon ik wel vermoorden. Ze blijven net zolang door die formulieren zoeken totdat ze 1 foutje zien en dan kan je weer terug naar huis met al je 150 formulieren en later terugkomen. Elk formulier moet je laten stempelen bij het politiebureau, toen was er 1 formulier niet gestempeld... ik weet ook niet waarom, die was er waarschijnlijk tussendoor geglipt of dubbelgevouwen of iets... dus toen stuurde ze ons weer naar huis... het was niet eens een belangrijk formulier... maar nee daar zijn ze heel streng in. Ze weten ook precies welke formulieren de afgelopen 2 weken zijn veranderd dus als je daar aankomt dan zoeken ze die formulieren er al tussenuit om te checken of je dat wel hebt aangepast. Daarom is Intergate zo fijn, die zijn op de hoogte van alle veranderingen en die geven dat dan ook elke keer even aan je door, zodat je het aanpast voordat je helemaal naar Durban rijdt naar Home Affairs.

Ik: Welke onderdelen heeft u vanuit Nederland geregeld en welke vanuit Zuid-Afrika?

Albert: Wij hebben het papierwerk voor een gedeelte in Nederland geregeld, wij zijn zelfs nog 1 keer naar de Ambassade gereden in Den Haag om 1 papiertje op te halen. Je moet ook van alles aan kunnen tonen, zoals een verklaring van goed gedrag, gezondheidspapieren, iets van de politie, bankpapieren. Zo hebben wij al onze winkels verkocht en daaruit is veel geld vrij gekomen, maar in Zuid-Afrika was veel vals geld in omloop, veel drugs geld en de burgemeester enzo werden gewoon omgekocht. Maar nu hebben ze besloten dat als er mensen vanuit het buitenland Zuid-Afrika in komen dat ze wel willen weten waar het geld vandaan komt. Dus op de papieren moet staan dat we de Bruna hebben verkocht en voor zoveel geld etc. of ze het checken dat weet ik niet, maar het gaat erom dat je het kan aantonen.

Ik: Hoe lang duurde de aanvraag van het visum? En op basis van welk visum zijn jullie in Zuid-Afrika?

Albert: Het voorlopige bedrijfsvisum hadden wij binnen 6 maanden rond, daarmee zijn wij naar Zuid-Afrika gegaan en toen wij het papierwerk inleverde bij Home Affairs hebben we direct een permanent visum aangevraagd. Ze vertelde dat wij binnen 1 jaar een sms'je zouden ontvangen dat de aanvraag in behandeling wordt genomen...toen wij naar buiten liepen kreeg ik al een sms'je "uw aanvraag is in behandeling" en vanaf dat moment hadden wij binnen een jaar een permanente verblijfsvergunning. Het kan allemaal dus erg snel gaan.

Ik: Hoe heeft u de opstart van het bedrijf kunnen financieren?

Albert: Aangezien wij in Nederland alles hadden verkocht, hadden we genoeg geld om het guest house te kopen en hoefden wij geen lening af te sluiten. Ik zou ook niet aanraden om hier een lening af te sluiten, de rente hier is 10/11% dus als je daar eenmaal aan begint dan kom je nooit meer uit de schulden.

Ik: Aan welke eisen moest u allemaal voldoen voor het visum?

Albert: Wij moesten toen der tijd geloof ik 3,5 miljoen Rand investeren in het land, nouja dit guest house is veel meer waard dus hier hebben wij dat geld geïnvesteerd. Daarnaast moet je ook mensen in dienst nemen en €750 betalen als je een voorlopige verblijfsvergunning hebt, als het dan niet goed gaat met de zaken dan kunnen ze van dat geld een vliegticket voor je kopen en je het land uitsturen. Nu wij een permanente verblijfsvergunning hebben, geldt dat niet meer en hebben wij dit geld terug gekregen.

Het gaat erom dat als je bedrijf failliet gaat en je geen inkomsten meer hebt, je hier geen geld hebt en ze hebben hier niet allemaal vangnetten zoals in Nederland. In Nederland als je klaar bent met school en je kan niet direct een baan vinden, dan hebben ze wel een potje dat je een uitkering krijgt.

Hier is heel veel werkloosheid en die mensen hebben niks, als er in Nederland werkloosheid is dan krijg je tenminste nog een uitkering. In principe is in Nederland alles veel beter geregeld, vaak zie je alleen maar de slechte dingen van het land waar je in woont, maar ik ben er nog steeds van overtuigd dat Nederland het beste land is om in te wonen. Hier in Zuid-Afrika klagen de Zuid-Afrikanen dat alles slecht is in dit land, iedereen wil het land uit, maar uiteindelijk komen ze allemaal weer terug naar Zuid-Afrika. Het is hier toch zo slecht nog niet.

Wij krijgen vaak jongeren die allemaal zeggen dat ze een guest house willen beginnen hier in Zuid-Afrika en wij raden het ze af. Als je hier zit, dan ben je zo opgesloten, dit dorpje is te klein er is niks te beleven en Richards Bay is een uur rijden, dus als je hier drie maanden bent en af een toe boodschappen doet en uit eten gaat dan ben je er op een gegeven moment wel klaar mee. Vooral als je net begint en geen geld hebt voor een manager en 24 uur per dag, 7 dagen per week, 365 dagen per jaar moet werken.... Jongeren van jou leeftijd moeten gaan reizen en de wereld zien, er is nog zo veel meer moois te zien. Een guest house is iets voor als je met pensioen gaat en als je geld hebt om een manager aan te nemen, dat hebben wij en daarom kunnen wij volgende week ook 2 weken op vakantie gaan zodat je er even uit bent... anders komen de muren op een gegeven moment op je af.

Ik: Zijn er op dit moment nog eisen waaraan u moet voldoen om het visum te behouden?

Albert: Wij hebben dit guest house overgekocht, maar ook dan moet je een compleet businessplan inleveren, wij hebben het idee dat het gewoon ergens op een stapel beland en er niet naar gekeken wordt, maar je moet het wel maken. Ook als je een voorlopig visum hebt zijn er eisen waar je aan moet voldoen, zo moet je na 3 jaar al je gegevens opsturen om aan te tonen dat je je bedrijf nog hebt en genoeg geld op je bankrekening hebt. En vervolgens na 2 jaar nog een keer. Mocht het bedrijf failliet gaan dan houdt dit in dat je visum wordt ingetrokken en je het land moet verlaten.

Qua financiering kan je geen lening nemen in Nederland als je een verblijfsvergunning hebt hier in Zuid-Afrika, wel kan je dat van te voren regelen en dan een rekening openen in Zuid-Afrika... maar hoe dat precies zit weet ik niet. Ook kan je een investeerder zoeken, maar daar moet je heel erg mee oppassen, vooral in het buitenland. Investeerders willen ook alleen maar geld verdienen en er zitten een paar goede tussen, maar de meeste zijn niet te vertrouwen. Je mag dit boekje wel even lenen hier staat heel veel in, dus als je dit eerst goed doorleest dan heb je al heel veel informatie.

Bijlage 6: Interview met Olga Bilderbeek

Op 03-05-2018 heb ik Olga Bilderbeek geïnterviewd, de eigenaresse van Serene Estate Guest house in St. Lucia.

Ik: Hoe hebben jullie het emigratieproces doorlopen? Wanneer zijn jullie naar Zuid-Afrika gegaan, en waarom? Hoe is dit allemaal verlopen? En wat voor visum hebben jullie aangevraagd?

Olga: Wij zijn 14/ 15 jaar geleden toen hebben wij het oude pand wat hier stond gekocht, toen zijn wij pas begonnen in Nederland om ons voor te bereiden op de move naar Zuid-Afrika. Daar hebben wij 2 jaar over gedaan, in de tussentijd hebben we het huis verhuurd aan de vorige eigenaar. Wij wilden een Guest house beginnen, maar het ging ook om de architectuur, want Hans is architect en hij wilde graag iets bijzonders bouwen. En ik wilde graag een klein Guest house. Vanuit Nederland hebben we alles aangevraagd en tekeningen gemaakt en dat was allemaal niet heel erg makkelijk, steeds kwamen tekeningen weer terug enzo...want de tekeningen in Nederland zijn veel groter en alles is net even iets anders. Daarnaast zijn wij heel erg bezig geweest met onderzoeken hoe veilig is het nou hier in Zuid-Afrika enzo... we hebben wel al veel gereisd door zuid Afrika.

Ik: Jullie zijn voor de emigratie al meerdere keren in Zuid-Afrika geweest?

Olga: Ja, al 7 keer...en we hebben ons nooit onveilig gevoeld hoor dat niet. We hebben ook heel bewust gekozen voor deze hoek, we hebben ook gedacht aan Kaapstad, Swellendan die hoek, voordereest niet echt, niet in de Eastern of... maar per toeval kwamen we in St. Lucia terecht en daar raakten we direct verliefd op. Zo de kuststreek, de afwisseling met het strand en de natuurparken... en het weer natuurlijk, zomer en winter is altijd goed. In Kaapstad heb je bijvoorbeeld koude winters. Op 1 vakantie hebben wij dit huis zien staan, en ook bekeken. Toen zijn we weer terug gegaan naar Nederland en een half jaar later in de winter zijn we weer terug gegaan en hebben we nog meer plaatsen bezocht, zoals de Midlands en de kuststreek naar Durban om te kijken of er nog een andere leuke plek was. En uiteindelijk kwamen we hier weer in st. Lucia en hadden we dat zelfde gevoel weer en dachten we dit voelt gewoon goed en het huis stond nog te koop. Toen hebben we het gekocht en vanaf dat moment zijn we pas echt gaan beginnen met plannen maken en ontwerpen. We hadden ook overal een voorwaarden aan, als we niet de gewenste papieren krijgen dan haken we af, een ontbindingsclausule zat erin. We zijn wel 2x terug geweest want je kan niet alles vanuit Nederland regelen. Uiteindelijk gingen die 2 jaar voorbij en hebben we ook ons huis en bedrijf in Nederland verkocht. Toen was nog niet alles helemaal geregeld.

De notaris bij dit huis heeft toen ook de overdracht gedaan, dat was wel fijn, want we moesten ook een rekening openen en dat is nog niet zo makkelijk als je nog geen geld hebt. Die notaris heeft voor ons op onze naam die rekening geopend omdat wij dat vroegen, je moet er ook voor zorgen dat die rekening geopend blijft, want als je te lang niks met die rekening doet dan sluiten ze de rekening. Dus daar moet je wel alert op zijn.

Ook hadden we even een probleem met de gemeente met de vergunningen, want we hadden nog niet alle vergunningen om te bouwen. Uiteindelijk nadat we er heel veel boven op zaten hebben we stempels gekregen op de tekeningen en konden we starten met bouwen. Daarna wilden we een aannemer in de arm nemen....en ja de eerste haakte af want die kreeg een klus van de gemeente en dat verdiende meer, de tweede haakte af op de dag dat wij moesten starten... in Nederland zijn wij direct en duidelijk, dat gaat hier niet zo... hier kwam de vrouw van de aannemer zeggen "hij doet het niet", nou ja zeg dat dan niet op de dag dat we zouden starten. Vervolgens kende iemand anders nog een aannemer in Mtubatuba, maar die hebben we na een half jaar eruit moeten gooien want die deed helemaal niks en die betaalde zijn personeel ook niet dus het personeel was ontevreden. En zijn

personeel luisterde ook niet naar ons want hij was de baas en wij niet. Toen hebben we het zelf maar gedaan, elke dag stond er een groep mannen voor de deur die graag wilde werken. Dus dan koos je er een paar uit en dan gaf je hun een kans om een dag te laten zien wat ze konden en als het niks was dan ging die na een dag weer weg. Zo hebben we wel een groepje vaste mannen gekregen die graag wilde werken en geld wilde verdienen. Daar hadden we ook een goede binding mee, want Hans was de baas en ik deed de financiën dus ik betaalde de lonen, nou dan ben je opeens wel belangrijk. Vrouwen zijn hier wat minder dan mannen, maar als ik ze betaal dan wordt ik wel erg belangrijk. Uiteindelijk heb je een team en dan draait het ook wel en de leveranciers ja dat ging ook wel. Maar je hebt niet alle materialen want je zit hier buitenaf.

Wij wilden ons onderscheiden, wij houden van modern en wilden iets aparts neerzetten, dat is ook gelukt, wij zijn de enige in de kuststreek die zo modern zijn. Maar daarom was het ook zo moeilijk om materialen te krijgen. Maar je moet je onderscheiden want nu komen er steeds meer Guest Houses in st. Lucia. Wij hebben duur gebouwd, dure materialen ... maar nu draaien wij 9 jaar en we hebben de investering eruit. Wij hadden maar een vergunning voor 4 kamers, dus daar begonnen wij mee, je hebt hier allemaal wetten en regels maar ze controleren het niet ... dus iedereen bouwt meer kamers erbij, nu hebben wij 7 kamers. Daardoor was het financieel gezien makkelijker voor ons om een manager in dienst te nemen. Want op een gegeven moment wil je ook wel eens vrij zijn, je bent van 7 tot 8 's avonds laat bezig. Wij werden een beetje te oud daarvoor, dus we hebben nu besloten om iemand te hebben die hier inwoont. Zodat als je op gasten zit te wachten, je gewoon even in je eigen kamer kan doen wat je nog moet doen en niet in de lounge hoeft te wachten.

Vroeger gingen we ook wel eens op vakantie maar dan moet je echt sluiten en je personeel moet wel gewoon betaald worden, dus dat was niet te doen. We hebben inmiddels een appartement kunnen kopen bij Balito en dan neemt de manager het over als we daarnaartoe op vakantie gaan. Maar je blijft zelf verantwoordelijk, of je nou een manager erin hebt of niet en als er echt nood aan de man is moet je ook hier zijn. Nou is dat allemaal niet zo heel erg als je jong bent...

Ik: Willen jullie het gaan verkopen?

Olga: Ja, ik wil het nu wel verkopen, maar ik heb een man die het zelf helemaal ontworpen heeft en opgebouwd heeft... waarvoor het heel moeilijk is.

Ik: En wat voor visum hebben jullie hier?

Olga: Wij hebben een permanent permit.

Ik: Oké, dus geen bedrijfsvisum?

Olga: Toen wij begonnen hebben wij bij de ambassade in Nederland een tijdelijke permit gekregen, dat was geloof ik voor 2 jaar. Dat kan geloof ik niet meer, of het moet juist wel weer via de ambassade, het was een tijdje dat het niet meer kon via de Nederlandse ambassade, maar moest je hier naar Zuid-Afrika naar Home Affairs. En daar moest je het dan aanvragen. Dat kon hier bij de plaatselijke home Affairs, maar nu moet je naar Pretoria, home Affairs doet helemaal niks meer daarin. Wij hebben het nog op die manier gedaan, toen we hier in het land aankwamen, zijn we vrij snel begonnen met het aanvragen van een permanent permit. Maar wij hadden daar een beetje problemen mee om dat snel voor elkaar te krijgen, omdat wij hadden te maken met een corrupte ambtenaar van de home Affairs. Hij vroeg toen aan ons als je dit... betaald dan kan het sneller, later werd hij dus gesnapt voor corruptie. Wij hadden dat dus niet gedaan, maar later in Pretoria bleek het allemaal niet te lopen, want hij had al die stukken allemaal achter gehouden, dus het was een chaos, we moesten eigenlijk weer helemaal op nieuw beginnen. Dus is ik denk wij er ongeveer 3 jaar over

gedaan hebben om onze permit te krijgen, dus die hebben wij nu. Daarna hebben wij een id boek aangevraagd.

Ik: En wat precies is een id boek?

Olga: Dat is een persoonsgegevens boekje. Dat vraag je aan op jou naam, iedereen hier loopt met een id boek, als je iets nodig hebt bij de bank ofzo, dan vragen ze om je id boek.

Wij zijn non-residential, dat betekent dat je niet een ingezetene bent van Zuid-Afrika, dus je mag niet stemmen. Je mag hier wonen, maar je hebt in feite niet echt een verblijfsvergunning, ja je mag hier blijven... zolang wij dit bedrijf hebben, want wij hebben een business permanent permit. Maar omdat wij al zolang in het land wonen, kunnen wij als wij dit gaan verkopen en ik heb geen business meer, dan moeten wij een andere permit aanvragen, dat word voor ons een permit voor gepensioneerde. En dat zullen wij ook krijgen, want in feite kan je na 5 jaar verblijven, mag je al een Zuid-Afrikaans paspoort aanvragen, maar dat willen wij niet. Want wij gaan onze Nederlandse nationaliteit niet opgeven en je mag niet 2 nationaliteiten hebben. Dus als ik zuid afrikaan word, dan moet ik mijn Nederlandse paspoort inleveren, nee dat ga ik niet doen, daar is het land te instabiel voor. Ik woon hier graag en ik ga niet zomaar terug naar Nederland, maar ik geef mijn Nederlandse paspoort niet af. Als je een Zuid-Afrikaans paspoort hebt dan moet je overal een visum voor aanvragen, terwijl als je een Nederlands paspoort hebt, dan kan je overal naartoe. Ik weet vrienden van ons die wonen hier nu drie jaar en die hebben alles geregeld via Intergate.

Ik: Hebben jullie alles zelf gedaan?

Olga: Ja, wij hebben alles zelf gedaan. Toen was dat wel te doen, maar je moet wel overal achterheen... dus het kost meer moeite. Bij home Affairs was het allemaal niet zo duur, maar nu is het bij particuliere bedrijven neergelegd, dus die vragen veel meer geld. Intergate is ook zo een soort bedrijf, maar die zitten al zolang in de markt en die werken ook in naam van Nederlanders. Ik weet wel als ik het weer opnieuw zal doen, dan zou ik het ook via Intergate doen, want hun hadden al vrij snel hun permit permits, hun hebben maar heel even een tijdelijke permit gehad en vrij snel daarna hadden ze hun permanent permit al en ze konden ook al vrij snel hun id boek aanvragen. Die hebben ook het geld via Intergate het land binnen gesleept.

Wij hebben dit allemaal zelf gedaan, maar dan moet je wel goed opletten dat je alles via de reserve bank doet.

Ik: Wat is de reserve bank?

Olga: Dat is een bank die alles bijhoudt wat er binnenkomt en uitgaat. Al het geld wat wij meenemen naar Zuid-Afrika, mogen wij ook weer mee terug nemen naar Nederland. Maar al het geld wat wij hier extra verdienen, daar moeten wij belasting over betalen. Het geld wat wij hier in het bedrijf hebben, daar betalen wij gewoon belasting over. Alles wat je extra uit het land wil meenemen, daar moet je fiscus eerst overheen. Het is heel belangrijk dat de bank precies weet wat je allemaal het land in hebt gebracht, want anders als je het geld weer mee wilt nemen, dan zeggen ze over elk geld dat je mee terug neemt, dat is geld van Zuid-Afrika, dus daar moet je belasting over betalen. Wij werden ook altijd gebeld door de bank als bij betalingen deden, met de vraag waar wij het voor gebruikten etc. dus dat is belangrijk.

Wij hebben het toch eigenlijk allemaal vrij makkelijk kunnen doen, wij zijn wel vasthoudend, maar wij hebben nooit echt moeilijkheden gehad ofzo, als je maar een goed plan hebt, want je moet wel een businessplan hebben. Ze moeten wel het idee hebben dat je het kan redden. Waar ze hier bang voor zijn is, dat je als je hier binnenkomt dat je je op een gegeven moment opeens niet meer kunt

onderhouden en dat je van de staat gaat leven. Daarom is ook zelfs het trouwen met elkaar zo moeilijk. Zoals Elise en Rick.

Ik: En wie zijn dat?

Olga: Die wonen ook hier in st. Lucia, Elise is Nederlandse en Rick is Zuid Afrikaan. En zij zijn getrouwd, maar ook nu nog moeten zij elke x naar Nederland om weer iets aan te vragen voor een visa. Pas na 5 jaar kan je het een en ander gaan aanvragen om te mogen blijven. Omdat ze bang zijn dat als er iets gebeurt dat die dan ook nog eens op de Zuid Afrikaanse staat gaan leven. En als gepensioneerde mag je hier ook komen, maar dan staat er een bedrag wat je per maand moet verdienen en dan moet je ook nog geld meekunnen nemen naar Zuid-Afrika wat je dan investeert en dan heb je geen probleem. Maar dat is alleen voor gepensioneerde.

Ik: En hoeveel hebben jullie moeten investeren? En kon dat door middel van het kopen van het huis?

Olga: Wij moesten geloof ik 2,5 miljoen Rand investeren en wij kwamen met meer geld binnen, want wij moesten natuurlijk ook nog bouwen. Het aardige van ons geval was dat, nou kwamen wij erachter dat als wij iets nieuws bouwden in het toerisme, dat er een subsidie was, daar moet je altijd alert op zijn dat er misschien wel subsidies worden weggegeven. Dat werd verspreid over 3 jaar weggegeven, en als je een Guest house hebt, dat is normaal, dan moet je minimaal 6 mensen in dienst hebben. En dat gaat dan echt om zwarte mensen, ze maken zich niet zo druk om een blanke manager...maar als we dat niet hebben dan word onze permit ingetrokken.

Ik: Zijn er op dit moment nog eisen waaraan je moet voldoen?

Olga: Je hebt allemaal eisen vanwege het Guest house, maar dat is allemaal vanwege het Guest house, maar niet voor ons zelf meer.

Als je eenmaal hier bent, ook al is het maar een tijdelijke permit, dan kan je al vrij veel doen.

Het is allemaal te doen, maar je moet geld meenemen.

Ik: Hebben jullie alles zelf gefinancierd of hebben jullie een lening?

Olga: Wij willen geen lening, want de percentages zijn zo hoog hier. Ik denk ook niet dat de Nederlandse bank een lening financiert voor iets wat je hier in Zuid-Afrika gaat doen. En investeerders, ja als je een goede vind die in jou product geloofd... maar ja het is lastig als je nog zo jong bent en geen geld hebt.

Bijlage 7: Interview met Carla Lucassen

Op 03-05-2018 heb ik Carla Lucassen gemaïld, de eigenaresse van Savanna horse trails in Vaalwater.

je eerste vraag, ik woon hier vanaf 2 augustus 2006, dus 12 jaar bijna.

2e vraag, ik hou van de bush Afrika, ben overal geweest op Afrikaans continente en voor mij was ZA het meest 'mooi', omdat het dichterbij mijn eigen wensen en cultuur staat, doordat hier bv elektra en water is.

En omdat de mogelijkheid zich voordeed dat ik in ZA kon komen werken bij Kololo Game Reserve.

Hier leerde ik de buurvrouw kennen en zij had een safari bedrijf, paarden ect...en zij vroeg mij na een jaar of ik interesse had dit over te nemen, maar dan met eigen naam. Zij is een goede vriendin van mij geworden, dus het was allemaal schappelijk. En ik kreeg de paarden, en zij helpt me als het effe niet wil of zo...met kosten ed...dus nog iets waardoor ik niet representatief ben voor je onderzoek.

Dus doordat ik de baan bij kololo kreeg ben ik in vaalwater te recht gekomen. Niks onderzoek, ben wel eerst gaan kijken, naar verschillende plekken, ook in zimbabwe geweest.

Ik heb mijn eigen huis in Nederland verkocht en hiermee heb ik zadels en tuig gekocht. Aangezien ik ook caretaker ben van het property, krijg ik een klein salaris en betaal ik geen elektra ed.

Ik heb alles alleen gedaan, betreft visa, dit was een verschrikkelijk moeilijk proces, maar ik had geen middelen om hulp in te schakelen. Duur!

Maar lange adem. Ik heb wel een waiver gehad van de DTI, zij hebben homeaffairs gezegd dat ik geen geld nodig zou hebben om te investeren omdat ik foreign money in het land breng.

Elke keer aanvraag visum kost zo rond de 1350 Rand, praat ik niet van alle moeite, stress en uithoudingsvermogen, en petrolkosten om naar in mijn geval in het begin naar ellisras te rijden en tegenwoordig is homeaffairs in Pretoria.

Toen ik bij kololo werkte ben ik elke drie maanden het land uitgegaan, naar botswana en nederland....later heb ik een vrijwilligerspermit gekregen voor een jaar en daarna een business permit voor 5 jaar...alles heb ik in ZA geregeld. Dat kon toen nog.

Dus eerst home affairs Ellisras, en nu homeaffairs Pretoria. Dit is allemaal veranderd.

Eisen businesspermit: 5 medewerkers in dienst, ik had er maar een. 2, 5 miljoen Rand, ik had maar ongeveer 40000 euro.

businessplan maken, ik weet het niet meer precies....slechte herinneringen aan, uiteraard moet je rontgefotos van je longen, medische verklaring, verklaring goed gedrag, van nederland en za....en nog veel meer.

Ik heb mijn spousevisum al aangevraagd, terwijl ik nog een businesspermit had.....voor de zekerheid....en gelukkig maar. Dit is allemaal gelukt, eigenlijk ook net op tijd, dat ik hier kon trouwen, als je het nu wilt doen, moet je in nederland trouwen. En dan mag je hier aanvraag doen. of zoiets. Het is allemaal heeeeeeel moeilijk gemaakt... ik denk om mensen te demotiveren. Je moet een verschrikkelijke lange adem hebben en erg veel doorzettingsvermogen. Het scheelt natuurlijk als je geld hebt....dat maakt het waarschijnlijk veel makkelijker.

Ook de spousevisa verlengen iedere keer is beslist niet eenvoudig !!

Nou sterkte met je afstudeer werkstuk en ik hoop dat je hier wat aan hebt !

Succes,

groet Carla

Bijlage 8: Interview met Joyce en Marcel van Doorn

Op 16-05-2018 heb ik Joyce en Marcel van Doorn geïnterviewd, de eigenaren van Afrikhaya guest house in St. Lucia.

Ik: Hoelang zijn jullie al in Zuid-Afrika? En waarom hebben jullie gekozen om naar Zuid-Afrika te emigreren?

Joyce: Wij hebben heel lang lopen twijfelen of het Thailand of Zuid-Afrika zou worden, maar dat heeft te maken met mijn achtergrond. En uiteindelijk is het Zuid-Afrika geworden en dat heeft te maken met de wetten en de regelgeving hier overeenkomen met het Nederlands en Engels recht. Dat wil zeggen dat heel veel dingen juridische gezien, wettelijk gezien te vergelijken zijn met Nederland en Engeland. Het is vrij Europees georiënteerd en dat is een voordeel vonden wij. Het volgende, het is hier een werelderfgoed geworden in 1999 en dan weet je dat dat mogelijkheden biedt om een bedrijf te starten, met name in de toerisme. En het voordeel van Zuid-Afrika ten opzichte met landen in het oosten, is dat je hier als je iets koopt het op eigen naam krijgt. Dus je hebt geen zakenpartner of familie nodig vanuit het land zelf om een bedrijf te starten. Dus het bedrijf dat je opstart of koopt wordt jou eigendom, en dat maakt voor ons als je gaat investeren een groot verschil. Ondernemen is risico nemen, maar als je het risico kan beperken, dan is dat wel prettig. Dus Zuid-Afrika sprak ons in dat opzicht, zakelijk gezien het meest aan.

Ik: Wat was jullie reden dat jullie naar het buitenland wilde verhuizen en een onderneming wilden starten?

Joyce: Wij hebben altijd geweten dat we niet in Nederland wilden blijven en niet wilden wachten tot wij 65 waren. Als je miljardair bent dan kan je overal naartoe, maar als je geen miljardair bent dan moet je werken voor de kost. En als je nog moet werken, moet je ook kijken waar je een boterham kan verdienen, en Zuid-Afrika sprak ons gewoon aan qua natuur, qua omgeving, qua bedrijfsmogelijkheden, wilde dieren.

Ik: Zijn jullie hiervoor dan ook al in Zuid-Afrika op vakantie geweest?

Joyce: Wij zijn hier eerst een aantal jaren achterelkaar op vakantie gegaan, niet bewust met het idee van we gaan hiernaartoe emigreren, maar toen een beetje het Afrikaanse virus in ons gekregen en blijven hangen. En weer terug gekomen en nog een keer terug, verschillende jaargetijden en vrij snel besloten, na 2 jaar al, oh dit biedt wel mogelijkheden.

Ik: Hoelang geleden was dat?

Joyce: Dat was in 2003.

Ik: En toen zijn jullie ook begonnen met het emigratieproces?

Joyce: Wij zijn hier officieel in 2004 gekomen. Wij hebben het helemaal anders gedaan dan iedereen ons altijd aanraadde. Omdat wij al in de tijd dat wij hier op vakantie waren, verschillende mensen gesproken hebben die ons allemaal tips gaven. En ook heel veel contacten gelegd hadden die voor ons nuttig waren, daarom was het voor ons ook makkelijk om te zeggen "wij gaan" omdat wij wisten dat we al een bepaalde basis hadden opgebouwd, contacten en informatie...dat was eigenlijk waarom de keuze niet zo moeilijk was om te zeggen van wij gaan. Want we hebben in Nederland alles achtergelaten en verkocht en gegaan.

Ik: En op wat voor visum zijn jullie hier gekomen?

Joyce: Wij zijn op een toeristenvisum binnengekomen, we hadden een retourvlucht met de KLM geboekt en wij hebben het retourtje nooit teruggenomen. Maar het was een gok hoor, wij hebben een groot risico genomen "ondernemen is risico nemen". Maar er was ons geadviseerd door de Zuid-Afrikaanse Ambassade in Den Haag.... Nadat wij alle papieren hadden verzameld tijdens onze vakanties hier in Zuid-Afrika, wij zijn naar Pretoria naar Home Affairs geweest en naar Durban naar Home Affairs. Dus wij hadden wel het een en ander verzameld, maar 2 maanden voordat wij zouden vertrekken, hebben wij naar Den Haag gebeld en uitgelegd wat wij wilden gaan doen, naar Zuid-Afrika emigreren en een bedrijf starten. Want wij hadden gehoord dat de emigratiewetten nogal eens wijzigen, ook tussentijds en ook de bedragen waar je over moet beschikken om te kunnen investeren, die wijzigen ook nog wel eens. Dus we dachten laten we om zeker te zijn, nog even de ambassade bellen om te kijken of wij aan alle eisen voldoen. En toen bleek dus dat het gewijzigd was, dus de papieren die wij hadden waren niet actueel, maar hij zei wat je het beste kunt doen, is zodra je in het land bent, naar de dichtstbijzijnde home Affairs gaan en daar de nieuwe papieren opvragen en gelijk het proces ingaan van een permanente verblijfsvergunning, op basis van je eigen bedrijf.

Ik: Oké, is het mogelijk om direct een permanente verblijfsvergunning aan te vragen? Kan dat nu ook nog?

Joyce: Ja dat kan nog steeds, maar je moet een slimme accountant en een slimme advocaat nemen, en die moet je hier nemen, niet vanuit Nederland. Je moet een goede ambtenaar in Nederland hebben die jou wegwijs kan maken. Maar als je in Nederland waar je dan zelf ook bent het proces opstart, dan moet je gebruik maken van een tussenpersoon. En die tussenpersoon vraagt heel veel geld.

Ik: Zoals Intergate?

Joyce: Ja, Intergate is ook een tussenpersoon, die kun je ook gebruiken, die zijn wel wat vlotter, maar die was er nog niet in de tijd dat wij gingen. Intergate kun je wel gebruiken, daar heb ik wel goede berichten over gehoord. Maar Intergate moet ook alles overleggen met home Affairs in Pretoria, nou doen zij dat namens jou, maar jij moet nog steeds de papieren zelf invullen en zelf inleveren. Dus je kan het net zo goed zelf doen, alleen je moet er de tijd voor nemen, je moet geen haast hebben. En als je een advocaat neemt of iemand die dat regelt voor jou vanuit Nederland, die moet dat ook via Pretoria doen... en wat die kan, kan jij natuurlijk ook zelf. Als je maar op de goede manier de goede papieren aanvraagt en in één keer goed het systeem ingaat. Dat kan je dus doen als je een goede advocaat en accountant hebt die jou daarin ondersteunen.

Ik: En dan alles vanuit Zuid-Afrika?

Joyce: Ja, wij hebben alles vanuit St. Lucia geregeld, alles vanuit Richards Bay geregeld.

Ik: En dat allemaal binnen de drie maanden van het toeristenvisum?

Joyce: Het was 3 ½ maand en wij hebben toen de drie maanden van het toeristenvisum bijna omwaren het advies gekregen om de grens over te gaan bij Swaziland, daar een paar dagen te blijven en dan bij een andere grensovergang weer naar Zuid-Afrika te gaan. Dan krijg je weer een nieuw toeristenvisum voor 3 maanden. En wij hadden ons permanente verblijfsvergunning in 3 ½ maand. En ons id-boek, South African id boek hadden wij 2 weken later en ons rijbewijs nog een keer 2 weken later. Wij waren heel snel. Wij hadden geluk dat wij een goede ambtenaren hadden getroffen die wisten wat ze deden en dat we het goed onderbouwt hadden. Wij hadden een businessplan, we hadden echt alles, het is veel werk geweest.. maar wij hadden ook gezegd toen we weg gingen uit Nederland, we nemen eerst alle tijd om alle papieren te regelen en we gaan pas geld investeren als

we een verblijfsvergunning hebben. De meeste mensen gaan al geld investeren, die gaan iets beginnen en dan proberen ze de papierhandel goed te krijgen, en dat gaat dus altijd fout.

Omdat je dan onderdruk staat, je hebt stress, want je bent al verplichtingen aangegaan. Want dan beginnen ze al ergens aan terwijl ze nog op toeristenvisum zitten en niet weten of ze een werkvisum of een verblijfsvergunning. Als je wilt investeren en iets wordt jou eigendom, dan kan dat meehelpen om te laten zien dat je serieus bent en laat zien dat je mensen aan gaat nemen. Maar dat betekend niet dat je alles geregeld krijgt zoals je het graag zou willen en dan zit je in de problemen, als je geen vergunning krijgt. Die basis moet je eerst regelen voordat je verder gaat, voor je eigen gemoedsrust.

Ik: En de advocaten en accountants staan helemaal los van home affairs?

Joyce: Nee, want de accountant moet kunnen overleggen hoeveel geld je ter beschikking hebt en wat je van plan bent te investeren, je moet een businessplan schrijven als je een bedrijf wilt overnemen of als je een bedrijf wilt starten. En die accountant moet dat verifiëren en een prognose geven. Als je een bestaand bedrijf overneemt, dan kan je die cijfers overnemen.

Ik: hebben jullie het bedrijf overgenomen of zelf gestart?

Joyce: Wij hebben dit bedrijf zelf gestart. Dus wij hebben een fictief bedrijfsplan geschreven, uitgaande van een bed & breakfast. Wij hebben eerst drie maanden een flatje gehuurd in de hoofdstraat en wij hebben die tijd gebruikt om onze papieren te regelen en ons te oriënteren op een pand wat wij eventueel konden kopen en alle wet en regelgeving eigen te maken. En een goede accountant te zoeken, advocaat. En een kennis van ons woonde in dit huis, maar die kon het niet kopen en de eigenaar wilde het verkopen en toen heeft hij het ons aangeboden. Toen hebben we een advocaat in de arm genomen en de eigenaar had een advocaat en die hebben alles geregeld.

Ik: na 3 ½ maand hadden jullie je permanente verblijfsvergunning, vervolgens hebben jullie dit gekocht en toen gingen jullie beginnen met de verbouwing?

Joyce: Ja, na 3 ½ maand hadden wij ons permanente verblijfsvergunning, toen hebben wij dit huis gekocht en toen hebben wij bouwplannen gemaakt. Die moeten worden ingediend en goedgekeurd worden, toen onze bedrijfsvergunning aangevraagd, dan moet je wachten want dat moet door het hele proces, je moet je burens benaderen of die geen bezwaar hebben et cetera. Wij zijn hier in maart gekomen en wij zijn begonnen met bouwen in september. Dus we zijn pas in september hier erin gekomen en eind september begin oktober begonnen met bouwen.

Ik: En hoelang daarna zijn jullie open gegaan?

Joyce: 5 jaar later. Normaal gesproken als je een bedrijf start dan moet je rekenen van 3 jaar en in die drie jaar kan je zeggen het bedrijf is levensvatbaar of je moet de plug eruit trekken. Wij hadden gelukkig gerekend van nou dit is Zulu-land dat gaat allemaal wat langzamer, dus dan moet je wat langer rekenen. Wij hadden een aannemer toen wij begonnen met bouwen, maar die hebben wij na 2 weken weggestuurd, dat ging gewoon niet. Toen hebben wij een week pauze genomen, een andere aannemer genomen, ook 2 weken en ook weggestuurd. En toen hebben we gezegd, oké nu gaan we het zelf doen. Dus we hebben alles in eigen beheer gebouwd, en dan duurt het lang. Je hebt natuurlijk niet die machines, dus je moet een betonmolen aanschaffen en een trilplaat en alle bouwmaterialen. Dus ik deed het logistieke deel en mijn man deed bouwen. En na 3 jaar zijn wij met 2 kamers aan de voorkant open gegaan, maar we deden geen ontbijt, want hier het midden gedeelte was nog niet af. Dus na 3 jaar hebben we wel al gasten gehad, maar dat was om een klein beetje inkomen te hebben, maar dat heeft geen zode aan de dijk gezet. Dus we hebben echt 5 jaar lang geen rode cent verdient, alleen maar geld ingelegd.

Ik: Hoe hebben jullie ervoor gezorgd dat het bedrijf ging draaien? Is dat makkelijk hier in St. Lucia?

Joyce: Wij hebben heel veel aan marketing gedaan, ik heb een opleiding marketing. Dus ik wilde alles anders benaderen dan alle Zuid-Afrikanen, je moet bedenken toen wij hier kwamen was er geen internet. Dus het eerste wat wij hebben aangeschaft is een fax, zodat we offertes konden opvragen. Wij zijn hier in 2004 gekomen en wij zijn in bedrijf gegaan zeg maar 2009 en in 2010 waren de wereldkampioenschappen voetbal in Zuid-Afrika, dus alle aandacht was gericht op Zuid-Afrika. Dus wij zijn in 2009 begonnen met een marketingcampagne om St. Lucia als bestemming op de kaart te zetten, want alle aandacht was gericht op Zuid-Afrika. Dit is Zuid-Afrika haar eerste wereld erfoegd, dus dat moet ook op de kaart gezet worden. en dat kun je het beste doen, als je bijvoorbeeld de Nederlandse markt wil aanspreken, door naar de vakantiebeurs te gaan. Dus wij zijn in 2010 met een kleine vertegenwoordiging van bedrijven uit St. Lucia, naar de vakantiebeurs in Nederland gegaan en hebben daar een stand ingericht in het Afrika paviljoen. Wetende dat alle aandacht gericht was op het Afrika paviljoen, met name Zuid-Afrika. In verband met het WK. Wij hebben een dvd gemaakt en verschillende brochures gemaakt en wij hebben St. Lucia gepromoot als "place of wonder". Wij zijn namelijk de zuidelijke toegang tot het iSimangaliso Wetland Park, als je dat vertaald vanuit het Zulu, dan is dat een miracle en een wonder. Dus wij zijn de place of wonder, dus wij hebben een marketingcampagne opgestart als de place of wonder.

Wij hebben niet alleen de toeristen aangesproken, maar wij zijn ook alle touroperators die op Zuid-Afrika of Afrika reizen planden, zijn wij afgeweest met onze visitekaartjes, de brochure en een dvd. Dus op die manier hebben wij direct gepromoot bij de touroperators en bij de consumenten in Nederland. De consument is degene die de vraag creëert, als de consument niet naar Zuid-Afrika of St. Lucia wil, dan moet de touroperator daarop inspringen. Dus wij hebben precies andersom benaderd. En dat is gelukkig een succes geworden. Want nu hebben wij een influx van Nederlanders in bepaalde periodes, zoals nu. Wij hebben ons in eerste instantie op Nederland gericht, aangezien dat makkelijk is voor ons, wij hebben daar de ingang, wij kennen iedereen, je spreekt Nederlands, dusja.

Wij hebben vanaf begin af aan een gemiddelde bezetting van 3 nachten gehad, ook omdat wij het gepromoot hebben als een bestemming en promoten wat hier allemaal te doen is. dus wij hebben niet zozeer ons als bedrijf gepromoot, maar wij hebben de bestemming gepromoot en dat heeft gelukkig gewerkt.

Ik: Zijn jullie ook op vakantie naar St. Lucia geweest?

Joyce: Ja, voor ons was het al vrij snel duidelijk, als we naar Zuid-Afrika zouden emigreren dat het hier zou zijn. Want Kaapstad is mooi, maar daar zou ik niet willen wonen. Het is meer Europa dan Afrika, het zou voor een bedrijf makkelijker zijn om te starten, want het is meer service gericht, meer infrastructuur. Maar je kunt daar vier seizoenen op 1 dag hebben, het kan daar echt heel koud zijn. Plus als je Kaapstad vanuit het toerisme bekijkt, dan heeft Kaapstad gewoon drie maanden in de winter dat het dood is, dan is daar gewoon niks te doen. Omdat het te koud is, het waait te hard, het kan sneeuwen, regenen, je kunt niet in zee zwemmen, de restaurants zijn dicht. Dus dan moet je je geld in 9 maanden verdienen en daar is niks mis mee want dan heb je drie maanden vakantie, maar ik wil niet in de kou zitten.

En wij hadden van de natuur en het strand en de zee, ik wil over een leeg strand kunnen lopen en niet over de koppen moeten lopen als het mooi weer is.

Dus voor ons was het al vrij snel duidelijk dat wij hier wilden zitten, ook vanwege het gelijkmatige klimaat. Vrienden van ons die nu heel veel rondreizen, die blijven ook zeggen, ook omdat ze in St. Lucia gewoond en gewerkt hebben, dit dorp is heel bijzonder. Die zijn tijdens hun hele reis zoiets als dit nog nergens tegengekomen, het heeft namelijk een gematigd klimaat, het heeft strand en zee,

het heeft wildlife en bush, het is een gezonde lucht, het heeft restaurantjes en winkels en het is rustig. Dat is nergens anders. Het is klein en heeft 1 hoofdstraat, maar het heeft alle voorzieningen die je nodig hebt en je bent toch in de bush en je bent toch bij het strand.

Ik: Wat is het makkelijkste visum voor Nederlandse ondernemers?

Joyce: De snelste manier om een verblijfsvergunning te krijgen is op basis van businessvisum, of pensioen visum, maar dan moet je aantonen dat je €2500 per maand hebt ofzo, maar dan mag je niet werken. Maar wij waren een unicum, bij ons ging het het snelst van iedereen. Ik heb meerdere Nederlanders nog tips gegeven, want de meeste hebben er heel lang over gedaan. Maar je moet ook een beetje geluk hebben en bluffen. Wij hebben heel veel gebluft, want wij wisten helemaal niet of wij een bed & breakfast gingen beginnen.

Maar de regels zijn wel verandert, nu mag je niet op een toeristenvisum binnenkomen en dan even de grens bij Swaziland over, je moet eerst weer terug naar het land van herkomst. En ik weet ook dat je nu meer geld moet investeren om een permanente verblijfsvergunning te krijgen. In de tijd dat wij gingen was het 2.5 miljoen Rand en nu is het 5 miljoen Rand. Maar 5 miljoen Rand is ongeveer 350 duizend euro, dus stel dat jij een bedrijf koopt of een huis koopt dat een tegenwaarde heeft van 350 duizend euro, dan geldt dat ook als investering. Of als jij zelf een huis hebt in Nederland, wat die zelfde waarde heeft, dan geldt dat ook. Stel dat jij in Nederland een huis hebt van 200 duizend euro, en je zou hier iets kopen voor 150 duizend euro, dan zit je ook aan 350 duizend euro. Het gaat om het bezit. Wij hadden bijvoorbeeld een pensioenvoorziening en die hebben wij laten omzetten en die telt mee als kapitaal. Daar heb je dus een advocaat en accountant voor nodig.

Wat wij gedaan hebben om te laten zien dat wij serieus waren is een x bedrag aan euro's overgemaakt op een Zuid-Afrikaanse bankrekening op onze naam. Wij hebben een bankrekening geopend in Durban in het non-residence centre en op die bankrekening stond al geld in euro's voordat wij emigreerden. En dat bedrag kan je aantonen bij je verblijfsaanvraag en laten zien dit is het bedrag wat ik hier al heb staan en wil investeren. Dit was een euro rekening, dus je verliest er niks aan, het is namelijk nog steeds zo, wat je het land binnenbrengt mag je er ook weer uithalen.

Mochten wij dit ooit verkopen, het staat te koop trouwens, en we willen weer terug naar Nederland, dan moeten we wat we ingelegd hebben er ook zo weer uit kunnen halen zonder al te veel problemen.

Ik: En waarom staat het te koop? Willen jullie wel in Zuid-Afrika blijven?

Joyce: Het staat te koop omdat wij graag met pensioen willen, maar wij willen wel graag in Zuid-Afrika blijven. Wij zijn een dief van onze eigen portemonnee als we terug wisselen. Wij hebben gewisseld in 2003 tegen een koers van 1 op 7, hij staat nu op 1 op 15, dus we kunnen niet terug wisselen, dan hebben wij al die jaren voor niks gewerkt. Wij willen het liefst in St. Lucia blijven. Wij willen dicht bij faciliteiten zijn, als ik geen zin heb om te koken wil ik naar een restaurant kunnen, als ik yoga wil doen dan wil ik mensen hebben waarmee ik dat kan doen. Dat zou in de stad ook wel kunnen, maar wij zijn geen stadsmensen. St. Lucia heeft voor ons alles wat het moet hebben, het enige wat hier mankeert zijn de medische voorzieningen, als je naar het ziekenhuis moet dan is dat 70km verderop. Mijn man heeft wat problemen met de gezondheid, dat is ook één van de redenen dat we zeggen we moeten er nu mee stoppen om er nog van te kunnen genieten en niet wachten tot het te laat is.

Ik: Bij andere Nederlandse ondernemers is de aanvraag van het permanente visum veel moeizamer gegaan, dan bij jullie. Enig idee waar dat aan kan liggen?

Joyce: Het probleem is bij de aanvraag van een visum dat als je eenmaal in het systeem zit op meerdere manieren, meerdere keren heb moeten verlengen en meerdere keren heb moeten betalen en je papieren ingeleverd. Dan wordt het een grote puinhoop, want er is namelijk niemand die dat coördineert. Als jou naam dus in meerdere afdelingen in meerdere dossiers voorkomt, dan zeggen ze als gauw "pfff te ingewikkeld" en dan leggen ze het opzij of als er een papier kwijt raakt, die misschien wel in het andere dossier zit, maar niemand weet waar het andere dossier is. Dat moet je dus zien te voorkomen.

Ook is het zo dat de papieren maar 6 maanden geldig zijn, dus als je uit Nederland allemaal papieren hebt opgevraagd dan moet het visum binnen 6 maanden geregeld zijn, anders moet je de papieren weer opnieuw opvragen. Wat je allemaal precies nodig hebt kan je opvragen bij home Affairs. Aangezien de regels regelmatig wijzigen is het van belang dat je het regelt bij de home Affairs wat het dichtstbij is, in Durban, Pretoria of Kaapstad. Wij konden het nog in Richards Bay, maar dat kan nu niet meer, wij zijn ik weet niet hoeveel keer heen en weer gereden.

Ik: Heeft het jullie veel geld gekost?

Joyce: Ik denk dat wij maximaal €600 kwijt zijn geweest voor de aanvraag van het visum, dus dat viel reuze mee.

Ik: Hebben jullie regels meegekregen toen jullie het visum kregen?

Joyce: Ja, maar er is niemand die dat controleert, wij hebben de vergunning en kunnen nu doen en laten wat we willen. Andere Nederlanders hebben een permante verblijfsvergunning gekregen op basis van own business, en die hebben een endossement. Dat betekent dat hun ieder jaar hun financiën moeten laten zien, dus die moeten ieder jaar met hun boekhouder, accountant laten zien dat ze nog steeds dat bedrijf voeren en dat het van hun is. Op basis daarvan kunnen zij hier permanent blijven. Wij hebben dus geen endossement, wij kunnen dus doen en laten wat wij willen, wij hebben dezelfde plichten als Zuid-Afrikanen in termen van belasting en weet ik het allemaal, maar wij hoeven dus niet elk jaar van alles te produceren en te laten zien. Dus als wij dit bedrijf verkopen, kunnen wij hier rustig blijven op onze permanente verblijfsvergunning.

Ik: Hoe verliep de aanvraag van de vergunningen?

Joyce: Je moet veel geduld hebben bij de aanvraag van de vergunningen. Mijn houding is "respecteer iedereen ook al weet je dat die persoon waarschijnlijk niet eens weet waar je het over hebt, maar respecteer hem of haar en zet hem op een voetstuk, maak hem heel belangrijk, jij bent totaal afhankelijk van die persoon". Als mensen zich belangrijk voelen dan zijn zij eerder bereid om iets te doen, dan wanneer jij negatief tegen ze doet, zoals de meeste afrikanen doen. Het scheelt echt een hele boel, wij krijgen dingen voor elkaar bij home Affairs, binnen 10 minuten, terwijl anderen daar al een half jaar over doen. Maar het moet je ook een beetje gegund zijn en je moet een beetje geluk hebben.

Je moet ervan uitgaan dat negen van de tien mensen die als ambtenaar werkt, daar zit omdat hij politiek de goede kleur heeft gehad of een oom of een tante die toevallig een invloedrijke positie had, maar die persoon zit daar niet omdat hij zo capabel is. En als je dat in je achterhoofd houdt dan snap je ook waarom dingen gewoon niet lopen, omdat mensen niet weten wat zij moeten doen.

Bijlage 9: Interview met Freya en Geert van der Wiel

Interview met Freya en Geert van der Wiel

Op 29-05-2018 heb ik Freya en Geert van der Wiel geïnterviewd, de eigenaresse van het bedrijf Bhangazi Horse Safaris en Geert de eigenaar van Safaris op Maat in St. Lucia.

In het kort:

Bioloog -> visum heel moeilijk

Onderzoeksprojecten opzetten → african impact → vrijwilligersvisum

Het onderzoeksproject werd afgewezen

Toen toerisme industrie → visum makkelijk

Gebied van st Lucia is een van de fijnere gebieden

Tailor made safaris opgezet

Bhejane nature training les geven

Bedrijfsvisum aangevraagd voor geert (vaak de man)+ spouse visum voor Freya (vaak de vrouw)

Visum voor 2 jaar → toen vernieuwen → vlak voor vernieuwing opeens papieren nodig → die werden te laat ingeleverd → 1,5 jaar lang geen visum. Eindelijk vernieuwing gekregen → toen business visum vernieuwen 3^{de} x → permanent visum aanvragen (meestal pas na 5 jaar).

Permanent residence bij bedrijf → checken of het bedrijf nog bestaat

Kritische punt: investeringen bij business visum

Hoe kom je de eerste jaren door? → goedlopend bedrijf overkopen

Gebied kiezen: waterberg/ Kruger/ Drakensbergen (veel gras → bergtrails)

Oppassen voor landclaimes

Als je de investering niet rond krijgt kan je ook eerst gaan werken bij bijvoorbeeld horizon → voor 5 jaar werkvisum of critical skills

Brief aan Bunny hop:

Who we are:

1. We are Nick (Gerardus Lodewijk Wilhelmus van de Wiel) and Freya (Freya Catharina Arnoldus Adamczyk), two Dutch citizens currently residing in South Africa.
2. We run a successful safari business (www.tailormadesafaris.co.za) from our office at home.
3. We got married in South Africa on 18-10-2010.
4. We currently have a business visa valid till 30-10-2018 (Nick) and an 'accompanying spouse' visa valid till 30-10-2016 (Freya)

Visa chronology:

Below an order of events regarding our visa status to give you an idea as to how we got here and for you to decide what the best way forward is:

We both arrived in South Africa on 24-07-2008 on a 90 day tourist visa. We then border-hopped and got it extended with one month. Freya then left South Africa for a few months, while Nick managed to have his visa extended by converting it to a one year Volunteer Visa expiring the 18-11-2009.

In July 2009 however, we started our own business and we approached www.sami.co.za to help us in getting a Business Visa. As the volunteer Visa was due to expire the 18-11-2009, SAMI opted to have it extended first with three months, to have enough time to apply for a Business Visa.

This Volunteer Visa thus got extended with three months till 14-02-2010.

For the business visa, at the time one had to invest ZAR 2.500.000,- However there was a clause that if one wrote a business plan and got that approved as 'viable' by the Dept. of Trade and Industries, one could have the ZAR 2,5 million waived to a lesser amount. This we did and we got approval from DTI to start a business with 'only' ZAR 650.000 as a cash investment. The conditions were that we had to register the business as a CC, and employ 5 South Africans within two years. We showed proof of funds to the amount of ZAR 750.000,- and SAMI lodged the application for us.

On the 18-02-2010 Nick was awarded a Business Visa and Freya an 'accompany foreign life partner' visa, both valid till 03-02-2012.

In April 2010 already, just months after we got our visa, we started the Permanent Residence application with SAMI, and from there on SAMI was one big stuff up... Our consultant at the time advised us what documents to get. We got these within a couple of months, but then it turned out it was 'better to wait a little' with submitting to let the company grow, so we could show 'financial success'. By the time SAMI felt we should lodge the application, all our paperwork had 'expired' and we had to get all police clearances etc. anew again.

February 2012 was approaching fast, and in January 2012 we got the news from SAMI head office that we didn't even nearly had all documents for Permanent Residence application. It turns out that their consultant that was helping us actually had never done a PR application before, and that was the reason why he didn't know what documents to prepare with us. It was decided that our only option at that moment was to apply for an extension of our Business Visa and accompanying spouse visa first, and then immediately thereafter would apply for Permanent Residence. A scramble of a few weeks followed to get all documentation ready for this 'renewal', and SAMI submitted it on the afternoon of the 3rd of February 2012, the day our visa expired. Long story short: Home Affairs refused to 'accept' such a late application for processing the same day. It took SAMI 18 months of negotiating to finally get us the renewal. In the meantime, we had 'no' visa, just an 'application pending'.

On the 31-10-2013 Nick got a new business permit, valid for 5 years till 30-10- 2018 (in a new passport with new passport number), and Freya a new accompanying spouse visa, valid for only three years, till 30-10-2016.

Freya's passport expired on 25-05-2014, she then had to move her visa to her new passport. As we had vowed to never use SAMI again, she did the 'move' herself without using an immigration consultant. This took 4 months but on 16- 09-2014 she got a new accompanying spouse visa in her new passport valid till the original date: 30-10-2016.

Current situation:

The company is running well and is profitable. It is registered everywhere where it should be (as a Closed Corporation at CIPRO, as an official tourism business with Tourism KZN (Dept. of Environmental Affairs & Tourism), SARS (income tax and VAT), PAYE and Unemployment Insurance Fund. We have a TAX clearance of 'good standing'. We employ 5 South Africans on a permanent contract, and use 3 others on 'freelance basis'. We are married for 5 years and are expecting a baby girl this month.

Investment:

At the start up of the company, we invested ZAR 477.620 rand in assets such as vehicles and tour & office equipment. Over the years, we have invested into another two vehicles to the value of ZAR

200.000 and an additional ZAR 200.000 on other tour/office equipment. Our investment in assets thus amounts roughly to ZAR 880.000,- as is shown on our Company Financials.

For the renewal of our business visa in 2012 though, upon suggestion from SAMI, we included any 'incoming forex' as investment. This is largely tourists paying us into our South African bank accounts for their tours, and thus perhaps not really an investment from us personally. However, SAMI reasoned that although it is someone else's money, 'we' make them pay it and therefore it is a foreign investment into the economy of South Africa, that 'we' have secured for South Africa. In other words: we 'do good' for South Africa. It is beneficial for South Africa to renew our visa as we secure foreign money coming into the country and being spend here. In effect this is true, all the money 'our' tourists pay us get's spend in South Africa on accommodation, food, salaries, etc.

At the time of our visa renewal in 2012, this 'foreign investment' (not in fixed assets, but in 'tourism South Africa' amounted to ZAR 3.080.000,-. SAMI got us to submit all bank statements with all this forex highlighted. They then got a chartered accountant to write a letter stating that we had 'invested' this sum. This was then 'approved' by Home Affairs and the renewals of the visa were awarded.

Calculating it in a similar way now, at the end of 2015, the total amount of 'foreign investment amounts to: Assets: ZAR 880.000,- and 'incoming forex': ZAR 10.500.000,- This makes a total of: ZAR: 11.330.000,- of 'foreign investment'. And we can show proof of that again by submitting our bank statements.

We also pay our taxes obviously, and from our Financials it is shown that we have paid ZAR 34.000 of PAYE and ZAR 311.000,- of VAT.

It should thus be clear that our residence in South Africa benefits South Africa considerably, which we hope will be a convincing factor when applying for a permanent residence visa.

Notes:

- The nature of our business doesn't require many fixed assets, hence we have so few fixed assets. We rent the property on which our house and the office are situated, and our only assets are a couple of vehicles, office and tour equipment.
- Although SAMI organised us the 'discounted investment requirement' from ZAR 2,5 million to ZAR 650.000,- we currently have no 'proof' of that. If there is an official document from the Dept. of Trade and Industries for that, SAMI still has it, as we don't have it. We have never even seen it in person.
- We still have roughly ZAR 160.000,- in our Dutch bank account that we could possibly also invest

Interview Freya en Geert van der Wiel:

Ik: Hoeveel jaar geleden zijn jullie begonnen met alles aanvragen? En waarom Zuid-Afrika?

Freya en Geert: In 2008 zijn wij hierheen gekomen op een toeristenvisum, toen hadden wij allebei een baan aangeboden gekregen, maar dat was allemaal niet officieel. Dat was meer op de bonnefooi, er was geen contract of weet ik wat. Toen zijn wij op een toeristenvisum hier naartoe gegaan, het was voor een vrijwilligersorganisatie en toen wij hier waren hebben wij een vrijwilligersvisum aangevraagd. Hiermee mochten wij werken, maar geen geld verdienen. En na 9 maanden wilde dat niet lukken en toen gingen wij wat anders doen. Hiervoor moesten wij kijken wat zijn de beste mogelijkheden, ook qua visum en qua visum was dat een bedrijfsvisum.

Ik: En toen waren jullie nog in Zuid-Afrika? Toen zijn jullie steeds van visum verandert?

Geert: Freya is een paar keer op toeristenvisum hier geweest en ik heb een vrijwilligersvisum gekregen en daarna hebben we een businessvisum aangevraagd.

Ik: En dan moest een tijdelijk visum zijn?

Geert: Ja, een tijdelijk businessvisum, tussen de 2 en de 5 jaar. Dat is afhankelijk van je bedrijfsplan en investering et cetera. En dan kijken ze hoe het gaat en dan kun je dat verlengen. En daarna kan je je permanente verblijfsvergunning aanvragen.

Ik: En na hoeveel jaar kan je een permanente verblijfsvergunning aanvragen?

Geert: Dat kan je meteen doen, maar dan heb je niks om aan te tonen. Dus wij hebben op advies van onze consulent 2 jaar gewacht met het aanvragen van de permanente verblijfsvergunning. Dat was in 2010, 2009 kregen we het businessvisum. En toen ging het helemaal mis want toen bleek dat de consulent die wij hadden nog nooit een permanente verblijfsvergunning had aangevraagd.

Dus toen was ons visum verlopen in februari 2010, we zouden van te voren die permanente verblijfsvergunning indienen en toen 3 dagen daarvoor, kwamen ze erachten dat we nog lang niet alle papieren hadden die nodig waren voor een permanente verblijfsvergunning. En toen werd er maar een hele hoop bij elkaar verzameld om toen maar snel een verlenging aan te vragen van een bedrijfsvisum. Dat hebben we toen ingediend, maar werd niet meteen goedgekeurd en toen hebben we anderhalf jaar geen visum gehad. En toen konden we het land niet uit, allemaal gedoe. En toen uiteindelijk hebben we een verlenging gekregen, waarbij ik een verlenging van mijn bedrijfsvisum kreeg en Freya een verlenging van een spousevisum.

Ik: Oké en Freya had daarvoor ook een spousevisum? En waarom?

Freya: Met een bedrijfsvergunning is er eigenlijk maar 1 baas, dus dan is het standaard dat je als partner een spousevisum krijgt. En dat betekent eigenlijk dat je alleen toestemming hebt om te assisteren met het bedrijf, maar verder geen andere baan of werk mag hebben. En de reden is ook, dat als wij beiden een bedrijfsvisum willen hebben, wij beide een investering moesten doen (dus twee keer zoveel). Daarom hebben wij een bedrijfsvisum en een spouse die meekomt met het bedrijf.

Ik: En voor welke visums hebben jullie allemaal een consulent ingeschakeld?

Geert: Voor het vrijwilligersvisum hebben wij een consulent gebruikt en voor het businessvisum ook. Het eerste businessvisum aanvragen ging redelijk makkelijk. Toen bij de aanvraag van de permanente verblijfsvergunning hebben we weer Intergate- immigration gebruikt, maar toen hebben ze er een

potje van gemaakt. Want hij realiseerde zich dat het niet ging lukken, en dan moet je het land uit, dus hij schrapte dat hele idee en ging voor een verlenging van het tijdelijke businessvisum. Maar dat moest allemaal in 3 dagen, dus dat is niet gelukt. Toen hebben wij anderhalf jaar moeten wachten totdat zij de verlening van de businesspermit en spousepermit goedkeurden. En toen hadden we weer een permanente verblijfsvergunning aan kunnen vragen, maar dat ging niet, want onze paspoorten gingen ondertussen verlopen. Dus die moesten wij eerst vervangen en weer een nieuw visum voor aanvragen. Je visum is maar net zolang geldig als je paspoort geldig is. Dus dan moet je al je papierwerk weer opnieuw invullen.

En Freya haar visum is gekoppeld aan mijn visum, want zij is een spouse. En onze paspoorten lopen helemaal niet gelijk, dus we moesten elke keer paspoorten ruilen en toen kwam er weer een kind bij dus toen moesten we eerst een visum voor haar krijgen, voordat we de aanvraag voor een verblijfsvergunning konden doen. Dus daarom konden wij pas na 10 jaar een permanente verblijfsvergunning krijgen. Je moet eerst uitzoeken welk visum je wilt doen, dan een nieuw paspoort aanvragen die 10 jaar geldig is. En het beste is om het vanuit Nederland te regelen, want daar gaat het veel sneller dan als je uiteindelijk in het land bent. Het verlengen kan je wel hier doen.

Ik: Jullie hebben ervoor gekozen om alles met een consulent te regelen, en waarom niet alleen?

Geert: Ja, want het is bijna onmogelijk om een visum alleen aan te vragen. Het kan wel.

Ik: Oké, en wat doet een consulent precies? Wat heb je daaraan?

Geert: Maar een consulent weet precies wat de nieuwe regels zijn, dus dat zorgt ervoor dat je aan alle regeltjes voldoet als je je aanvraag doet. Anders dan wacht je maanden op antwoord en dan mis je net 1 dingetje, dan heb je al die tijd voor niks gewacht. En zij hebben de documenten in het formaat dat zij willen, het zijn allemaal standaard brieven. En als jij van Home Affairs in 2 zinnen krijgt wat ze willen, dan is de kans groot dat wat jij inlevert afgekeurd wordt, want dat is niet wat zij in gedachten hadden.

Ik: Oké, ze hebben geen standaard papieren bij Home Affairs?

Geert: Nee, maar een consulent wel. Bij een consulent krijg je een lijst waar jij voor moet zorgen, dan moet je laten zien dat je dat allemaal hebt en dan gaan hun het allemaal verwerken. Dan ontmoet je de consulent bij het visumcentrum en dan heeft zij een grote map en verteld ze waar je allemaal moet tekenen. En toen ik dat zag dacht ik dat had ik nooit allemaal zelf gekund.

Wat ook een punt is, als je een visum aanvraagt en het wordt niet goedgekeurd dan heb je een groot probleem, en dan is een consulent heel handig. Want die gaat het dan aanvechten.

Ik: Komt het vaak voor dat het niet wordt goedgekeurd?

Geert: Ja, als je bijvoorbeeld je verlenging krijgt dan moet je tekenen dat je het hebt ontvangen en dat je het accepteert. En dan is het definitief. Als er dan iets niet klopt en je hebt getekend, dan kan je daar niks meer aan veranderen. Mijn permanente verblijfsvergunning, tien jaar aan gewerkt, hebben ze de geboortedatum fout...in de papieren staat 600 keer mijn geboortedatum, maar dat hebben ze verkeerd overgenomen. En die consulent die zag dat, wij hadden dat ook wel gezien, maarja wat doe je dan?? Als je het terugstuurt dan zoeken ze straks naar iets waardoor ze het toch weer afkeuren, dus heel veel mensen tekenen het dan maar, maar dan ben je wel de sjaak. Want dan kan je nooit een id boek aanvragen. Want dan geef je jou eigen id en het visum en dan klopt de datum niet. Dan kun je weer opnieuw beginnen. En de consulent die vecht het aan en stuurt het terug.

Ook als er een visum wordt afgekeurd voor reden A, en dat is geen goede reden, dan willen ze het de 2^{de} keer afkeuren voor reden B. Maar de consulent vecht dat aan, want dat mag niet, als reden B niet goed is dan had je dat de vorige keer ookal moeten zeggen. En je zou ook nog een advocaat kunnen nemen, er zijn speciale advocaten die gespecialiseerd zijn in visums. Maar ook een groot gedeelte is geluk hebben. Maar ze hebben het de laatste jaren er niet makkelijker op gemaakt. Voorheen was het zo dat als je permanent residence kreeg dat je kon doen wat je wilde en nu ben je meer aan voorwaarden verbonden.

Ik: Hoe zit het precies met de aanvraag van het permanente visum?

Geert: Als je 5 jaar hier in het land bent op een geldig visum, dan kan je een permanent visum aanvragen. Maar dan moet je nog wel een visum hebben, want dan duurt het nog 3 jaar voordat je hem krijgt.

Ik: dat duurt ook lang, is daar een reden voor?

Geert: Dat doen ze expres, als je bijvoorbeeld een spouse bent, dan binden ze dat visum aan de partner. En dat visum verloopt elke 2 jaar en dan wil home Affairs van de partner horen dat jullie nog steeds samen zijn. Nu is het zelfs zo dat als je je permanente verblijfsvergunning krijgt als spouse dat dat verbonden is aan de partner, als je niet meer samen met die partner bent wordt je het land uitgezet. Eigenlijk willen ze niet dat er mensen naar Zuid-Afrika komen. Ze willen alleen nog mensen met een businessvisum die werk creëren. Of critical skills, dus dat je een kwalificatie hebt die ze hier niet genoeg hebben.

Ik: Maar in principe stuurt de consulent een lijst met alles wat je moet aanvragen en de papieren die je moet invullen en als je de tijd daarvoor neemt en alles correct invult dan is het aanvragen van een visum goed haalbaar.

Geert: Ja....en je betaald maar.

Iedereen hier op kantoor had een spousevisum en die mochten allemaal niet werken, pas als je een werkgever vindt die jou werk wil bieden, dan kan je een endorsement op je spouse visum aanvragen. Maar dan mag je alleen voor die werkgever werken met dat visum. Maar daarmee mag je dan wel naar de bank gaan en een bankrekening openen en naar de belastingdienst gaan en een belastingnummer aanvragen. Met een spouse visum mag je eigenlijk niks. Met een werkvisum moet je 5 jaar bij 1 werkgever werken, dan kan je je permanente verblijfsvergunning aanvragen en dan nog 3 jaar bij die werkgever blijven en dan heb je je permanente verblijfsvergunning. Als werkgever ben je verplicht om de baan een half jaar te adverteren en iedereen die geschikt is gaat voor jou. Pas als er niemand anders is dan jij, dan kan de werknemer jou aannemen. Met critical skills is dat niet. Voor de werkgever is het allemaal niet zo makkelijk, want die moet adverteren en kunnen hardmaken dat jij de enige geschikte kandidaat bent, als iemand anders solliciteert die geschikt is, dan moeten ze die aannemen, ook al willen ze dat eigenlijk niet. Zij moeten ook garant staan voor jou, dus wat jij ook doet, zij betalen dan alle kosten. Je mag bijvoorbeeld geen illegale dingen doen, kosten maken voor de overheid, een andere baan nemen, stoppen met werken etc.

Ik: Critical skills is ook een soort werkvisum? Maar dat is niet voor 5 jaar? En dan kan je tussendoor wisselen van werkgever?

Geert: Ja, met de critical skills kan je tussendoor wisselen van werkgever en kan je meteen je permanente verblijfsvergunning aanvragen. Dan hoeft je niks te laten zien, dan ben je al beoordeeld

als een waardevol iemand voor het land. Dus jij moet eerst uitvinden voor jou studie of dat valt onder critical skills of niet. Dit kan je aan een consulent vragen.

Als je bijvoorbeeld een huis hebt wat je verhuurt, waardoor je een maandelijks inkomen krijgt, dan kan je een pensioenvisum aanvragen. Maar dan mag je hier niet werken.

Wij zitten nu bij bunnyhop, hier kwamen wij aan via via, je hoort ene beetje welke goed zijn en wie niet. Naar Intergate moet je echt niet toe gaan, ze hebben daar een hele hoge turnover van consulenten, dus als je geluk hebt dan heb je een goede consulent, maar als je pech hebt dan heb je iemand die net nieuw is en er helemaal geen verstand van heeft. Heidi van Bunnyhop is een eenmansbedrijf. Die neemt alleen mensen aan waarvan zij weet dat het gaat lukken. Intergate die neemt iedereen aan. Er zijn een paar mensen die goed zijn en heel veel mensen die daaronder werken en als die een foutje maken en dat wordt niet opgemerkt door de leidinggevenden, dan ben jij de sjaak.

Het fijne van Heidi van bunnyhop is ook dat zij de aanvraag doet, zij gaat in de rij staan en wij zitten te wachten in de lounge. Zij gaat alle papieren langs met die visumdienst.

Er is ook nog een ander visum, dat is critical skills voor jezelf, dus dan zeg je ik heb critical skills en ik begin voor mijzelf. Maar dat is een ingewikkelde, dat moet je aan Heidi vragen hoe dat zit.

Maar voor Nederlandse ondernemers is het businessvisum het best. Mensen die al wat ouder zijn en hun huis kunnen verkopen hebben daardoor al een hoop geld, waardoor het makkelijker is. Maar guesthouses vallen daar niet langer onder, dat is geen arbeidsintensieve business. En een guesthouse overnemen dat schept ook helemaal geen nieuwe banen. Toerisme is wel een categorie waarin ze graag bedrijven willen hebben, want dat is een groeiende sector, maar guesthouses vielen daar niet langer onder. Maar de regels veranderen elke keer, zo hebben ze vorig jaar bedacht dat een permanent residence op basis van een bedrijfsvisum ook voordelig is. Dus als het bedrijf failliet gaat of verkocht wordt, dan moet ik weer een nieuw visum aanvragen.

Bijlage 10: Interview met Elise Stadler- padding

Op 29-05-2018 heb ik Elise Stadler- padding geïnterviewd.

Elise Stadler-padding is getrouwd met een Zuid-Afrikaanse man en woont in St. Lucia.

Ik: Hoelang ben je hier nu?

Elise: Ik ben hier nu 3 jaar op spouse visum.

Ik: Heeft het lang geduurd voordat je het visum kreeg?

Elise: Dit hebben wij allemaal in Nederland geregeld en als je alle papieren op orde hebt, dan heb je dat visum binnen een week ongeveer. Dus dat gaat heel snel.

Ik: Zijn er veel eisen waaraan je moet voldoen?

Elise: Hiervoor moet je een hele lijst aan papieren in orde hebben. Zoals de papieren van mijn man en de huwelijksakte enzo.

Ik: Want je moest al getrouwd zijn?

Elise: Ja, je moet getrouwd zijn, nouja het kan ook als je nog niet getrouwd bent, maar dat is heel moeilijk. Dan moet je bewijzen dat je echt 5 jaar non stop bij elkaar bent geweest, dus als ik naar Nederland ging, dan moest Rick ook mee.

Ik: Voor hoelang heb je nu een spousevisum? Is dat tijdelijk?

Elise: Ik heb het spouse visum nu voor 3 ½ jaar, je moet hem elke 2 jaar opnieuw aanvragen en vanaf 5 jaar kan je permanent residence aanvragen.

Ik: En moet je dan bij Rick blijven?

Elise: Ja, dan moet ik volgens mij wel bij Rick blijven.

Ik: Hebben jullie een consulent ingeschakeld of hebben jullie alles zelf geregeld?

Elise: Ik heb alles zelf aangevraagd, zonder een consulent in te schakelen, en dat is te doen, maar je moet de juiste websites hebben.

Ik: En welke website hebben jullie gebruikt?

Elise: Vfs global denk ik. Dat is zegmaar een tussenbedrijf geworden voor alle visums zegmaar.

Ik: Kost het veel geld om het visum aan te vragen?

Elise: Sommige papieren kosten natuurlijk geld, maar het spousevisum zelf is gratis.

Ik: Zijn er nu nog dingen die je moet bewijzen, als je bijvoorbeeld je visum wilt verlengen?

Elise: Elke keer als ik mijn visum wil verlengen dan moet ik weer bewijzen dat we nog samen zijn.

Ik: Maar je mag nu niet werken?

Elise: Ik mag op dit moment niet werken, omdat ik geen werkvisum heb aangevraagd, maar dat ben ik ook niet van plan.

Ik: En als je opnieuw je visum aanvraagt, doe je dat dan ook weer zelf? En moet je daarvoor naar Pretoria?

Elise: Ja, voor het verlengen van het visum zijn de papieren ongeveer gelijk aan de eerste keer. En als je het visum hier in Zuid-Afrika wilt verlengen dan moet je volgens mij naar Pretoria, maar ik doe het in Nederland dat is makkelijker. Want het gaat veel sneller en Nederlanders zijn veel duidelijker, dus als iets niet klopt dan vertellen ze wat er niet klopt.

Ik: Jullie waren al in Nederland getrouwd toen jullie dit visum aanvroegen?

Elise: Ja wij zijn in Nederland getrouwd, eerst was ik steeds op toeristenvisum hier in Zuid-Afrika. En toen dachten we eraan om een visum aan te vragen voor relatives, dus zonder dat je getrouwd bent. Maar toen zeiden ze bij de Zuid-Afrikaanse Ambassade in Den Haag, veel succes, maar dat gaat heel moeilijk worden. Toen zei hij dat het het makkelijkste was om te trouwen.

Ik: Hoelang zijn jullie al bij elkaar?

Elise: Wij hebben elkaar 8 jaar geleden ontmoet, toen heel lang geen contact gehad en ik denk dat wij nu ongeveer 4 jaar bij elkaar zijn. Eerst steeds op toeristenvisum heen en weer reizen, Rick ook naar Nederland. En toen we getrouwd waren, gelijk dat visum aangevraagd.

Ik: Voor dat visum maakt het niet uit hoelang je bij elkaar bent, zolang je maar getrouwd bent?

Elise: Ja, als je het hier doet dan nemen ze je apart en testen ze of je wel echt in een huwelijk bent met elkaar. Maar als je getrouwd bent dan is het makkelijk.

Bijlage 11: Eisen aanvraag bedrijfsvisum

REQUIREMENTS FOR APPLICATION FOR A BUSINESS VISA (All relevant documents must be in English and completed using BLACK INK PEN)

The following documentation must be submitted in respect of each person applying for a business visa:

- A fully completed form BI-1738
- Two (2) recent, identical passport photos.
- A passport valid for no less than thirty (30) days after departure from the Republic of South Africa and containing at least two (2) blank pages for endorsements (non-Dutch passports must contain valid long-term or permanent residence permits for the Netherlands).
- EU nationals (**non-Dutch residents**) who are exempt from Dutch residence permit conditions must provide Proof of Residence registration by obtaining an International Basic Administration of Personal Details Extract (“Uittreksel van Gemeentelijk Basis Administratie”) from your local Town Hall (Gemeente).
- A police clearance issued by the police or security authority in each country where the applicant resided for 12 months or longer since having attained the age of 18 years, in respect of criminal records or the character of the applicant, and this certificate shall not be older than six (6) months at the time of its submission. The letter to request the VOG in the Netherlands can be obtained at the Consulate and presented at your Town Hall. Please bring your passport to the Consulate in order to obtain the letter
- Payment of the non-refundable application fee (please see Tariffs).
- A yellow fever vaccination certificate, if the applicant travelled or intends travelling from or through a yellow fever endemic area: provided that the certificate shall not be required when the applicant travelled or intends travelling in direct transit through such area.
- Proof of sufficient funds by means of recently certified bank statements for the last 3 (three) months (including the day before or two before application is submitted) , stamped and signed by the bank.
- A medical report (Form BI-811), which shall not be older than six (6) months at the time of its submission.
- A radiological report (Form BI-806), which shall not be older than six (6) months at the time of its submission, and shall not be required in respect of children under the age of 12 years or pregnant women.
- Proof of accommodation.
- Flight reservations.
- (1) An application for a business visa by a foreigner who intends to establish a business or invest in a business that is **not yet established** in the Republic, shall be accompanied by
- A certificate issued by a chartered accountant registered with the South African Institute of Chartered Accountant or a professional accountant registered with the South African Institute of Professional Accountants to the effect that:
 - (i) at least an amount in cash to be invested in the Republic as determined from time to time by the Minister, after consultation with the Minister of Trade and Industry, by notice in the Gazette, is available; or

- (ii) at least an amount in cash and a capital contribution as determined from time to time by the Minister, after consultation with the Minister of Trade and Industry, by notice in the Gazette, is available;
- An undertaking by the applicant that at least 60% of the total staff complement to be employed in the operations of the business shall be South African citizens or permanent residents employed permanently in various positions: Provided that proof of compliance with this undertaking shall be submitted within 12 months of issuance of the visa;
- An undertaking to register with the:
 - (i) South African Revenue Service;
 - (ii) Unemployment Insurance Fund;
 - (iii) Compensation Fund for Occupational Injuries and Diseases;
 - (iv) Companies and Intellectual Properties Commission (CIPC), where legally required;
 - (v) Relevant professional body, board or council recognised by SAQA in terms of section 13(1)(i) of the National Qualifications Framework Act, where applicable, provide that upon registration, all certificates shall be submitted to the Director-General;
- A letter of recommendation from the Department of Trade and Industry regarding:
 - (i) the feasibility of the business;
 - (ii) the contribution to the national interest of the Republic.
- (2) An application for a business visa by a foreigner who has established a business or invested in an existing business in the Republic, shall be accompanied by:
- A certificate issued by a chartered accountant registered with the South African Institute of Chartered Accountants or a professional accountant registered with the South African Institute of Professional Accountants to the effect that:
 - (i) at least an amount in cash to be invested or to be invested in the Republic as determined from time to time by the Minister, after consultation with the Minister of Trade and Industry, by notice in the Gazette, is available or already invested; or
 - (ii) at least an amount in cash and a capital contribution as determined from time to time by the Minister, after consultation with the Minister of Trade and Industry, by notice in the Gazette, is available or already invested;
- Proof that at least 60% of the total staff complement employed in the operations of the business are South African citizens or permanent residents employed permanently in various positions;
- Proof of registration with the:
 - (i) South African Revenue Service;
 - (ii) Unemployment Insurance Fund;
 - (iii) Compensation Fund for Occupational Injuries and Diseases;
 - (iv) Companies and Intellectual Properties Commission (CIPC), where legally required;
 - (v) Relevant professional body, board or council recognised by SAQA in terms of section 13(1)(i) of the National Qualifications Framework Act, where applicable;
- A letter of recommendation from the Department of Trade and Industry regarding:
 - (i) the feasibility of the business; and
 - (ii) the contribution to the national interest of the Republic.
- A foreigner who invests or has invested in an existing business shall, in addition to complying with sub regulation (2), submit:
 - (a) financial statements in respect of the preceding financial year;
 - (b) proof of investment.

- The applicant must, within 12 months of the visa being issued, submit to the Director-General a letter of confirmation from the Department of Labour that 60% of the staff complement employed in the operations of the business are South African citizens or permanent residents who are employed permanently in various positions.

Incomplete applications will not be considered.

PLEASE NOTE:

- ❖ Application to be submitted in person.
- ❖ A business visa may be issued for a period not exceeding three (3) years.
- ❖ The holder of a business visa may not conduct work than work related to the business in respect of which the permit has been issued.
- ❖ Documentation that accompanies the application should be original or certified copies and, if applicable, translated by a sworn translator into English.
- ❖ The original passport is required during the entire application process.
- ❖ All payments are in cash only and the correct amount must be provided.
- ❖ The conditions for visas and fees are subject to change without prior notice.
- ❖ The required processing period is 30 days.
- ❖ Office hours: 09h00 – 12h00 working days excluding holidays (see website for official public holidays).
- ❖ Please address any further questions by e-mail to the address indicated on the main Consular page. (South African Embassy in The Netherlands, 2013)

Bijlage 12: Checklist Schriftelijk Rapporteren

Bijlage 13: Toestemmingsformulier tot opname en beschikbaarstelling
afstudeerwerkstukken in repository

Toestemming:

Ik : Daphne Vlietman

X geef toestemming voor opname van mijn afstudeerwerkstuk in repository

0 geef geen toestemming voor opname in repository. In dit geval wordt alleen intern
gearchiveerd voor accreditatie doeleinden

Datum 13-08-2018

Opleiding Bedrijfskunde en Agribusiness

Major Hippische Bedrijfskunde

Meer informatie over het auteursrecht is te lezen op <https://auteursrechten.nl/>