

Van: [redacted] <molen@debreek.com>
Verzonden: 20-11-2025 11:28
Aan: [redacted] <[redacted]@edam-volendam.nl>
Onderwerp: Fwd: concept verslag

----- Forwarded message -----

Van: [redacted] <molen@debreek.com>
Date: di 18 nov 2025 om 10:51
Subject: Re: concept verslag
To: [redacted] <[redacted]@edam-volendam.nl>
Cc: [redacted] <[redacted]@ziggo.nl>, [redacted] <[redacted]@edam-volendam.nl>

Beste [redacted]

Bedankt voor het verwerken van onze aanvullingen.

Graag informeer ik je over de actuele stand van zaken, omdat we merken dat veel nu al enige tijd stilvalt terwijl onze kosten en verantwoordelijkheden wel doorlopen.

In de afgelopen periode hebben wij een gesprek gehad met Public Value. Voor ons staat feitelijk nu alles stil totdat de gemeente de resultaten en conclusies vanuit dit onderzoek deelt. De Stichting Etersheimerbraak heeft aangegeven te willen liquideren. We hebben drie integere, bevlogen en onafhankelijke bestuurders voor de nieuwe stichting Het Laagste Hoogteopunt die op korte termijn worden ingeschreven; deze nieuwe stichting is daarmee bijna een feit. De nieuwe stichting wordt ook ondersteund door een Raad van Advies bestaande uit experts in hun vakgebied (zie business case in bijlage). Tegelijkertijd wachten zowel de huidige als de nieuwe stichting op duidelijkheid vanuit de gemeente over de verdere stappen.

Voor onze exploitatie — maatschappelijk én commercieel — is deze stilstand nu zeer problematisch. Wij dragen persoonlijk de kosten en aansprakelijkheden, terwijl de panden op dit moment niet voldoen aan de eisen van het bouwbesluit en NVWA-richtlijnen. Wij missen de ene na de andere subsidie deadline van Provincie subsidies waarmee we de banden en de plannen kunnen opwaarderen en realiseren. Als seizoenslocatie kunnen we het ons niet veroorloven om opnieuw een winter in te gaan zonder perspectief; dit hebben we in mei ook duidelijk aangegeven aan [redacted]. Alle partijen erkenden toen de urgentie.

Tegelijkertijd zijn er ook mooie en hoopgevende ontwikkelingen:

- De stichting Het Laagste Hoogteopunt, zoals beschreven in de businesscase, is vrijwel opgericht.
- We hebben onze plannen actief gepitcht, met positieve reacties en gesprekken met mogelijke partners zoals BOEi, Rabobank, etc.
- Studenten van InHolland willen in de pilot meedraaien wanneer we de molen geschikt maken voor een generator en het gebouw circulair inrichten. Hiervoor hebben we een interessante biobased partner gevonden met mooie voorbeeldprojecten.
- Vanuit de EU (project SPRONG, onder leiding van InHolland) zijn we opgenomen in een onderzoeksgroep voor praktijkgericht onderzoek naar regeneratief toerisme en recreatie, een mooie verbinding met de ambities van Waterfront. Hier gaat veel aandacht naar uit vanuit Europa en zijn ook subsidies voor beschikbaar. De aangesloten lector vanuit InHolland in onze Raad van Advies is dit nu aan het verkennen.
- Vanuit deze SPRONG-groep willen we in het voorjaar graag een bijeenkomst bij ons organiseren, waarbij we ondernemers, kennisinstellingen en overheden uitnodigen rondom het thema regeneratieve recreatie. Dit zou een waardevolle koppeling kunnen zijn met de eerste fase van de SMART-doelen binnen Waterfront.

Maar om deze kansen te kunnen verzilveren, en echt samen koers verder te zetten, hebben we op korte

termijn helderheid nodig van de gemeente over:

- De rol van de gemeente binnen de privaatrechtelijke verhoudingen tussen ons, de Stichting Etersheimerbraak en de nieuwe stichting. Op dit moment is dit voor alle partijen nog onduidelijk.
- De planning voor oplevering van het rapport van bevindingen van Public Value, en welke vervolgstappen hieruit voortkomen.
- Een intentie, gedragen gedeelde visie voor de ontwikkeling van dit gebied en de gemeente als partner.

We willen graag blijven bouwen aan dit gebied en zijn ervan overtuigd dat dit project grote meerwaarde heeft voor de Waterfront-doelen én voor de regio. Maar stilstaan is voor ons niet langer mogelijk.

Ik hoop daarom dat we op korte termijn duidelijkheid kunnen krijgen over de rol van de gemeente en het vervolgproces, zodat we gezamenlijk kunnen doorpakken.

Hartelijke groet,

[Redacted signature]

Op ma 17 nov 2025 om 15:14 schreef [Redacted] <[Redacted]@edam-volendam.nl>:

Dag [Redacted],

Ik heb jouw opmerkingen verwerkt in het verslag onder het kopje Toevoeging van beheerders op het verslag, zie bijlage

Met vriendelijke groet,

[Redacted signature]

Programmamanager

Van: [Redacted] <molen@debreek.com>

Verzonden: vrijdag 14 november 2025 10:35

Aan: [Redacted] <[Redacted]@edam-volendam.nl>

CC: [Redacted] <[Redacted]@ziggo.nl>

Onderwerp: Re: concept verslag

Dag [Redacted],

Dit mailtje lees ik nu terug maar ik heb hier eigenlijk nooit een reactie op ontvangen. Op welke wijze werden onze opmerkingen over het gesprek later nog verwerkt in het verslag?

Hoor het graag,

Dank alvast,
Hartelijke groet,

[Redacted signature]

Op do 31 jul 2025 om 14:49 schreef [Redacted] <molen@debreek.com>:

Goedemiddag [Redacted],

Dank voor het toesturen van het verslag. Wij missen nog enkele zaken die

tijdens het gesprek door ons zijn benoemd, besproken of als zorg geuit. Wij vinden het belangrijk dat onze ervaringen en de informatie die wij gedeeld hebben ook terugkomen in het gespreksverslag. Zie hieronder onze aanvulling:

We hebben benoemd/besproken dat:

- ~~€€€€€€€€~~ Reeds bij aankoop van De Breek een concreet businessplan is gedeeld met Stichting Etersheimerbraak en door het bestuur onderschreven, aansluitend op hun statutaire doelen. De stichting vroeg destijds om uitbreiding van de publieksfunctie, met meer programmering en ruimere openingstijden en een lunchkaart.
- ~~€€€€€€€€~~ De financiële problemen van de stichting al sinds 2022 bij de huidige ondernemers bekend zijn en zelfs dateren van de coronatijd. De aangekondigde investeringen in het bezoekerscentrum bleken toen niet haalbaar.
- ~~€€€€€€€€~~ Herhaalde pogingen tot samenwerking vanuit de ondernemer niet zijn opgepakt. De ondernemer heeft eigen middelen ingezet voor bemiddeling om tot een betere samenwerking en governance structuur te komen, maar zonder opvolging vanuit het bestuur.
- ~~€€€€€€€€~~ Er door de ondernemer op eigen kracht en onderzoek een integraal gebiedsplan is ontwikkeld voor de Etersheimerbraak als waterrijk openluchtmuseum, met mandaat vanuit de stichting. Dit plan werd getoetst aan de omgevingsvisie en Waterfront-agenda en positief ontvangen.
- ~~€€€€€€€€~~ Voor dit plan is getracht subsidie te verkrijgen via de Erfgoed Deal. Helaas is dit niet gelukt oa omwille van de vele deelnemers en beperkte middelen van deze laatste ronde.
- ~~€€€€€€€€~~ Het bezoekerscentrum sinds oprichting een dragende rol heeft in publieksaanbod, erfgoededucatie en culturele programmering, en dus niet enkel ondersteunende horeca biedt.
- ~~€€€€€€€€~~ Ondernemers op 10 juli in de raad hebben ingesproken en een brief gestuurd waarin zij opriepen om steigergelden in te zetten voor gebiedsontwikkeling, in plaats van het oplossen van financiële tekorten van de stichting. Het college bevestigde daarbij dat er géén gesprekken hebben plaatsgevonden tussen de gemeente, de Stichting Etersheimerbraak en de West-Friesche Molenstichting over toekomstige scenario's.
- ~~€€€€€€€€~~ De ondernemers geen structurele afhankelijkheid van subsidies zoeken, maar streven naar een exploitatiemodel waarbij 70-80% commercieel gedekt wordt.
- ~~€€€€€€€€~~ Stichting Het Laagste Hoogtepunt is opgericht om programmatie en maatschappelijke missie te borgen, en – indien nodig – ook het bezoekerscentrum te kunnen overnemen, gezien de stichting Etersheimerbraak heeft aangegeven dit niet langer te kunnen dragen.
- ~~€€€€€€€€~~ De ondernemer opereert als sociale onderneming (aangesloten bij Social Enterprise NL) met als hoofddoel maatschappelijke impact, en werkt daarin samen met Stichting het Laagste Hoogtepunt als één entiteit.

- Er een gedeelde wens bestaat om als partner van de gemeente op te treden binnen de gezamenlijke uitdagingen van deze tijd, in lijn met de Omgevingsvisie.
- Sinds de fusie van de Molen Stichting en Stichting Dik Trom per januari 2022 de focus van het bestuur meer bij het Schooltje van Dik Trom ligt, waardoor samenwerking en governance rond molen en bezoekerscentrum zijn verslechterd.
- De samenwerking tussen het bezoekerscentrum en molen in de vorm van de Expeditie Etersheim met het Schooltje juist wél goed functioneert. En het Schooltje als op zichzelf staande entiteit ook.

We hebben onze zorgen uitgesproken over:

- De gebrekkige transparantie bij het stichtingsbestuur, waaronder een poging tot het organiseren van een aparte toekomstsessie zónder ondernemers tijdens het Erfgoed Deal-traject, wat leidde tot verwarring over het gebiedsplan en het mandaat.
- Het vitaliteitsonderzoek uit 2024 dat zonder betrokkenheid van ondernemers is uitgevoerd en incorrecte cijfers bevat. Verzoek tot inzage werd geweigerd.
- Het risico dat molen en bezoekerscentrum functioneel worden gescheiden, terwijl ze publiekelijk en conceptueel onlosmakelijk verbonden zijn.
- De governance-structuur en het niet-vitale businessmodel van de stichting Etersheimerbraak. De ondernemer betaalt al drie jaar €1800 p.m. aan huur, zonder onderhoud of perspectief op verbetering, wat ook de onderneming en de toekomstbestendigheid van het gebied onder druk zet.
- De ongelijkwaardige houding van het stichtingsbestuur, terwijl de exploitatie van de onderneming 72% van het exploitatiemodel van de stichting dekt.
- Het gebruik van steigergelden als onderhandelingsmiddel richting de ondernemer, hetgeen ook door het college als onwenselijk is benoemd.
- De rol en het mandaat van [redacted] J Er is behoefte aan helderheid, mede gezien de historische betrokkenheid van de gemeente bij de oprichting van de stichting Etersheimerbraak. Tegelijk is er vertrouwen in [redacted] J als persoon, gezien zijn ervaring en opstelling en wordt zijn mandaat verder toegelicht door het college.
- De acute noodzaak om helderheid te creëren: zonder perspectief kunnen ondernemers niet verder investeren, partners binden of ontwikkelen. Na bijna 3 jaar investeren móét er iets gebeuren om uit deze impasse te geraken.

Opmerkingen/Vragen:

- Wat wordt precies bedoeld met het woord "*concepten*"? Dit zou geïnterpreteerd kunnen worden als richtinggevend naar toekomstige

scenario's maar dat is - denken wij - niet wat hier bedoeld wordt.

- We blijven enigszins vragen hebben bij de uiteindelijke doelen van de gesprekken. Zo wordt er beschreven in het verslag: *Het nader tot elkaar brengen van de stichting Etersheimerbraak en beheerder van het bezoekerscentrum De Breek*: dit kan wat ons betreft ook betekenen dat de gezamenlijke conclusie kan zijn dat een scheiding de beste oplossing is.

Dank alvast om ook ons inhoudelijk mee te nemen in het gespreksverslag.

Wij kijken uit naar een constructieve sessie en hopen hiermee gauw door te kunnen met mooie dingen doen en bouwen aan deze plek.

Hartelijke groet,

[Redacted signature]

Op do 31 jul 2025 om 10:27 schreef [Redacted] <[Redacted]@edam-volendam.nl>:

Dag [Redacted] en [Redacted],

Bijgaand het concept verslag van het gesprek dat we op 15 juli hebben gevoerd met elkaar.

Ik verneem graag of het verslag de lading dekt van het gesprek.

Met vriendelijke groet,

[Redacted signature]

Programmamanager



Gemeente
**EDAM
VOLENDAM**

Mgr Cornelis Veermanlaan 1f, 1131 KB Volendam

Postbus 180, 1130 AD Volendam

T: (0299) 398 398

www.edam-volendam.nl

An aerial photograph of a rural landscape, featuring a winding river or canal, fields, and a small cluster of buildings. The entire image is overlaid with a semi-transparent blue filter. Two orange plus signs are positioned on either side of the central text.

BUSINESS CASE DE BREEK



*Van laagste punt in Noord-Holland, naar
hoogtepunt in de regio.*

Vanuit onze plek brengen we erfgoed,
landschap, voedselketen en mensen
samen — en maken we de grote opgaven
rond energie, klimaat en biodiversiteit
tastbaar in de vrijetijd..”



De Breek & Stichting het Laagste Hoogtepunt



HET
LAAGSTE
HOOGTE
PUNT

3 STRATEGISCHE PIJLERS

1. ERFGOED DRIJFT DE TOEKOMST AAN

- + Herbestemming van cultureel erfgoed als motor voor innovatie
- + Behoud voor de toekomst door actief gebruik en kennisoverdracht
- + De molen en het erf als levend leer- en doeplatform

2. NATUUR & LANDSCHAP ALS BASIS

- + Ligging in Natura 2000-gebied: natuurbehoud, biodiversiteit en landschapskwaliteit centraal
- + Educatie en kennisdeling over waterbeheer en natuur
- + Synergie tussen natuurwaarden, erfgoed en recreatief gebruik

3. DUURZAME RECREATIE & LOKALE ECONOMIE

- + Duurzame recreatie en horeca als economische drager
- + Voedseltransitie als voorbeeldfunctie: korte keten, lokaal, seizoensgebonden
- + Versterking van leefbaarheid en regionaal economisch vliegwiel

HORECA & VERHUUR

- + Daghoreca met streekproducten
- + Feesten, partijen en arrangementen
- + Verhuur van ruimtes voor bijeenkomsten en evenementen

MUSEA & EDUCATIE

- + Bezoekerscentrum en archeologisch minimuseum
- + Educatieve programma's voor scholen en publiek
- + Erfgoed als leer- en ontmoetingsplek

CULTUUR & EVENEMENTEN

- + Theater, filmvertoningen en lezingen
- + Muziek, routes en culturele programmering
- + Actief vrijwilligersprogramma

DOELGROEPEN

Onze plek sluit aan bij regionale, nationale en internationale bezoekersstromen en maatschappelijke trends



LOKALE GEMEENSCHAP

Bewoners, vrijwilligers,
verenigingen



TOERISTEN & RECREANTEN

Dagtoeristen,
streekbezoekers, MRA-
toeristen (spreiding)



SCHOLEN & KENNIS- INSTELLINGEN

Educatie rond erfgoed, natuur,
klimaat



BEDRIJVEN & ORGANISATIES

Bijeenkomsten,
sociale inkoop



ERFGOED- & NATUUR- LIEFHEBBERS

Nichepubliek met
inhoudelijke interesse

ERFGOED & BETEKENISVOLLE BELEVING

- + Verschuiving van massatoerisme naar regio's met verhalen, verbinding en ruimte voor offline ervaring

NATUUR & TRANSITIE

- + Groeiende aandacht voor natuur, landschap en klimaat als plekken voor zingeving, educatie en vertraging

NIEUWE LOKALE ECONOMIE

- + Focus op korte keten, sociaal ondernemerschap en maatschappelijke impact (o.a. sociale inkoop)





MACRO - Vrijetijdseconomie en Nederland in transitie

- + Leisure for a better society: bijdragen aan maatschappelijke doelen via vrijetijdseconomie
- + Nederland als icoon voor waterbeheersing. Poort voor transitie rond klimaat, energie & erfgoed

MESO - Provincie Noord-Holland & MRA

- + Provinciale voorbeeldfunctie: poldermolen in bedrijf als inspirerend model voor andere molens
- + Ligging op diepste punt van NH, schakel in ketting Amsterdam–Hoorn
- + Cultuurhistorisch landschap als drager van identiteit
- + MRA: spreiding van toerisme vanuit Amsterdam naar regio's met eigen verhalen en kwaliteiten

MICRO - Waterfront en identiteit zeevang

- + Identiteit van de Zeevang zichtbaar en beleefbaar maken
- + Onze plek brengt deze identiteit tot leven: historie, landschap, ambacht en innovatie komen hier samen
- + Concreet handelingsperspectief op gebiedsontwikkeling, erfgoedbehoud en publieksbereik

BEZOEKERSPROFIEL (volgens NBTC onderzoek)

*Landelijke profielen en trends waarop onze
programmering en positionering aansluiten*



BINNENLANDS DAGTOERISME DOMINANT

Bewoners, streekbezoekers,
gezinnen en 45+; gericht op natuur,
cultuur & betekenisvolle ervaringen

INTERNATIONALE BEZOEKERS ZOEKEN AUTHENTICITEIT

Spreading buiten Amsterdam, vooral
Duitse & Belgische bezoekers;
interesse in verhalen, erfgoed en
landschap

GROEIENDE EDUCATIEVE VRAAG

Scholen en kennisinstellingen
zoeken programma's rond erfgoed,
natuur en klimaat



BEZOEKERSINFORMATIE

Inzicht in bereik, seizoenspatroon en bezoekersgedrag

+ Jaarlijks bezoekersaantal

20.000 tijdens dijkwerkzaamheden,
pre-corona 30.000

+ Seizoenspatroon

Piek in voor- en najaar & zomer, veel
vraag voor jaarrond

+ Bezoekersmix

Combinatie van horeca, educatie,
cultuur en recreatie

+ Bereikbaarheid & routes

Bezoekers komen vooral per
fiets/auto via toeristische routes (o.a.
Pontjesroute, Zuiderzeeroute,
DijkVeilig 2050 Hoorn-Amsterdam)



DE BREEK –

Toekomstbestendig erfgoed door duurzame exploitatie

- + De Breek is een iconische erfgoedlocatie met horeca, molen, minimuseum en educatieve functies.
- + Op dit moment is er echter geen gezonde financiële basis. Zowel de onderneming als de stichting draaien verlies, en er is geen structurele dekking voor onderhoud en investeringen.
- + Dit plan schetst hoe we via een herstructurering en gerichte investeringen toewerken naar een toekomstbestendig model, waarin erfgoed en exploitatie elkaar versterken.



NIEUWE ORGANISATIESTRUCTUUR

Drie pijlers die samen de maatschappelijke missie dragen

RAAD VAN ADVIES

- + Strategisch klankbord en kwaliteitsbewaker
- + Expertise in watererfgoed, duurzame recreatie, businessmodellen en publiek-private samenwerking
- + Verbindt overheid, netwerk en initiatief

STICHTING HET LAAGSTE HOOGTEPUNT

- + Onderhoud molen & maatschappelijke vastgoed
- + Borging van maatschappelijke missie
- + Erfgoed, educatie & vrijwilligers
- + Ontwikkeling van programmering & kennisdeling

DE BREEK B.V.

- + Horeca, evenementen & publieksprogrammering
- + Economische drager van de maatschappelijke missie
- + Professionele exploitatie & publieksactiviteiten

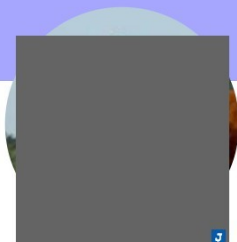
RAAD VAN ADVIES

Strategisch klankbord met expertise in erfgoed, natuur, recreatie en samenwerking



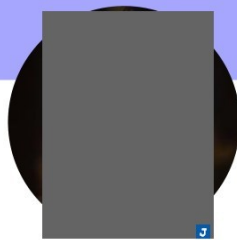
Watererfgoed & Historie

Historicus, schrijver en kenner van watererfgoed en landschapontwikkeling



Agrarische identiteit
Zeevang & natuurbehoud

Boer, pleitbezorger voor
behoud Zeevang-identiteit en
natuurwaarden



Duurzame recreatie &
vrijtijdseconomie

Lector Toerisme,
gespecialiseerd in
ontwikkeling van duurzame
vrijtijdseconomie



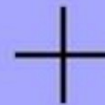
Publiek-private
samenwerking

Verbindt ondernemerschap,
overheid en
kennisinstellingen; strategisch
adviseur



Governance &
fiscale strategie

Expert governance & fiscale
structuur; borging
maatschappelijke missie



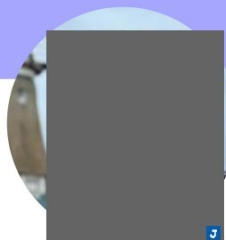
DE BREEK B.V. – Ondernemers & team

De motor achter de ontwikkeling van De Breek



Concept, partners & ontwikkeling

Initiatiefnemer & sociaal ondernemer
Conceptontwikkeling & partnerschappen



Strategie & erfgoedbeheer

Strategisch & operationeel
Erfgoedbeheer & molenaar i.o.
Duurzame toekomst van watererfgoed



+ 1 horeca-manager

+ 1 bedrijfsleider
(operationeel)

+ ± 15 horecamedewerkers
(0-uren seizoencontract)

+ Vrijwilligerspool
voor erfgoed & publieksactiviteiten

Horeca-advies & partners

+  – House of Bird
Horeca-advies en duurzame bedrijfsvoering

+  – Pof
Dutch Cuisine & menuontwikkeling

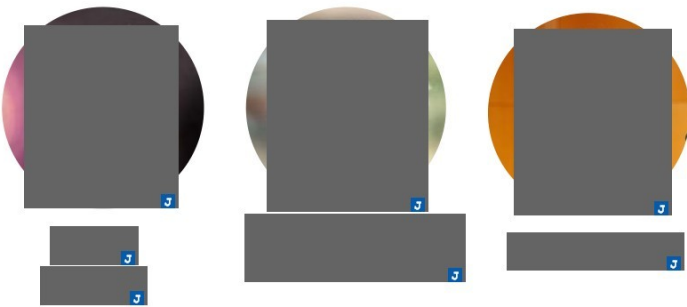
+  Eigenaar & executive chef
(duurzame keuken, korte keten)



STICHTING HET LAAGSTE HOOGTEPUNT

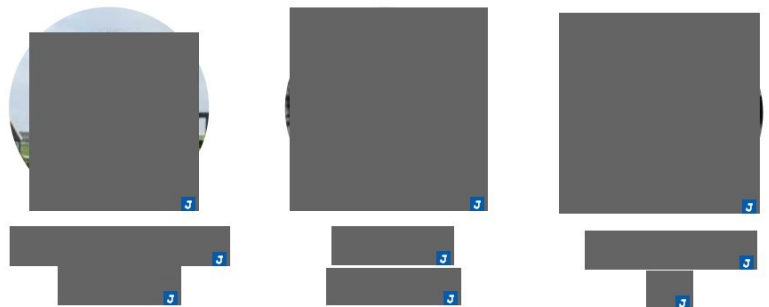
Borging van erfgoed, educatie en maatschappelijke missie

Bestuur – 3 bestuursleden



Uitvoerend

Communicatie & educatie



Directie

Communicatie
& PR

Evenementen &
educatie

Vrienden van...

- + Betrokken netwerk en sympathisanten
- + Brede maatschappelijke missie & draagvlak

Molenmaatjes...

- + Vrijwilligers en donateurs voor behoud molen & erfgoed
- + Concreet inzetbaar voor onderhoud en activiteiten

AGENDA



HET PROBLEEM



DE OPLOSSING



CONCLUSIE

HET PROBLEEM



HET
LAAGSTE
HOOGTE
PUNT

HUIDIGE EXPLOITATIE IS VERLIESLATEND AAN BEIDE KANTEN

- + De onderneming betaalt maandelijks 1.850 huur aan de stichting Etersheimerbraak en heeft daardoor een verlies (afgeronde cijfers 2024)
- + Huisvestingskosten vormen 20% van de omzet, fors boven de gangbare norm van 8-12% in de HORECA. Dit maakt een gezonde exploitatie bijna onmogelijk
- + De stichting Etersheimerbraak heeft ook een structureel begrotingstekort, ondanks huurinkomsten (-13.772 in 2024).
- + Het ontbreekt een structurele reservering voor groot onderhoud, waardoor lasten direct drukken op de begroting en sterk fluctueren per jaar.
- + De huidige financiële rapportage van de stichting is niet transparant: de lasten zijn niet goed te herleiden naar molen, bezoekerscentrum of het Schooltje van Dik Trom.

Cijfers Exact 2024 - Exploitatie		
Omzet		
Omzet daghoreca	60,000	
Omzet events	40,000	
Omzet verhuur/partijen	45,000	
Totale omzet	145,000	
Kosten		
Inkopen	69,600	48.0%
Personeelskosten	20,800	14.3%
Afschrijvingskosten	10,200	7.0%
Huisvestingskosten (incl. huur)	30,000	20.7%
Exploitatie- en verkoopkosten	12,200	8.4%
Kantoorkosten	6,200	4.3%
Algemene kosten	8,500	5.9%
Rentelasten	4,000	2.8%
Totale kosten	161,500	
Resultaat	-16,500	

ONDERHOUD NIET STRUCTUREEL GEBORGD

- + Uit de meerjarenraming lijken de onderhoudslasten structureel onderschat te worden.
- + MJOP verouderd en niet geïndexeerd naar 2025-prijzen
- + Voor de molen wordt uitgegaan van gemiddeld 11.000 per jaar en voor de opstallen 4.000 per jaar
- + Er lijkt geen jaarlijkse dotatie voor groot onderhoud opgenomen te zijn, terwijl je bij een ingeschatte 300.000 euro aan kosten over tien jaar eigenlijk jaarlijks 30.000 euro zou moeten reserveren.
- + In de huidige jaarrekeningen ontbreken deze reserveringen, wat leidt tot schommelingen en onvoldoende inzicht in de werkelijke onderhoudslast.
- + Uit eigen analyse blijkt dat de huuropbrengsten ruim voldoende zouden moeten zijn voor noodzakelijke lasten (onderhoud molen en opstallen). Er zou dan 11.850 euro overblijven voor andere zaken.
- + De reden waarom de Stichting Eterheimerbraak een structureel tekort heeft, hebben we uit de cijfers niet kunnen achterhalen.

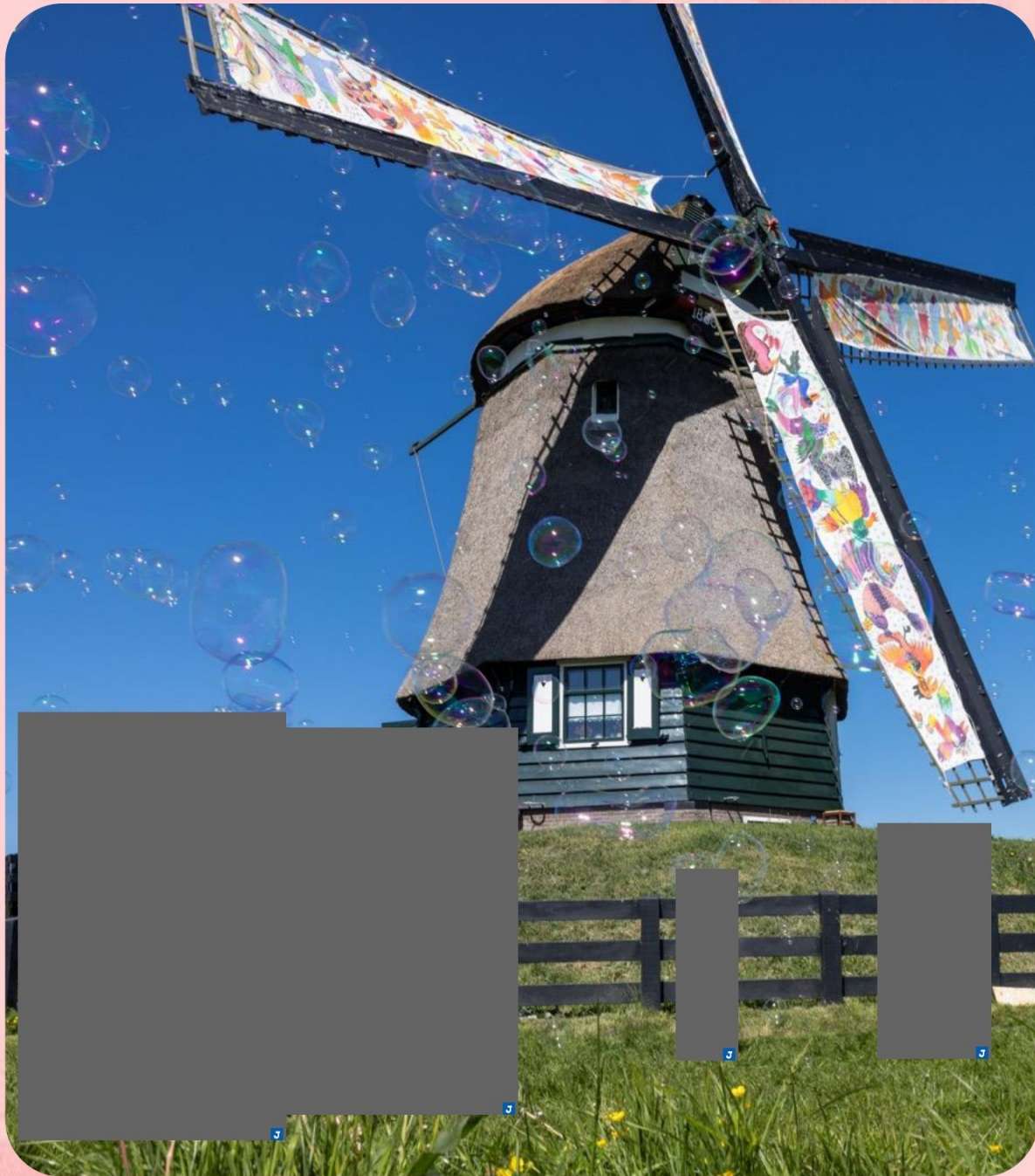
Stichting (zonder Dik Trom)	
Baten Stichting (excl. subsidie Dik Trom)	
SIM	5,500
Vriendenkring/Donaties	3,500
Sponsoring/Partners	
Huurpenningen	21,600
Subsidie Provincie	1,750
Totaal baten Stichting	32,350
Noodzakelijke Lasten Stichting (excl. Dik Trom en projecten)	
MJOP molen	11,000
MJOP opstallen	4,000
Huisvestingskosten	1,500
Onderhoud terrein	
Verkoopkosten en kantoorkosten	2,000
Overige algemene kosten	2,000
Totaal lasten Stichting	20,500
Resultaat Stichting	11,850

HUROPBRENGSTEN VOLDOENDE VOOR STRUCTUREEL ONDERHOUD

- + We hebben informatie gekregen van experts (o.a. Hollandsche Molen) over onderhoud van typische poldermolen. Een reservering van 15.000 euro per jaar is realistischer
- + We hebben gegeven de staat van de opstallen een inschatting gemaakt van gemiddeld 10.000 euro per jaar voor de komende 10 jaar aan onderhoud
- + Zelfs met deze onderhoudskosten zijn de huidige huuropbrengsten voldoende om de noodzakelijke lasten te dragen.
- + Dit is voor regulier onderhoud. Er zal ook gespaard moeten worden voor groot onderhoud. Daar krijg je subsidie voor. Bijvoorbeeld een project van 400k krijg je 300k subsidie Rijk, 100k moet dan zelf gefinancierd worden

Stichting (zonder Dik Trom)		
Baten Stichting		
SIM	7,500	
Vriendenkring/Donaties	3,500	
Sponsoring/Partners		
Huurpenningen	21,600	
Subsidie Provincie	1,750	
Totaal baten Stichting	34,350	
Noodzakelijke Lasten Stichting (excl. Dik Trom en projecten)		
MJOP molen	15,000	
MJOP opstallen	10,000	
Huisvestingskosten	1,500	
Onderhoud terrein		
Verkoopkosten en kantoorkos	2,000	
Overige algemene kosten	2,000	
Totaal lasten Stichting	30,500	
Resultaat Stichting		

DE OPLOSSING



SCENARIO 0 – NIEUWE STICHTING, EXPLOITATIE ONGEWUZIGD

Nieuwe structuur: stichting en onderneming

- + Molen en opstallen worden ondergebracht in een nieuwe stichting op basis van nieuwe governance en afspraken → focus, meer transparantie en duidelijke rolverdeling.
- + Stichting richt zich op onderhoud en erfgoed; de onderneming op exploitatie en programmering.
- + De financiële relatie wordt opnieuw ingericht. Vorm wordt nog uitgewerkt, met als doel dat de exploitatie voldoende bijdraagt aan de stichting.
- + Hernieuwde missie-gedreven samenwerking: beide partijen werken aan hetzelfde maatschappelijke doel.

Conclusie: de huidige exploitatie en inrichting ervan leveren onvoldoende op om de stichting structureel te financieren.

In de volgende slides analyseren we hoe investeringen kunnen zorgen voor een gezonde business case voor het geheel

Cijfers Exact 2024 - Exploitatie			Stichting	
Omzet			Baten Stichting	
Omzet daghoreca	60,000	8000 Couverts	Inkomsten SIM + Provincie	7,500
Omzet events	40,000	28 events	Vriendenkring/Donaties	3,500
Omzet verhuur/partijen	45,000	30 partijen	Sponsoring/Partners	1,500
Totale omzet	145,000		Subsidie Provincie	1,750
			Educatie/Tickets	
			Totaal baten Stichting	14,250
Kosten			Lasten Stichting	
Inkopen	69,600	48.0%	MJOP molen	15,000
Personeelskosten	20,800	14.3%	MJOP opstallen	10,000
Afschrijvingskosten	10,200	7.0%	Huisvestingskosten	1,500
Huisvestingskosten (excl. huur)	10,000	6.9%	Onderhoud terrein	5,000
Exploitatie- en verkoopkosten	12,200	8.4%	Verkoopkosten en kantoorkosten	2,000
Kantoorkosten	6,200	4.3%	Overige algemene kosten	2,000
Algemene kosten	8,500	5.9%	Totaal lasten Stichting	35,500
Rentelasten	4,000	2.8%		
Totale kosten	141,500		Tekort Stichting	
Resultaat	3,500			
Consolidatie				
Resultaat Exploitatie		3,500		
Tekort Stichting		-21,250		
Eindsaldo gezamenlijk		-17,750		

ONDERBOUWDE PROGNoses – OPSTAP NAAR SCENARIO-ANALYSE

De financiële prognoses in dit plan zijn opgesteld op basis van analyses en berekeningen van **Credion**, een onafhankelijk platform voor financieringstrajecten.

Belangrijke uitgangspunten:

+ Conservatief

Minimale aannames voor omzetgroei en kostenbesparing

+ Beperkt tot kernexploitatie

Horeca, evenementen en verhuur vormen de basis.

+ Externe initiatieven niet meegenomen

Opbrengsten uit energieopwekking, crowdfunding, subsidies (Provincie/Rijk), sponsors en regionale samenwerkingen zijn buiten scope.

Conclusie:

- + De modellen tonen dat de kernexploitatie al levensvatbaar is. Extra initiatieven vormen een versterking, geen voorwaarde.**

Scenario 1

Optimalisatie bestaande
faciliteiten (kapschuur
afsluitbaar)

Scenario 2

Professionalisering met
keuken en hogere
bestedingen

Scenario 3

Nieuw bezoekerscentrum,
grotere capaciteit, jaarrond
gebruik

SCENARIO 1

Kapschuur afsluitbaar, betere benutting van capaciteit (investering 70k)

In dit scenario wordt de kapschuur aangepast zodat deze ook bij slecht weer en in de winter bruikbaar is. Dit maakt de exploitatie robuuster en vergroot de mogelijkheden voor horeca, evenementen en verhuur.

Belangrijke veranderingen t.o.v. scenario 0:

- + **Hogere omzet daghoreca** door meer couverts (van 8.000 naar 9.000 per jaar).
- + **Meer partijen en evenementen** door inzet kapschuur (van 30 naar 45 partijen, kleine events van 25 naar 30).
- + **Betere spreiding over seizoenen** doordat kapschuur ook bij slecht weer kan worden ingezet.

Resultaat:

- + Het tekort van de stichting kan grotendeels worden gedicht vanuit de exploitatie. Het geheel beweegt richting break-even, met behoud én beter gebruik van de bestaande faciliteiten. Maar meer is nodig voor een duurzame toekomst

Exploitatie

Omzet

Omzet daghoreca	68,850
Omzet grote events	15,000
Omzet kleine events	30,000
Omzet partijen	67,500
Totale omzet	181,350

Kosten

Inkopen	83,421
Personeelskosten	23,576
Afschrijvingskosten	10,881
Huisvestingskosten (excl. huur)	10,881
Exploitatie- en verkoopkosten	14,508
Kantoorkosten	7,254
Algemene kosten	9,068
Rentelasten	3,627
Totale kosten	163,215

Resultaat

18,135

Consolidatie

Resultaat Exploitatie	18,135
Tekort Stichting	-21,250
Eindsaldo gezamenlijk	-3,115

SCENARIO 2

Professionele keuken & hogere bezoekersbesteding (investering 150k)

In dit scenario wordt geïnvesteerd in een professionele keuken, spoelkeuken, opslag, koeling en verbeterde faciliteiten. Daarmee kan de exploitatie professioneler en efficiënter worden ingericht.

Belangrijke veranderingen t.o.v. scenario 1:

- + **Lagere inkoopkosten** en minder verspilling door besparing catering, betere opslag en koeling.
- + **Hogere omzet per bezoeker** door kwaliteitsverbetering horeca en uitbreiding aanbod.
- + **Meer bezoekers** door aantrekkelijker aanbod (lunch)
- + **Professionelere faciliteiten** waardoor meer partijen en arrangementen mogelijk zijn.

Resultaat:

- + De exploitatie wordt structureel positief. De stichting kan vanuit de exploitatie substantieel bijdragen ontvangen voor onderhoud en maatschappelijke activiteiten.

Exploitatie

Omzet

Omzet daghoreca	138,000
Omzet grote events	15,000
Omzet kleine events	54,000
Omzet partijen	67,500
Totale omzet	274,500

Kosten

Inkopen	82,350
Personeelskosten	32,940
Afschrijvingskosten	16,470
Huisvestingskosten (excl. huur)	16,470
Exploitatie- en verkoopkosten	21,960
Kantoorkosten	10,980
Algemene kosten	13,725
Rentelasten	5,490
Totale kosten	200,385

Resultaat

74,115

Consolidatie

Resultaat Exploitatie	74,115
Tekort Stichting	-21,250
Eindsaldo gezamenlijk	52,865

SCENARIO 3

Nieuw bezoekerscentrum: uitstraling, grotere capaciteit, jaarrond gebruik (investering TBD)

In dit scenario wordt een volledig nieuw bezoekerscentrum gerealiseerd of grootschalige renovatie. Hiermee ontstaat een toekomstbestendige infrastructuur die de exploitatie naar een hoger niveau tilt en het erfgoed beter ontsluit.

Belangrijke veranderingen t.o.v. scenario 2:

- + **Grotere binnenruimte:** verdubbeling van de capaciteit (meer couverts en hogere bezoekersaantallen).
- + **Jaarrond inzetbaar:** ook in de winter voldoende capaciteit voor horeca en evenementen.
- + **Meer partijen en evenementen** mogelijk, inclusief zakelijke bijeenkomsten en culturele programmering.
- + **Sterkere uitstraling en positionering** als “waterrijk openluchtmuseum” en inspiratieplek voor transitie.

Resultaat:

- + De exploitatie wordt ruim positief. De onderneming kan substantieel bijdragen aan de stichting, die hiermee onderhoud, erfgoedactiviteiten en educatie structureel borgt.

Omzet	
Omzet daghoreca	230,000
Omzet grote events	25,000
Omzet kleine events	75,000
Omzet partijen	100,000
Totale omzet	430,000

Kosten	
Inkopen	129,000
Personeelskosten	55,900
Afschrijvingskosten	25,800
Huisvestingskosten (excl. huur)	25,800
Exploitatie- en verkoopkosten	34,400
Kantoorkosten	17,200
Algemene kosten	21,500
Rentelasten	8,600
Totale kosten	318,200
Resultaat	111,800

Consolidatie	
Resultaat Exploitatie	111,800
Tekort Stichting	-21,250
Eindsaldo gezamenlijk	90,550

WAT NIET WERKT

Symptoombestrijding zonder structurele oplossing

ALLEEN INVESTEREN IN ACHTERSTALLIG ONDERHOUD

- + Losse ingrepen zonder visie schuiven het probleem vooruit
- + Geen structurele borging van erfgoed en exploitatiekracht

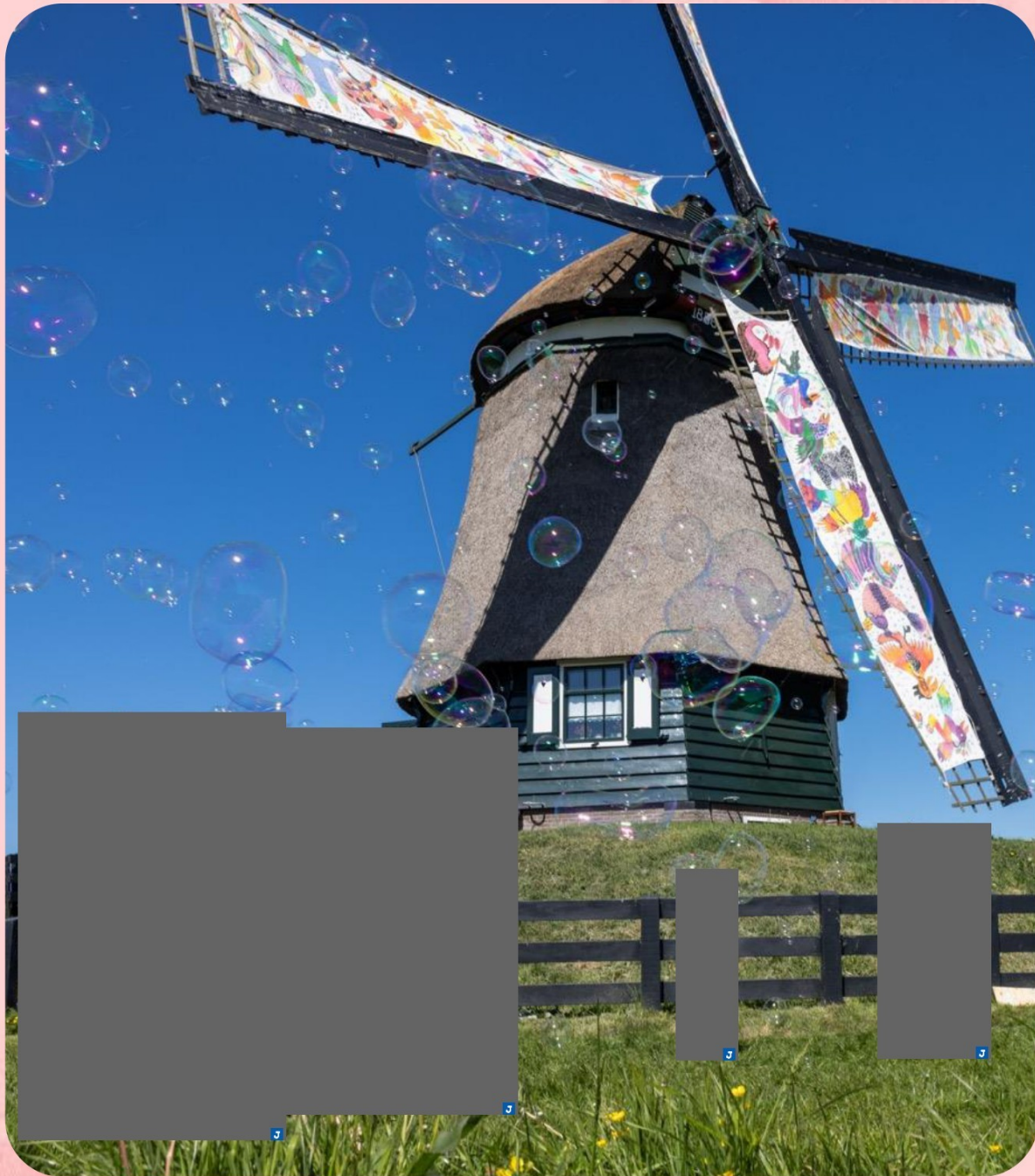
BEPERKEN TOT HET DICHTEN VAN BEGROTINGSGATEN VAN DE HUIDIGE STICHTING

- + Verlieslatend model blijft in stand
- + Geen ruimte voor ontwikkeling, innovatie of externe cofinanciering

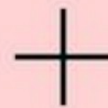
GEEN DUIDELIJKE STRUCTUUR VOOR EIGENDOM, EXPLOITATIE EN ONDERHOUD

- + Leidt tot versnipperde verantwoordelijkheden en geen langetermijnzekerheid

CONCLUSIE



CONCLUSIE



De gepresenteerde scenario's zijn gebaseerd op een **rudimentaire maar realistische berekening**. Ze laten zien dat er in de kern **een gezonde businesscase** ligt voor de combinatie van exploitatie en erfgoedbeheer binnen de nieuwe stichting.

Er ligt een stevige basis om De Breek en het erfgoed in de Etersheimerbraakpolder toekomstbestendig te maken

Bevindingen

- + Kernexploitatie al levensvatbaar bij minimale aannames
- + Extra initiatieven (energie, subsidies, samenwerking) versterken model
- + Routekaart: stabiliseren → professionaliseren → bijdragen aan erfgoed

Vervolgstappen

- + Verdere financiële modellering en detaillering per scenario
- + Uitwerken investeringsplanning en financieel plan
- + Governance & samenwerking
BV–Stichting formaliseren,
Maatschappelijke missie borgen



FINANCIERINGSBEHOEFTE & HEFBOOMWERKING

Gemeentelijke investering als vliegwiél voor toekomstbestendigheid

Totale investeringsbehoefte

+ Totaal	Ca. € 685.000
+ Molen (energie & water)	€ 250.000
+ Bezoekerscentrum	€ 200.000 (afhankelijk van welke ingreep, NTB)
+ Kapschuur & educatie	€ 235.000

Inzet gemeente

- + Ca. 290.000 (oorspronkelijk steigergelden)
- + Investing in basisinfrastructuur, erfgoedbehoud en ruimtelijke inrichting
- + Creëert randvoorwaarden voor structurele ontwikkeling

Hefboomwerking

- + Gemeentelijke bijdrage maakt het mogelijk externe financiering aan te trekken
- + Provincie Noord-Holland, Rijksfondsen (o.a. Erfgoed Deal, Cultuurfonds), Fondsen & private partners
- + Zet de plek neer als jaarrond bestemming met hogere bestedingen en maatschappelijke meerwaarde
- + Versterkt regionale identiteit en borgt erfgoed voor de toekomst

GOVERNANCE & SCENARIO'S

Scenario's voor governance en borging voor de lange termijn — voorwaarden voor overdracht en samenwerking

Huidige structuur

- + Stichting Het Laagste Hoogtepunt (maatschappelijke missie)
- + De Breek BV (horeca, evenementen, exploitatie)
- + Raad van Advies (strategisch klankbord)
- + Samenwerking tussen stichting en BV vormt de basis voor duurzame ontwikkeling en erfgoedbehoud.

Scenario 1

- + Stichting + BV (klassiek)
- + Stichting bezit aandelen in BV
- + BV exploiteert horeca & evenementen
- + Winst vloeit terug naar stichting voor missie

Scenario 2

- + Steward ownership structuur
- + Missie structureel geborgd via stichting of STAK
- + Beperkte winstuitkering, zeggenschap bij 'stewards'
- + Onafhankelijk van individuen en opvolging

**Zet Samen de Zeilen ...
En dan de Wind Eronder!**



**Laat deze businesscase niet het eindpunt zijn, maar de
basis voor een nieuwe manier van samenwerken:
vanuit gelijkwaardigheid, visie en vertrouwen.**



Toelichting grondslagen

In dit document kunt u secties vinden die onleesbaar zijn gemaakt. Deze informatie is achterwege gelaten op basis van de Wet open overheid (Woo). De letter die hierbij is vermeld correspondeert met de bijbehorende grondslag in onderstaand overzicht.

J Art. 5.1 lid 2 sub e

Het belang van de openbaarmaking van deze informatie weegt niet op tegen het belang van de eerbiediging van de persoonlijke levenssfeer van betrokkenen