



Centrum voor Jeugdtoerisme<sup>vzw</sup>

Afgiftekantoor: 9820 Merelbeke Centrum  
Nr.: P2A6224  
VU + afzendadres: Frederik Vercammen,  
Bergstraat 16, 9820 Merelbeke



Driemaandelijks magazine – jaargang 18 – nummer 72  
Oktober – november – december 2023

# MAGAZINE OVER JEUGDTOERISME

# HUISWERK

DOSSIER

## BETAALBAAR JEUGDTOERISME



Nieuwe statuten voor vzw's | Winteropvang vluchtelingen  
Hemelwaterverordening | Scouts en Gidsen Vilvoorde, huis in de kijker

# INHOUDSTAFEL

|   |          |
|---|----------|
| Editoriaal                              | 3        |
| <b>Dossier BETAALBAAR JEUGDTOERISME</b> | <b>4</b> |
| Seizoenstip                             | 16       |
| CJT ... laat je stem horen              | 19       |
| Kampas                                  | 20       |
| Huis in de kijker                       | 22       |
| Vraag het aan ... CJT                   | 25       |
| Nieuwsflash                             | 26       |
| Agenda                                  | 28       |



Centrum voor Jeugdtoerisme<sup>vzw</sup>

Voor CJT (Centrum voor Jeugdtoerisme vzw) staan Vlaamse jeugdverblijven en kampeerterreinen centraal. We zorgen ervoor dat jeugdgroepen voor hun meerdaagse activiteiten terecht kunnen op een voor hen geschikte locatie, vandaag en morgen. Daarom bouwen we aan de professionele **omkadering en ondersteuning** van uitbaters. We vervullen die rol met oog voor de grote diversiteit in de jeugdverblijfssector.

Voldoende boekingen van jeugdgroepen zijn de beste ondersteuning die CJT de jeugdaccommodaties kan bieden. Daarom stimuleren we een **aanbod dat maximaal tegemoetkomt aan de noden van jeugdgroepen**. CJT is de drijvende kracht achter het platform Kampas, dé toegangspoort tot het Vlaamse jeugdtoerisme. Het platform biedt diverse formules aan op maat van verschillende uitbatersprofielen en speelt in op zeer diverse doelgroepen.

CJT is een betrouwbare partner voor beleidsmakers: overheden en andere instanties die een stem verdienen in het jeugdtoeristisch debat. Met uitbaters en vertegenwoordigers van jeugdgroepen (jeugdwerk, onderwijs e.a.) gaan we een structurele dialoog aan. Zo zorgen we voor **standpunten die doordacht, evenwichtig én krachtig op het beleid wegen**. Daarnaast zetten we de maatschappelijke relevantie van het jeugdtoerisme in de kijker.



SAMEN



SOCIAAL



OPEN



DUURZAAM



AVONTUURLIJK

## COLOFON

### TEKSTEN

Arlena Darragas  
Maarten Dekoninck  
Bert Gilté  
Pauline Traest  
Frederik Vercammen

### REDACTIERAAD

Hilde Colman  
Danny Horr e  
An Goossens  
Wies Moriau  
Piet Termont  
Johan Verhegge

### EINDREDACTIE

Frederik Vercammen

### VORMGEVING

IO - Els De Pauw

### DRUK

Lowyck

### REDACTIEADRES

Bergstraat 16, 9820 Merelbeke  
Tel.: 09 210 57 75  
E-mail: info@cjt.be

HuisWerk is een publicatie van  
Centrum voor Jeugdtoerisme vzw,  
met steun van de Vlaamse overheid.



HuisWerk werd gedrukt op gerecycleerd  
chloorvrij papier.

# 73

## HUISWERK

In januari verschijnt HuisWerk 73, met daarin een dossier rond buitenruimte.

Kinderen en buiten spelen, het zou in het dagelijkse leven een evidentie moeten zijn, maar door tal van drempels (ontbreken van speelruimte, onveiligheidsgevoel...) is dat helemaal niet het geval. Een trieste vaststelling die gelukkig niet geldt voor het gros van de jeugdverblijven en kampeerterreinen. Daar kan gelukkig wel buiten gespeeld worden, al kan de omgeving op sommige plaatsen gerust nog speler ingericht worden.

Hoe doe je dat? Om die vraag te beantwoorden, kijken we door de bril van kinderen en jongeren. Zo ontdekken we verschillende spelvormen en geven we tips om dit met enkele ingrepen in de buitenomgeving op een veilige manier te realiseren.



# EDITORIAAL



Levenslang leren, het is een concept dat steeds meer ingang vindt, ook voor wie personeel tewerkstelt in een jeugdverblijf. De arbeidsdeal, goedgekeurd door de federale regering in het najaar van 2022, legt een aantal verplichtingen op aan werkgevers, in het bijzonder grotere organisaties (zie pagina 27 in dit nummer). Voor de thema's EHBO en brandbestrijding wordt ook van kleinere organisaties verwacht dat ze hun personeel de nodige bescherming bieden en opleiding mogelijk maken. Maar verplichting of niet: voor iedereen loont het absoluut de moeite om na te denken over een goed vormingsbeleid in de organisatie.

Alleen is het voor kleinere organisaties niet altijd evident om betaalbare en kwaliteitsvolle opleidingen te vinden. Daarom slaan CJT en Horeca Forma de handen in elkaar met een gratis aanbod voor werknemers tewerkgesteld in het paritair comité 302 (horeca). Naast het bestaande open aanbod van opleidingen willen we ook werk maken van regionaal georganiseerde bedrijfsopleidingen, telkens op maat van één of meerdere jeugdverblijven die eenzelfde vormingsnood detecteren.

Hoe dit concreet te werk gaat, vind je terug op onze website ([www.cjt.be/vorming](http://www.cjt.be/vorming)). We zijn in ieder geval trots hiermee een volgende stap te zetten in het ondersteunen van het volpensiongedeelte van de jeugdverblijven. Dankzij de recent opgestarte collegagroepen volpension mag je hier ook in de toekomst de nodige initiatieven

verwachten. We denken daarbij ook aan de reservatiesoftware voor volpension waarvan binnenkort de ontwikkeling start en die later in een soort samenaankoopformule zal aangeboden worden. Hierover snel meer.

**Het loont absoluut de moeite om na te denken over een goed vormingsbeleid in de organisatie.**

In dit nummer staan we stil bij een belangrijke uitdaging voor alle jeugdverblijven: betaalbaarheid. In de seizoenstip hebben we aandacht voor de noodzakelijke aanpassingen aan de statuten van de vzw's. We brachten een bezoekje aan Scouts en Gidsen Vilvoorde en hebben uiteraard aandacht voor de actualiteit

Veel leesplezier!

*Frederik Vercammen*

DOSSIER

# BETAALBAAR JEUGDTOERISME



Uitbatingskosten stijgen en armoedecijfers blijven alarmerend hoog, het is dus steeds meer een uitdaging om overnachtingen betaalbaar te houden voor alle kinderen en jongeren. Onder meer meerdaagse schooluitstappen en vakantiecampen staan daardoor onder verhoogde druk. We vertrekken in dit dossier

vanuit de drempels die maatschappelijk kwetsbare kinderen en jongeren ervaren en gaan dieper in op de noden en wensen van scholen en vakantieorganisaties. Zo gaan we op zoek naar wat je als uitbater kan doen om je aanbod betaalbaar te houden voor de doelgroep.

# Inflatie binnen jeugdtoerisme

Dat huurprijzen doorheen de jaren (licht) stijgen, hoeft niemand te verbazen. Maar de voorbije twee jaar zagen we een zeer snelle en sterke stijging in uitbatingskosten, zeg maar een heuse inflatie binnen het jeugdtoerisme.

## INFLATIE EN INDEXEN

Doorheen het jaar kunnen sommige prijzen van goederen en diensten stijgen terwijl andere prijzen dalen. Bij een algemene stijging van de prijzen spreken we van inflatie. Een belangrijke aanwijzing daarvoor is de consumptieprijsindex. Die toont bij manier van spreken het boodschappenmandje van een huishouden. De gezondheidsindex, afgeleid van de consumptieprijsindex, wordt dan weer gebruikt voor de indexering van huurprijzen en sommige lonen. In 2022 en ook nog in 2023 kenden we uitzonderlijk snelle en hoge indexeringen.

## BELANGRIJKSTE OORZAKEN

Alle globale indexeringen werden ook meteen binnen het jeugdtoerisme gevoeld, zoals personeel, voeding, (ver)bouwen en energie.

De laatste 10 à 15 jaren lag het indexeringstempo van personeelskosten op jaarbasis gemiddeld lager dan 2 %. Begin 2023 zagen we op jaarbasis een inflatie van 9,8 %, de sterkste toename die ooit werd gemeten. Ook begin 2024 zullen de lonen in de horeca nog een grote sprong maken.

Voorals de prijs van voeding is in het afgelopen jaar sterk gestegen. Het gaat dan bijvoorbeeld over suiker, diepgevroren vis, eieren, aardappelen, diepgevroren en verse groenten.

De inflatie bij personeel en materiaal heeft er wereldwijd ook voor gezorgd dat bouwen en verbouwen tegen een hogere kost gebeurt dan vroeger. De bouwkostenstijging in België lag op 16 % in 2022. Ook verstoorde leveringen, strengere reglementeringen en schaarste op de arbeidsmarkt zorgden voor een hoger kostenplaatje.

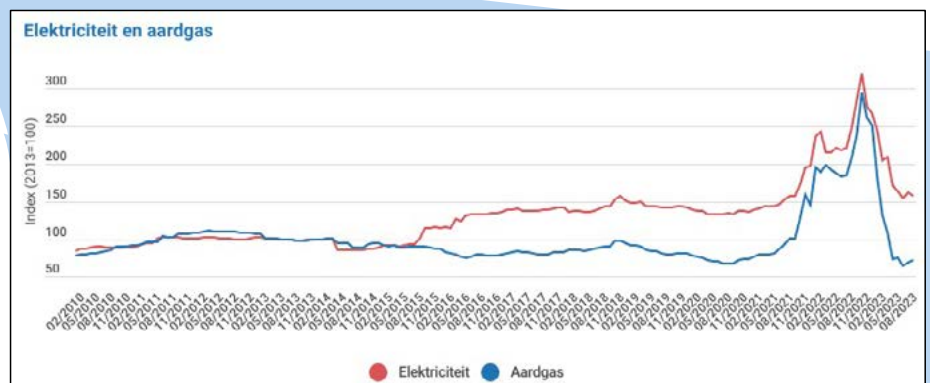
De stijging van energieprijzen was ongekend in het jaar 2022. Gelukkig zijn de prijzen de voorbije maanden enigszins genormaliseerd, maar dit biedt geen garanties voor de nabije toekomst.

De heel rudimentaire jeugdverblijven van weleer bestaan nog nauwelijks. Een algemene tendens naar een hoger comfortniveau binnen jeugdtoerisme zorgt uiteraard ook voor een stijging van de gemiddelde huurprijs in de sector.

Daarbovenop maakt de tendens naar duurzaamheid bouwen op korte termijn een pak duurder, maar op lange termijn levert dit uiteraard ook besparingen op.

Het is niet onbegrijpelijk dat ook de verhoogde brandveiligheidsnormen heel wat uitbaters doen nadenken over een prijsverhoging. Het gaat dan niet alleen over de kost van de branddetectiecentrale of andere werken, ook de abonnementskost voor doormelding van de centrale en onderhoudskosten spelen een rol. We vermoeden dus dat ook de verhoogde brandveiligheidsnormen in de nabije toekomst de huurprijzen naar boven zullen duwen.

Ten slotte zien we dat, ondanks stijgende kosten, het totale subsidiebudget voor jeugdtoerisme onvoldoende mee is geëvolueerd met de index en soms zelfs is achteruitgegaan. Het aandeel eigen inkomsten binnen de uitbating is daardoor de voorbije jaren noodgedwongen gestegen en dit zet uiteraard druk op de prijzen voor de verblijvende groepen. Het blijft dus belangrijk om te waken over de budgetten die de overheid de komende jaren zal vrijmaken.



Statbel, 30/08/2023

# Minder overnachtingen = minder inkomsten

Naast stijgende uitbatingskosten speelt een daling in het aantal boekingen of aantal deelnemers een grote rol in de druk op betaalbaarheid. Het is daarom belangrijk om rekening te houden met de noden en wensen van je doelgroepen. In dit dossier gaan we eerst dieper in op maatschappelijke kwetsbaarheid om vervolgens twee doelgroepen uit te lichten: scholen en vakantieorganisaties.

## EEN COMPLEXE UITDAGING

We willen dat alle kinderen en jongeren kunnen deelnemen aan meerdaagse verblijven. Maar de toegenomen diversiteit in de samenleving wordt nog onvoldoende weerspiegeld in het jeugdtoerisme, één op vijf van de kinderen en jongeren ervaart immers een drempel om mee te gaan op meerdaagse.

Maatschappelijke kwetsbaarheid is een situatie waarin kinderen en jongeren minder kansen krijgen om zich te ontplooien en te participeren in de samenleving. Volgens het Kinderrechtencommissariaat leven ongeveer 130 000 kinderen en jongeren in Vlaanderen in armoede. Maar het is belangrijk om aan te stippen dat niet alleen armoede een invloed heeft op participatie in het jeugdtoerisme. Ook migratieachtergrond, beperking of handicap, gezondheidsproblemen, seksuele oriëntatie, genderidentiteit enz. kunnen een rol spelen. Wie een financiële drempel ervaart, zit vaak verstrikt in allerlei vormen van discriminatie en sociale uitsluiting die soms overlappen en elkaar zelfs kunnen versterken. Dit noemen we intersectionaliteit.

Betaalbaarheid is dus een complexe uitdaging, want het bepaalt niet alleen de toegankelijkheid, maar ook de diversiteit en de kwaliteit van het jeugdtoerisme. Iedereen wil tenslotte dat kinderen en jongeren naar huis gaan met leuke, leerrijke en onvergetelijke ervaringen.

## WELKE DREMPELS ZIJN ER?

Een meerdaagse schooluitstap of een vakantiecamp kost uiteraard in de eerste plaats geld. Dit omvat niet enkel de huurprijs, maar ook extra kosten, zoals vervoer, materiaal en zakgeld. Dit is veel geld voor gezinnen die sowieso al moeite hebben om rond te komen. Deelname brengt ook veel administratieve rompslomp met zich mee, zoals inschrijving, betalingen, attesten of formulieren. Sommige gezinnen hebben bijvoorbeeld geen toegang tot internet, geen bankrekening of beheersen de taal niet goed.

Een meerdaags verblijf is daarnaast ook een sociaal gegeven. Deze sociale context kan onbekend of onveilig aanvoelen voor sommige kinderen en jongeren. Ze kunnen het moeilijk hebben om afscheid te nemen van hun vertrouwde omgeving. Het is ook mogelijk dat activiteiten of gewoontes botsen met hun eigen culturele identiteit, tradities of geloofsovertuiging. Sommige kinderen en jongeren kunnen last hebben van angst, stress, onzekerheid of schaamte.

Deze drempels zijn niet altijd zichtbaar of bespreekbaar voor de kinderen en jongeren zelf, hun ouders, hun leerkrachten of hun begeleiders. Daarom is het belangrijk om proactief mogelijke drempels te verlagen en niet te wachten tot iemand een probleem aankaart. Zo maken we jeugdtoerisme toegankelijk voor een zo groot mogelijke groep kinderen en jongeren. Dat is van groot belang, want jeugdtoerisme draagt bij tot de vorming van actieve en betrokken burgers en is dus niet alleen een investering in de toekomst van onze kinderen en jongeren, maar ook een investering in de maatschappij.

# Meerdaagse school- uitstappen onder druk

Meerdaagse schooluitstappen zijn een verrijkende ervaring voor leerlingen. Ze bieden leerlingen de kans om te leren buiten de vier muren van het klaslokaal en om hun persoonlijke en sociale vaardigheden te ontwikkelen.

## DRUK OP BETAALBAARHEID NEEMT TOE

Kosten voor vervoer, verblijf, maaltijden, activiteiten en eventuele extra begeleiding kunnen hoog oplopen. Bovenop de stijging van algemene schoolkosten moeten scholen rekening houden met de financiële draagkracht van de ouders. Cijfers van de Vlaamse Scholierenkoepel tonen aan dat bijna één op de tien leerlingen ooit al eens is thuisgebleven bij een schooluitstap vanwege de te hoge kost. Dit pijnlijk cijfer ligt ook in lijn met een bevraging van de VCOV, ouderkoepel voor het vrij onderwijs, waaruit blijkt dat bijna één op de tien ouders moeite heeft om de schoolfactuur te betalen en dat één op de drie zich zorgen maakt over toekomstige schoolfacturen. Gestegen kosten voor schooluitstappen vormen één van de redenen.

## DE MAXIMUMFACTUUR

De maximumfactuur is een regeling in het kleuter- en lager onderwijs die de kosten voor schoolactiviteiten en materialen beperkt voor de ouders. De scherpe maximumfactuur geldt voor activiteiten die tijdens de schooluren plaatsvinden,

zoals sportdagen, toneelvoorstellingen of museumbezoeken. De minder scherpe maximumfactuur geldt voor meerdaagse uitstappen. Zo moet een lagere school tijdens het huidige schooljaar 2023-2024 ervoor zorgen dat de prijs van de meerdaagse uitstappen het maximumbedrag van 520 euro niet overschrijdt, dit voor de volledige duur van de voorbije zes jaar lager onderwijs. Elk jaar in maart wordt dit bedrag geïndexeerd voor het volgende schooljaar.

Aan ouders van kleuters mogen scholen geen bijdrage vragen voor meerdaagse uitstappen. Dit betekent niet dat kleuters niet op uitstap mogen gaan, maar in de praktijk zijn er slechts weinig scholen die dit doen. Het deelnamegeld moet dan op een andere manier verzameld worden.

Voor het secundair onderwijs bestaat er momenteel geen maximumfactuur, maar de Vlaamse Scholierenkoepel is wél vragende partij om die in te voeren.

Bij uitbaters zijn de meningen over de maximumfactuur verdeeld. Erwin Eraerts en Sabine De Groote, drijvende krachten achter Oud Klooster Dikkele (Zwalm) delen hun persoonlijke ervaring: "Hoe je het ook draait of keert, de maximumfactuur is een goede zaak. Alleen worden heel wat zaken snel duurder. Er moet zoveel betaald worden, zoals transport, zodat er telkens minder overblijft voor wat aan het jeugdverblijf moet betaald worden. De meeste scholen komen niet toe met dat budget. Ze organiseren bijna allemaal een mosselsouper of bloemenverkoop, gesteund door een oudercomité. Op die manier kunnen ze extra financiële ruimte creëren om te besteden aan een meerdaagse schooluitstap, maar de opbrengst kan evenzeer naar de aanleg van een graspleintje gaan. Bovendien hebben scholen die met veel kansarme kinderen werken, niet altijd de mogelijkheid om dergelijke eeftfestijnen te doen, want ze vissen in dezelfde kansarme vijver. Dat zorgt ervoor dat je de indruk krijgt dat de maximumfactuur een obstakel is."

|                            | Scherpe maximumfactuur<br>op jaarbasis | Minder scherpe maximumfactuur<br>voor volledige duur van (lager) onderwijs |
|----------------------------|--|--|
| <b>Kleuteronderwijs</b>    | 55 euro                                | 0 euro   |
| <b>Lager onderwijs</b>     | 105 euro                               | 520 euro   |
| <b>Secundair onderwijs</b> | Bestaat niet                           | Bestaat niet   |

## SCHOLEN BESPAREN

Door de toenemende druk op betaalbaarheid moeten scholen op zoek naar manieren om de kosten te drukken. We zien dat scholen o.m. beslissen om hun verblijf in te korten of zelfs helemaal te schrappen. Ook verschuivingen in maaltijden en activiteiten zijn veelvoorkomend.

Erwin van Oud Klooster Dikkele ziet net zoals veel andere uitbaters een duidelijke trend: "Bij ons verkorten veel scholen hun verblijf van vijf naar drie dagen. We plannen dus een school in van maandag tot woensdag en een andere van woensdag tot vrijdag. De groep die op woensdag toekomt, laten we starten op een externe locatie en we brengen broodjes naar hen toe. We hebben dan slechts een uur om het gebouw te poetsen, maar zo is de week toch gevuld. Daarnaast zien we dat maaltijden worden aangepast of geschrapt, een warme maaltijd wordt bijvoorbeeld vervangen door brood. Ook de instroom van nieuwe scholen lijkt te zijn stilgevallen. Onlangs informeerde nog eens een school, dat was een jaar geleden. Voorheen werden we maandelijks wel eens gecontacteerd."

Voor scholen is het niet helemaal duidelijk waar ze hun zoektocht naar een verblijf moeten starten. Zo ervaart ook Stijn Rosiers van Sport Vlaanderen: "We trekken niet zoveel nieuwe scholen aan. Een school gaat dikwijls naar hetzelfde verblijf, ze kennen niet alle mogelijkheden. We zouden jeugdtoerisme meer zichtbaar moeten maken in de media of



*Maaltijden worden soms aangepast of geschrapt.*

bijvoorbeeld in stations, op plekken waar veel leerkrachten komen. Want als ze de mogelijkheden niet kennen, kunnen ze niet veranderen."

Secundaire scholen mikken bovendien sneller op een verblijf voor een volledige graad of een aantal klassen en zoeken dus een grote(re) capaciteit. "Heel weinig scholen komen slechts met één of twee klassen, behalve bijzonder onderwijs of G-sport.", bevestigt Stijn.

## EEN DIVERS EN FLEXIBEL ACTIVITEITENAANBOD

Bij de keuze voor een verblijf speelt het (educatief) activiteitenaanbod een grote rol. Activiteiten tijdens een meerdaagse schooluitstap worden namelijk gekoppeld aan een leerplandoel. Sommige leerkrachten willen weinig (voorbereidings) werk aan de meerdaagse uitstap en kiezen heel bewust voor aangeboden programma's met begeleiding. Maar bij scholen waar betaalbaarheid onder druk staat, gebeurt soms het tegenovergestelde. Zo ervaart Stijn Rosiers van Sport Vlaanderen: "We krijgen steeds meer de vraag om activiteiten op zelfstandige wijze te doen, want een sportbegeleider kost meer geld."

## GASTVRIJHEID EN PERSOONLIJKE AANPAK

Op logistiek vlak kunnen verwachtingen van scholen flink verschillen, maar als het gaat over gastvrijheid, klinkt eensgezindheid. Dit omvat voor leerkrachten meer dan een warm onthaal. Het gaat ook om een persoonlijke aanpak, ondersteuning bieden aan leerkrachten, faciliteiten plannen en aandacht voor leerlingen met extra noden zoals het aanbieden van een aparte kamer of voldoende en lekker eten voorzien.

Deze verwachtingen kwamen ook naar boven in het voorbereidend traject van het nieuwe decreet jeugdverblijven door het Departement CJM. Daarin wordt een jeugdverblijf omschreven als "een aan een doelgroep aangepaste en veilige verblijfsaccommodatie met overnachtingsmogelijkheden die ter beschikking gesteld wordt van de jeugd voor het ontplooiën van vormende en ontspannende activiteiten".

## Uit de praktijk: een steunfonds voor schooluitstappen

In jeugdverblijf Oud Klooster Dikkele (Zwalm) hebben uitbaters Erwin en Sabine een eigen steunfonds "iedereen mee op meerdaagse schooluitstap" opgericht.

### Hoe zijn jullie tot dit idee gekomen?

We dragen onze missie en visie hoog in het vaandel en proberen onze prijs zo laag mogelijk te houden. Scholen met veel kansarme kinderen kunnen immers vaak de kosten niet doorrekenen aan de ouders en kunnen die kosten niet altijd zelf betalen. We willen helpen om kansarme kinderen mee te laten gaan op schooluitstap en ervoor zorgen dat scholen meerdaagse uitstappen kunnen blijven aanbieden. Dit is nodig, want we zien dat scholen toch regelmatig gebruikmaken van het fonds.

### Hoe werkt dit precies?

Met dit fonds geven we scholen een korting op hun meerdaagse schooluitstap op basis van het aantal kansarme kinderen die de school heeft ingeschreven. Concreet: het bedrag van de korting wordt bepaald op basis van het SES-cijfer (socio-economische status) van de school en is ook afhankelijk van de grootte van het steunfonds. We verwachten wel dat de scholen ook zelf initiatief nemen voor het verzamelen van financiële steun.

### Hoe komt er geld in het fonds?

Iedereen kan uiteraard doneren, zowel individuen als bedrijven. Maar we organiseren ook diverse initiatieven om extra geld in het fonds te krijgen. Zo organiseren we in januari een veiling, maar we ontvingen bijvoorbeeld ook al eens de opbrengst van een toneelvoorstelling, we organiseren etentjes, ontvangen giften bij verjaardagsfeestjes enz.



## School aan het woord

Basisschool De Feniks (Stedelijk Onderwijs Gent) is op enkele jaren tijd van een redelijk kansrijke naar een heel diverse school geëvolueerd. In De Feniks kruisen vier op de tien leerlingen drie of meer kenmerken van kansarmoede aan. We spraken met directeur Isabelle De Poorter over meerdaagse schooluitstappen.

### Welke meerdaagse schooluitstappen doen jullie?

Wij zetten in op bosklassen, omdat we enorm geloven in het belang ervan. Bij ons gaat het om genieten en ontdekken. We geven geen les, we gaan écht spelen. Onze leerlingen leren van alles door het te doen. En leerkrachten leren er kinderen op een andere manier kennen.

De meerdaagse uitstappen worden in duurtijd opgebouwd naargelang de leeftijd: de kleuters blijven eens één avond langer op school. De middenbouw gaat drie dagen op uitstap en de bovenbouw vijf dagen.



*Bij ouders die een nulfactuur hebben, betaalt de school.*

we die konden gebruiken om als school bij te leggen voor de bosklassen. Verder proberen we zoveel mogelijk kosten zelf in handen te houden. Zo wordt het vieruurtje bijvoorbeeld gesponsord door de ouderraad.

### Hoe zien jullie de toekomst?

De kostprijs voor ons stijgt naar 150 euro voor de vijfdaagse, dus we zullen meer spaghetti moeten verkopen. Maar dit voelt dubbel, want je wil eigenlijk niets aan de ouders vragen. Onze school bestaat uit een 50-50 mix kansrijk en kansarm. Het is dus een manier waarop de kansrijke de kansarme kunnen sponsoren.

Kinderen organiseren verder ook zelf acties, ze hebben bijvoorbeeld plantjes geplant om nadien te kunnen verkopen. Ik hoop dat geld ons in de toekomst geen parten gaat spelen, want dan komen we er niet met al onze initiatieven. Ik hoop dat we bosklassen kunnen blijven doen.

### Lukt het om alle leerlingen mee te krijgen?

Vorig jaar hebben we bij de bovenbouw iedereen meegekregen. Hiervoor hebben onze brugfiguren veel huisbezoeken gedaan. Maar we merken dat de kinderen eigenlijk de meeste reclame maken: "Je moet toch minstens mee geweest zijn voor de nachttocht", klinkt het dan. Ook de fuif is bijzonder succesvol.

### Is het makkelijk om leerkrachten hiervoor warm te maken?

Ja, ik krijg iedereen makkelijk mee, ik moet zelfs mensen tegenhouden. Vorig jaar is er bijvoorbeeld een kleuterleidster meegegaan met de bovenbouw. De bosklassen zijn echt genieten voor de leerkrachten. Ze zijn er wekenlang enthousiast mee bezig om alles in elkaar te steken.

### Wat vinden jullie belangrijk bij een verblijf?

We zoeken een terrein waar leerlingen niet kunnen weglopen. Hanenbos in Dworp is bijvoorbeeld populair bij ons. Verder hechten we belang aan vriendelijkheid en het algemeen welkomgevoel. Ook de verschillende soorten maaltijden, zoals halal, vinden we belangrijk.

### Hoe kunnen uitbaters jullie helpen?

Wij geloven heel hard in dialoog. Op voorhand gaan leerkrachten daarom in gesprek met de uitbater om te praten over wat kan, wat niet kan, wat we nodig hebben enz. Uitbaters kunnen ons helpen door flexibel te zijn, bijvoorbeeld bij eetformules (eigen vieruurtjes, zelf afwassen, keuze uit menu's) en bij facturatie, al beseffen we dat dit veel werk vraagt.



**De leerkrachten zijn er wekenlang enthousiast mee bezig om alles in elkaar te steken.**

*— Isabelle De Poorter (De Feniks)*

### Ervaren jullie een verhoogde druk bij het organiseren van meerdaagse schooluitstappen?

Vanuit de kinderen en jongeren ervaren we die niet, maar budgettair ervaren we die zeker. We vertrekken vanuit de minimumdoelen, dus we hebben voor de meerdaagse uitstappen iets meer geld over dan andere scholen. Tot nu toe was dit doenbaar, ouders betaalden 95 euro voor een midweek en we legden zelf 10 à 20 euro bij per kind. Maar vorig jaar is de totale kostprijs voor de school 130 euro per kind geworden voor de vijfdaagse, volgend jaar zal dit zelfs 150 euro per kind zijn en dan moeten we wel echt veel bijleggen.

De kosten voor kilometers wegen het zwaarste door. In Gent kunnen we gelukkig alles te voet of gratis met het openbaar vervoer doen via de Buzzy Pazz die -15 jarigen krijgen. Zo kunnen we op kilometers besparen voor de bosklas als we bijvoorbeeld naar Moerkensheide in De Pinte gaan.

### Hoe reageren ouders op die prijsstijging?

Ouders weten eigenlijk niet hoeveel het kost, want voor hen blijft de prijs gelijk: 95 euro. Op de schoolraad wordt het wel meer uitgelegd.

### Hoe zorgen jullie ervoor dat iedereen kan betalen?

Aan de ouders vragen we om het maximum te betalen. Bij ouders die een nulfactuur hebben, betaalt de school. Eigenlijk vragen we verder nooit geld aan ouders. Maar vorig jaar werd, op initiatief van een ouder, voor de eerste keer een spaghettiavond georganiseerd. De opbrengst was zo groot dat

# De alarmkreet van vakantieorganisaties

Een kamp organiseren voor kinderen en jongeren vergt sowieso al heel wat van verenigingen en hun vaak jonge monitoren. Jongerenorganisaties zoals Tumult en Akindo organiseren kampen voor maatschappelijk kwetsbare kinderen en jongeren, dit zorgt voor heel wat extra uitdagingen. Maar ook bij andere vakantieorganisaties, zoals Krunsj, kunnen we enkele duidelijke trends optekenen die te maken hebben met betaalbaarheid.

## BREDERE WAAIER VAN VAKANTIEAANBOD

Door stijgende kosten voor o.m. personeel, huur, voeding, energie en materiaal zijn ook vakantieorganisaties genoodzaakt om hun deelnameprijzen omhoog te trekken. Tegelijkertijd krijgen ze te maken met een groeiende concurrentie van buitenlandse kampen voor de oudere deelnemers. Hierdoor zijn kinderen tot 12 jaar de belangrijkste doelgroep geworden voor binnenlandse kampen.

In datzelfde binnenland zorgen ook dagkampjes, zonder overnachting dus, voor stevige concurrentie voor het aanbod met overnachtingen. Bij De Ambrassade zien ze het aantal speelpleinwerkingen stijgen die een capaciteitslimiet hanteren en die werken met voorinschrijvingen. De verklaring ligt voor de

hand: dagkampjes (vaak georganiseerd door de gemeente) zijn goedkoper en vaak ook laagdrempeliger.

## THEMAKAMPEN, THEMAKAMPEN, THEMAKAMPEN!

Waar kinderen en ouders vroeger genoeg namen met algemene activiteiten als knutselen of spel, worden themakampen alsnog belangrijker. Fortnitekamp, Frozenkamp, dolfijnenkamp, TikTockamp, pretparkkamp ... elke jongerentrend maakt kans om het te maken tot een volwaardig kampthema. Animatoren zijn verantwoordelijk voor het aanbod en hebben in vergelijking met scholen minder nood aan een uitgewerkt activiteiten aanbod. Maar inspelen op activiteitenmogelijkheden is hoe dan ook belangrijk.

Marijke Van den hove, coördinator van Krunsj en lid van Kampnet, geeft ons een blik op het proces richting een themakamp: "Wij brainstormen eerst over onze ideale thema's. Daarna is het een heuse uitdaging om voor zoveel mogelijk thema's op zoek te gaan naar een geschikte locatie. Veel thema's vragen bijvoorbeeld om voldoende workshopruimte of een specifieke omgeving. Ook gebeurt het dat we tijdens onze zoektocht botsen op een verblijf dat zelf een aanbod of mogelijkheden biedt en beslissen we op basis daarvan een passend themakamp te organiseren. Aanwezigheid van dieren is voor een boerderijkamp bijvoorbeeld een must, want een vakantie met dieren heeft altijd succes. Het zou ons dus enorm helpen, mochten jeugdverblijven hun activiteiten aanbod wat meer bekendmaken."

## NOOD AAN EEN GEDIFFERENTIEERD AANBOD

Ouders die geen financiële drempel ervaren, verwachten doorgaans meer comfort. Voor ouders die de kampprijs als een drempel ervaren, organiseerde Krunsj ook enkele vakantiecampen in heel basic ingerichte jeugdverblijven. Coördinator Marijke concludeert: "Dit experiment wees uit dat vooral het activiteiten aanbod een rol speelt en niet altijd het comfort."

We horen een ander verhaal bij Tumult, dat kinderen en jongeren uit een kwetsbare situatie en/of met een vluchtverhaal een



*Krunsj organiseert jeugdvakanties voor kinderen en jongeren van 5 tot 18+ jaar*

kampervaring geeft. Voor hen vormt het in de eerste plaats een grote troef om een omheinde locatie te hebben, om zo weglopers te vermijden. Ook richten ze zich bewust enkel op zelfkookhuizen met bedden: "Het nodige comfort bieden aan onze jongeren vinden we erg belangrijk, omdat sommigen misschien niet zo'n fijne herinneringen hebben aan een tentenkamp. Ook grote slaapzalen zijn daarom voor ons een probleem, we hebben nood aan minstens twee aparte slaapruintes zodat jongens en meisjes apart kunnen slapen."

Verder duwen besparingen vakantieorganisaties steeds vaker richting zelfkook. Of ze gaan zelf op zoek naar tussenwegen, bijvoorbeeld door voeding uit te besteden aan een traiteur. Een divers jeugdwerklandschap met diverse doelgroepen heeft dus nood aan een gedifferentieerd aanbod van verschillende formules en comfortclassificaties.

## MEER AANDACHT VOOR ANNULATIEVOORWAARDEN

Naast een brede waaier aan vakantieaanbod zijn er nog andere redenen waarom er groepen kleiner worden en er sneller geannuleerd wordt. Enerzijds hebben veel organisaties te kampen met een tekort aan vrijwilligers. Anderzijds beslissen ouders trager of en wanneer ze hun kind inschrijven voor een vakantiecamp. Organisatoren houden annulatievoorwaarden daarom steeds nauwlettender in het oog.



**Ons potje om risico's te nemen wordt kleiner, dus we springen veel voorzichtiger om met annulatievoorwaarden.**

— Marijke Van den Hove (Krunsj)

Vanuit Kampnet, het netwerk voor vakantieorganisaties, klinkt de vraag aan de jeugdverblijven om zich zo flexibel mogelijk op te stellen. Vakantieorganisaties hebben een jaar op voorhand nog geen zicht op hoe de inschrijvingen voor een bepaald themakamp zullen lopen. "Afhankelijk van de periode kunnen uitbaters milder of net strikter toezien op annulaties. Het is bijvoorbeeld niet onbegrijpelijk dat men in de zomerperiode een strikter beleid voert, maar misschien hoeft ditzelfde beleid niet doorheen de rest van het jaar aangehouden te worden?"

## EEN TRANSPARANT PRIJSBELEID

"Het is altijd een uitdaging om binnen het budget te blijven. Maar vooral de extra kosten op het einde zoals verplichte kuiskosten zijn de killers!", vertelt Lisa Brusselaers van Tumult. Jeugdverenigingen gaan heel bewust om met prijzen. Ze worden snel afgeschrikt door hoge bedragen, zeker als het voor hen onvoldoende duidelijk is wat precies wel of niet in de prijs opgenomen is. Het is dus belangrijk om een duidelijk en transparant prijsbeleid te voeren,



*Tumult geeft kinderen en jongeren uit een kwetsbare situatie en/of met een vluchtverhaal een kampervaring.*

met aandacht voor kortingen, toeslagen en extra kosten. Als uitbater van een jeugdverblijf kan je armoede niet oplossen, maar je kan wel proberen om de financiële drempels voor kinderen en jongeren in armoede te verlagen. Communiceer daarom proactief en open over eventuele kortingen.

Geef een zo helder mogelijk overzicht van alle kosten die niet in de huurprijs zijn inbegrepen. Een prijs per verbruikte energie-eenheid is dan wel transparant, maar voor jonge vrijwilligers weinigzeggend.

Het is mogelijk dat je prijs hoog is, maar misschien zit er een specifiek aanbod in die prijs vevat dat niet zichtbaar is voor een groep? Lever je een uitzonderlijke service? Kan de groep genieten van een unieke omgeving? Heeft het verblijf energiebesparende verbouwingen ondergaan? Plaats daarom je kwaliteit en unieke aspecten in beeld.

## AANDACHT VOOR MOBILITEIT

Prijzen voor busvervoer zijn de voorbije twee jaar serieus de hoogte ingegaan. Jeugdwerkorganisaties zijn echter flexibeler dan scholen op vlak van transport. Zo schakelen sommige groepen bijvoorbeeld over op de trein, wat niet altijd efficiënter maar wel goedkoper is. Reizen vormt zo een volwaardig onderdeel van het kamp.

Tumult gaat zelfs verder, vertelt Lisa, en organiseert een vervoerssysteem op maat: "Kinderen en jongeren worden door vrijwilligers opgehaald en naar de kampplaats gebracht. We ervaren dat dit systeem velen over de streep trekt om mee te gaan op kamp."

## BELANG VAN DIALOOG EN WEDERZIJDIG BEGRIIP

Vakantieorganisaties zijn vragende partij om op voorhand in dialoog te gaan met uitbaters. Dit kan veel problemen vermijden of oplossen en zo leren uitbaters ook de doelgroep beter kennen.

"Onze hoofdanimatoren zijn erg divers en voelen zich niet altijd goed gehoord bij uitbaters.", horen we bij Tumult. "We hebben heel fijne ervaringen met een aantal uitbaters en merken dat zij moeite doen om ons te begrijpen. Bij de Axlandhoeve bijvoorbeeld heeft een groep van ons ooit de omheining stukgemaakt. De uitbater

stelde zich begripvol op en plaatste het jaar nadien een sterkere omheining.”

Wat vraagt het van een uitbater om groepen te ontvangen waarbij het soms misloopt? “Geduld”, antwoordt Stijn van De Axlandhoeve, “Ik kan dit plaatsen, ik begrijp vanwaar ze komen. We hebben besloten hen een tweede kans te geven en de groep is intussen al meermaals teruggekomen.”

## CORONA ALS SPELBREKER

Corona heeft verschillende kinderen en jongeren veel ervaringen ontnomen. Veel kleuters hebben bijvoorbeeld geen kampjes kunnen beleven. Volgens De Ambrassade zorgt dit ervoor dat 6-9 jarigen en hun ouders het nu wat moeilijker hebben om op meerdaagse te gaan. Maar ook monitoren hebben niet de ervaring kunnen opdoen zoals gewoonlijk, beaamt Marijke van Krungs: “Monitoren zijn door corona op een andere manier opgeleid. Ze moeten plots heel wat verantwoordelijkheid opnemen. Wederzijds begrip tussen uitbater en organisatie is dus belangrijk, want ook zij verdienen leeransen. We moeten jonge mensen goed begeleiden zodat hun ervaring niet sneller uitstroomt.”

## Iedereen Verdient Vakantie

Samen met meer dan 2000 partners maakt Toerisme Vlaanderen al meer dan 20 jaar vakantie mogelijk voor mensen die een vakantiedrempel ervaren. Het vernieuwde decreet ‘Iedereen Verdient Vakantie’ kent sinds 2022 drie pijlers: het versterken van organisaties die vakanties organiseren, het versterken van organisaties die mensen toeleiden naar vakantie en subsidies voor (meerjarige) projecten.

Organisaties en bedrijven die het charter ondertekenen, worden partners in het Iedereen Verdient Vakantienetwerk. Vanaf dan kan je ook aanspraak maken op subsidies.

### Projectsubsidies

Met de projectsubsidie ‘Iedereen Verdient Vakantie’ wil Toerisme Vlaanderen projecten ondersteunen die de vakantieparticipatie verhogen van individuen of groepen uit Vlaanderen en Brussel. Ook jeugdverblijven kunnen één (of meerdere) partner(s) zoeken, deze subsidie aanvragen en ruimte creëren voor innovatie en experiment ter bevordering van vakantieparticipatie.

Wil je partner worden, een erkenning of subsidie aanvragen? Heb je vragen? Je kan de coaches van Toerisme Vlaanderen bereiken via [info@iedereenverdientvakantie.be](mailto:info@iedereenverdientvakantie.be).

# Akindo, drie vliegen in één klap

Akindo vzw organiseert al bijna 60 jaar vakantiecampen voor Vlaamse kinderen en jongeren die zich in maatschappelijk kwetsbare situaties bevinden. Sinds de start baat Akindo ook een jeugdverblijf uit in Lommel, in het noorden van Limburg. Dit verblijf wordt uiteraard gebruikt voor de eigen campen, maar ook andere groepen zijn hier meer dan welkom. Ze zijn erkend als landelijk georganiseerde jeugdvereniging, als sociaal-toeristische vereniging en als jeugdverblijf. Aan het woord is Kristien Van Camp, algemeen coördinator van Akindo.

### Wat is jullie aanbod?

In de vakantieperiodes organiseren we campen voor de leeftijdsgroepen van 4 tot 10 jaar, 11 tot 13 jaar en 14 tot 16 jaar. Buiten de vakantieperiodes zetten we onze schouders onder diverse projecten. Een voorbeeld zijn projecten waarbij jongeren die zich tijdelijk minder goed thuis voelen in een schoolcontext of nog niet klaar zijn voor de arbeidsmarkt, hier onder begeleiding en zonder enige druk kunnen helpen met het onderhoud van het domein, verzorging van de dieren enz. We laten jongeren verbinden met zichzelf en anderen en dat zoveel mogelijk in de natuur. Op die manier doen we al het mogelijke zodat jongeren terug in hun kracht kunnen gaan staan.

### Hoe komen kinderen en jongeren bij jullie terecht?

Via allerhande verwijzende instanties uit Vlaanderen. De meeste kinderen en jongeren komen uit residentiële voorzieningen, maar ook andere instanties zoals het OCMW, pleegzorg, integrale gezinszorg, Iedereen Verdient Vakantie of observatie- en behandelingscentra vinden naar ons de weg.

### Wie houdt Akindo draaiende?

Onze organisatie telt 7 personeelsleden, goed voor ongeveer 5,7 voltijds equivalenten en 270 vrijwilligers. De personeelsleden zorgen voor de omkadering en ondersteuning, terwijl de vrijwilligers instaan voor de uitvoering van de campen (animatoren, koks, logistieke vrijwilligers ...). Ook het onderhoud van het domein en het jeugdverblijf gebeurt door personeel, in samenwerking met vrijwilligers. We prijzen ons dan ook gelukkig dat we zonder enige financiële vergoeding op zo'n vrijwilligersploeg kunnen rekenen. Want die vrijwilligers zijn het hart van Akindo.

### Hoe moeten we ons die vrijwilligersploeg voorstellen?

Het gaat telkens over personen die zich kunnen vinden in de visie van Akindo. Het zijn mensen die zowel van buitenaf komen als doorstromen vanuit onze werking. Deze inclusieve aanpak maakt



**We beperken  
onze regels tot respect  
voor jezelf, de ander en het  
materiaal.**

– Kristien Van Camp (Akindo)



Vakantiehuis Akindo vzw in Lommel is een erkend jeugdverblijfcentrum met 70 slaapplaatsen.

de organisatie behoorlijk uniek. Het is overigens onze grote droom om te streven naar een inclusieve samenleving.

### Wat typeert jullie organisatie?

In een ideale wereld zou Akindo niet moeten bestaan, jammer genoeg zien wij onze wachtlijsten groeien. De reden is dat onze doelgroep vandaag niet altijd naar het reguliere jeugdwerk kan omdat ze te veel drempels ervaren. Dit heeft een invloed op hun gedrag, waardoor ze binnen het klassieke jeugdwerk als 'anders' bekeken worden. Dit lokt bij onze doelgroep dan nieuwe reacties uit. Onze werking zet samen met vele andere lokale organisaties en vrijwilligers in op sensibilisering en bewustwording van die beeldvorming, zodat onze kinderen en jongeren in de toekomst ook gemakkelijker kunnen instromen en jeugdwerk volledig inclusief kan zijn.

### Kan je dat concreter maken?

Veel van onze jongeren dragen een rugzak met negatieve ervaringen mee. Dit kan zich uiten in reacties of gedragingen die niet altijd binnen de maatschappelijke verwachtingen liggen. Als je dan de jongere kan blijven zien die zich achter dit gedrag verschuilt, krijg je vaak een heel andere dynamiek en ontstaat er een mooie band tussen de jongeren en de vrijwilligers, waardoor je ook veel gemakkelijker preventief kunt werken. We blijven hen onvoorwaardelijk graag zien en alleen zo kunnen we hen blijven bekrachtigen en steunen in hun persoonlijke groei. Het samen spelen, plezier maken en tijd doorbrengen in de natuur, versterkt de loyaliteit van kinderen naar onze vrijwilligers en maakt dat ze hun slot op hun hart durven openen. Die boodschap dragen we graag uit, zowel binnen als buiten onze werking.

### Jullie kampen vinden plaats in het gebouw en op het domein van Akindo in Lommel. Andere organisaties hebben die luxe niet. Welke tips heb je voor de uitbaters die jullie doelgroep willen ontvangen?

Zoals iedereen wil onze doelgroep zich in de eerste plaats welkom voelen, warm thuiskomen. Jongeren met een rugzak hebben daarvoor speciale voelsprietten. Een voorbeeld: een grote hoeveelheid aan regels versterkt het gevoel van strenge controle en minder welkom zijn, maar dat gevoel leeft nog sterker bij onze doelgroep. Het ondermijnt het onderlinge vertrouwen en houdt vooral de uitbater een spiegel voor. Niet onlogisch, want de regels zijn er vooral om zichzelf en zijn uitbating te beschermen. Akindo beperkt het aantal regels en kiest ervoor om in te zetten op een warme omgeving (positieve quotes doorheen het huis, integratie van humor, een welkomstkaartje/bloemetje ...) die gebaseerd is op wederzijds vertrouwen. We trachten doorheen het huis onze visie kenbaar te maken. Op die manier vergroot het respect voor infrastructuur en materiaal en kunnen de vakantiegevoelens ontspannen aan hun vakantie beginnen.

### Hebben jullie dan geen regels?

Toch wel, maar we treden niet in detail en hangen dit niet in elk lokaal uit. We beperken onze regels tot respect voor jezelf, de ander en het materiaal. Akindo kiest ervoor om te focussen op de krachten van onze doelgroep en niet op de beperkingen.

### Hoe kunnen uitbaters zich beter informeren over jullie doelgroep?

Het is belangrijk dat de visie van de organisatie en de begeleiders gelijk loopt met die van de uitbater. Te vertrekken vanuit een open blik, vertrouwen en zonder oordeel. Dat is essentieel om een duurzame

band op te bouwen. Daarom raad ik elke uitbater aan om vooraf te investeren in een goed gesprek met de begeleiders en nadien samen te evalueren, zodat er een sterke verbinding ontstaat en een overaanbod aan regels overbodig wordt. Intrinsieke motivatie om respect voor het huis en domein te krijgen, is zoveel belangrijker.

### Aan welke voorwaarden moet een accommodatie voldoen om jullie specifieke doelgroep te kunnen verwelkomen?

Er zijn geen specifieke wensen, maar een jeugdverblijf met natuurelementen heeft wel een mooie troef. Kinderen en jongeren die het moeilijk hebben, vinden namelijk sneller rust als ze zich kunnen connecteren met de natuur. Daarnaast zijn in ons gebouw verschillende methodieken die voor rust en structuur kunnen zorgen, bijv. verdiepingen en kamers in een specifieke kleur, visuele dagschema's die gebruikt kunnen worden e.d. Zelf hebben we verder leesboeken, gezelschapsspelen, een dierenpark, een blotevoetenpad, een vuurplaats en fietsen. Ook hebben we een snoezelruimte midden in het bos.

### Tot slot: wat kan een uitbater nog extra doen voor bijzondere doelgroepen?

Het doel is inclusiviteit vergroten. Akindo gelooft dat een positieve blik, verdraagzaamheid en vertrouwen hierbij goede uitgangspunten zijn. Een uitbater kan daartoe bijdragen door de doelgroep warm te ontvangen en zelfs te betrekken in de dagdagelijkse werking. Het is pas door elkaar te ontmoeten dat er tweerichtingsverkeer en verbinding ontstaat. Ik ben ervan overtuigd dat veel uitbaters daarvoor open staan. We zijn altijd bereid om andere uitbaters te ontvangen op Akindo voor uitwisseling en ontmoeting.

# In tien stappen naar een betaalbaar jeugdtoerisme

Stijgende kosten dwingen je als uitbater om je huurprijs op te trekken, daar kunnen we niet omheen. Toch kan je actie ondernemen op een aantal vlakken om je aanbod zo betaalbaar mogelijk te houden en rendabel te blijven.

**1. Verfijn je prijsbeleid:** kijk kritisch naar je prijsbeleid en doe dit vanuit de blik van de klant, of dat nu een 18-jarige jeugdleader of een ervaren leerkracht is. Is het duidelijk hoeveel een verblijf kost, wat daarbij inbegrepen is en welke extra kosten er zijn? Neem eventueel een clause op die prijsverhogingen in de toekomst mogelijk maakt, maar ga hierover steeds in dialoog met een groep.

**2. Werk je annulatievoorwaarden bij:** deel de betaling op in schijven en verduidelijk waarom een deel wordt ingehouden. Werk je met een prijs per persoon? Bekijk dan de mogelijkheid om een minimumbezetting en onderbezettingsforfait te hanteren.

**3. Word partner van 'Iedereen Verdient Vakantie'** en werk samen om drempels te verlagen, want zoals Marijke van Krunsj verwoordt: "We moeten samen op zoek gaan naar opties om een verblijf goedkoper te maken. We moeten zorgen dat degene die het moeilijk hebben om deel te nemen er niet helemaal uitgeduwd worden."

**4. Zoek partnerschappen met bedrijven op:** denk aan sponsoring of het opzetten van een steunfonds zoals Oud Klooster Dikkele. Ga op zoek naar samenwerking met bijvoorbeeld een zwembad of workshopgever die via het jeugdverblijf een korting aanbiedt aan de groep. Of overweeg samenwerking met een bedrijfje uit de sociale economie.

**5. Voer een duurzaam en efficiënt financieel beheer,** met aandacht voor o.m. energiebesparing, afvalvermindering en onderhoud. Evalueer je lopende contracten, voer onderzoek naar eventuele andere partners en vergelijk prijzen. Ook kan je gebruikmaken van samenaankoopinitiatieven of lid worden van aankoopcentrales.

**6. Ken je doelgroep,** diversifieer je aanbod en durf experimenteren: ga in gesprek met groepen. Bevraag hen naar hun missie, ervaringen en

wensen, probeer te achterhalen wat dit verblijf voor hun kinderen en jongeren betekent. Zorg voor een divers en flexibel aanbod dat aansluit bij de budgettaire, logistieke en inhoudelijke noden en wensen van je doelgroepen. Onderzoek de mogelijkheid van verschillende formules (volpension, halfpension, zelfkook of catering), verschillende faciliteiten (slaapzalen, kamers met bedden, tenten of trekkershutten) en verschillende activiteiten.

**7. Verhoog je bereikbaarheid:** transport vormt voor veel groepen een grote aderlating. Ga een gesprek aan met je gemeente over de fietsinfrastructuur en openbaar vervoer. Zoek systemen in je regio om goedkoop te reizen en promoot je mobiliteitsmogelijkheden. Blijft je verblijf moeilijk bereikbaar? Koppel een leuke activiteit aan de reisweg, bijvoorbeeld een (foto) zoektocht.

**8. Creëer een activiteitenaanbod en maak dit zichtbaar:** zorg dat scholen en groepen meteen zien wat mogelijk is. Probeer activiteiten voor scholen te laten aansluiten op leerdoelstellingen. Schrijf eventueel ook activiteitenfiches uit die leerkrachten of monitoren stap voor stap begeleiden, zodat ze geen externe persoon nodig hebben.

**9. Wees gastvrij, geduldig en geef groeikansen:** niet alle groepen kunnen rekenen op een ervaren begeleidingsploeg en niet alle deelnemers zijn vertrouwd met meerdaagse uitstappen. Dit resulteert soms in frustratie, klachten of schade. Geef kinderen en jongeren groeikansen door je gastvrij, begripvol, geduldig en constructief op te stellen. Tegelijk kunnen ze jou nieuwe inzichten geven en jou uitdagen om te innoveren.

**10. Maak gebruik van bestaande kennis en tips:** neem deel aan vormings- en overlegmomenten met collega's. Praat met andere uitbaters om kennis en ervaring uit te wisselen, om goede praktijken te delen en elkaar te ondersteunen.



## TOT SLOT

Een eenvoudige oplossing voor betaalbaarheid van jeugdtoerisme ligt helaas niet voor de hand omwille van de complexiteit van dit thema. Maar gelukkig hoef je deze uitdaging niet alleen aan te gaan en kijken we hoopvol naar enkele recente initiatieven.

Rondom meerdaagse schooluitstappen is in het voorjaar van 2023 vanuit het netwerk 'Iedereen Verdient Vakantie' een traject opgezet, samen met het Netwerk tegen Armoede, het Departement Onderwijs en CJT. Bedoeling is om samen een aantal beleidsaanbevelingen en voorstellen van quick wins te formuleren. Daarbij zullen in een volgende fase ook uitbaters van jeugdverblijven betrokken worden. Op de uitbaterstweedaagse van 26-27 januari 2024 wijden we alvast een dagdeel aan dit thema.

Ook de jeugdwerksector zit niet stil en houdt het thema levendig binnen

het overlegorgaan Kampnet. Zij gaan graag het gesprek aan met uitbaters en spelen een belangrijke rol bij verdere communicatie rondom het belang van jeugdtoerisme. In het voorjaar van 2023 is ook hier een overleg opgestart tussen uitbaters en organisatoren van vakantiecampen.

Het netwerk 'Iedereen Verdient Vakantie' blijft daarnaast sociaal-toeristische organisaties steunen en ruimte creëren voor drempelverlagende initiatieven. Het nieuwe decreet 'Iedereen Verdient Vakantie' kan hier hopelijk voor extra impulsen zorgen.

Vanuit CJT blijven we een vinger aan de pols houden bij de verscheidene sectoren en ijveren we daarnaast voor voldoende subsidies. We nodigen uitbaters die zich willen engageren rondom betaalbaar jeugdtoerisme graag uit om met ons contact op te nemen.



# SEIZOENSTIP



## Nieuwe statuten voor de vzw

In deze rubriek belichten we een 'good practice' die andere uitbaters kan inspireren. Dit keer duiken we in het Wetboek van Vennootschappen en Verenigingen. Dit brengt een aantal belangrijke wijzigingen mee. Dit heeft o.m. tot gevolg dat jeugdverblijven, uitgebaat door een vzw, de statuten van de vzw uiterlijk tegen 1 januari 2024 moeten aanpassen aan de nieuwe wetgeving.

Het nieuwe wetboek trad op 1 mei 2019 reeds in werking en zal vanaf 1 januari 2024 volledig gelden. De nieuwe wetgeving heeft volgens de wetgever als doel "om de regels voor vzw's te moderniseren, waar mogelijk te vereenvoudigen en in lijn te brengen met die van andere rechtsvormen". Sommige bepalingen uit de oude vzw-wetgeving zijn niet meer geldig en nieuwe verplichtingen werden toegevoegd.

### Enkele belangrijke uitgangspunten

Wat algemene identificatie betreft, moet je naast de officiële naam + de vermelding 'vzw' + adres nu ook op alle stukken van de vzw (akten, facturen, brieven, mails, website, aankondigingen ...) volgende zaken vermelden: het ondernemingsnummer, het woord 'rechtspersonenregister' of 'RPR' gevolgd door de rechtbank van de zetel van je vzw, de website (als je er een hebt) en het e-mailadres. Het gewest waar de zetel van de vzw gelegen is, moet in de statuten staan.

De vzw moet een belangeloos doel nastreven (voorheen werd dit benoemd als 'maatschappelijk doel'), maar mag

sinds 2019 wel winstgevendende activiteiten uitoefenen, zolang ze ondergeschikt zijn aan het doel en de winst wordt besteed aan het doel. Ook de activiteiten moeten expliciet omschreven worden.

De oproepingstermijn van de algemene vergadering (AV) wordt verlengd naar minstens vijftien dagen (i.p.v. acht vroeger).

De vzw kan ook een intern reglement opstellen (voorheen heette dit het huishoudelijk reglement), d.i. een document dat de statuten aanvult en de werking van de vzw meer in detail regelt. Het reglement is onderworpen aan een aantal nieuwe wettelijke bepalingen.

De term 'raad van bestuur' wordt vervangen door 'bestuur(sorgaan)'. Het bestuursorgaan moet minstens drie bestuurders tellen. De statuten kunnen wel voorzien dat twee bestuurders volstaan, voor zover er slechts twee leden zijn. Het is niet meer vereist dat het bestuursorgaan minder leden telt dan de algemene vergadering.

De aansprakelijkheid van de bestuurders is vanaf nu duidelijk omschreven, maar is



beperkt tot bepaalde bedragen, afhankelijk van de grootte en de omzet van de vzw.

De vzw moet een boekhouding voeren die aangepast is aan haar omvang en activiteiten. Het onderscheid tussen 'grote' en 'kleine' vzw's wijzigt naar 'micro vzw's', 'kleine vzw's' en 'andere dan kleine en micro vzw's'.

## Mogelijke gevolgen

Als de statuten van je vzw niet aangepast zijn voor 1 januari 2024, kan dit leiden tot sancties, tot zelfs de nietigverklaring of ontbinding van de vzw door de rechtbank. Dit zou ook het verlies van fiscale voordelen of subsidies verbonden aan het vzw-statuut tot gevolg hebben. Ook kunnen bestuurders hoofdelijk aansprakelijk gesteld worden voor eventuele schade die voortvloeit uit hun onwettige handelingen.

Bovendien kan je zonder aangepaste statuten ook niet genieten van de nieuwe mogelijkheden die de wetgeving biedt. Bijvoorbeeld de mogelijkheid om winstgevende activiteiten uit te oefenen. Of de mogelijkheid om elektronisch te vergaderen en te stemmen, mits dit in de statuten of het intern reglement is voorzien.

Belangrijk om weten: sinds 1 januari 2020 zijn een aantal dwingende bepalingen automatisch van toepassing, ook al heb je je statuten nog niet aangepast. Dit betekent dat je een aantal verplichtingen nu al moet naleven, ook al staat er nog iets anders in je huidige statuten.

## Een stappenplan

Voor het aanpassen van je statuten hoef je niet naar een notaris te gaan. Enkel bij de oprichting van een internationale vzw ben je verplicht om een notaris in te schakelen. Volgende stappen moet je zetten:

**Stap 1:** Stel nieuwe statuten op, rekening houdend met de nieuwe wetgeving en de verplichte vermeldingen. Hiervoor kan je gebruik maken van modelstatuten die aangepast zijn aan de nieuwe wetgeving. Tegen een kostprijs kan je ook aan de slag met een statutenbouwer, d.i. een online instrument om statuten op maat te maken. Ook kan je bij verschillende organisaties (zie pagina 18) terecht voor advies en begeleiding op maat.

**Stap 2:** Roep een (buitengewone) algemene vergadering bijeen, met een oproepingstermijn van minstens vijftien dagen en een agenda die alle voorgestelde wijzigingen duidelijk vermeldt. Ook de bestuurders (en eventueel de commissarissen) worden samen met de leden uitgenodigd op de AV.

**Stap 3:** Stem over de wijzigingen met een aanwezigheid van ten minste twee derde van de leden en een goedkeuring van ten minste twee derde van de stemmen (of vier vijfde als het doel van de vzw wijzigt). Als het aanwezigheidsquorum niet wordt bereikt, kan een tweede (buitengewone) AV worden bijeengeroepen

die geldig kan beslissen ongeacht het aantal aanwezige of vertegenwoordigde leden. Tussen de twee vergaderingen moet ten minste vijftien dagen zitten. Let op: je huidige statuten kunnen strengere bepalingen bevatten.

**Stap 4:** De gewijzigde statuten moeten gepubliceerd worden in het Belgisch Staatsblad. Voorafgaand aan de neerlegging dien je publicatiekosten te betalen. Je kan dit doen via overschrijving (zie verder).

**Stap 5:** Leg de nieuwe statuten neer bij de griffie van de ondernemingsrechtbank die bevoegd is voor het gebied waar je vzw gevestigd is. De nodige bijhorende formulieren kan je downloaden via de website van het Belgisch Staatsblad en kan je nadien persoonlijk afgeven of per post versturen. Elektronisch neerleggen is momenteel helaas enkel mogelijk voor oprichtingsakten en nog niet voor wijzigende akten. De griffie zal zorgen voor de bekendmaking ervan in het Belgisch Staatsblad.

Om statuten te wijzigen, moet je deze documenten neerleggen:

- één kopie van de akte van wijziging van de statuten, d.i. een schriftelijk document waarin de wijzigingen worden vastgelegd die de algemene vergadering van de vzw heeft goedgekeurd.
- gecoördineerde tekst van de statuten, d.i. een actuele en volledige tekst van de statuten.
- twee keer formulier I (luik A en B)
- twee keer formulier II (indien nodig, wanneer de wijziging van de statuten ook een wijziging van de gegevens voor de Kruispuntbank van Ondernemingen (KBO) met zich meebrengt, dit kan bijvoorbeeld het geval zijn als de vzw haar naam, adres, activiteiten, bestuurders of vertegenwoordigers wijzigt)
- betalingsbewijs van de publicatiekosten

Opgelet, deze documenten mogen niet recto verso worden afgedrukt en moeten een handtekening bevatten.

**Stap 6:** Maak het UBO-register in orde door de uiteindelijke begunstigden van de vzw te registreren via het online platform MyMinFin.

**Klaar!** Het Belgisch Staatsblad zal je akte publiceren in een elektronische editie. Je kan dit raadplegen op hun website via de rubriek 'akten van rechtspersonen' of via de 'referentiedatabank rechtspersonen'.

## Timing

Er is geen eenduidig antwoord op de vraag hoeveel tijd het kost om de statuten aan te passen. Dit hangt immers af van een aantal factoren, zoals:

- hoeveel en welke wijzigingen wil je doorvoeren in je statuten?
- hoe snel en vlot kan je een algemene vergadering organiseren en een akkoord bereiken over de statutenwijziging?
- hoe snel kan je de statutenwijziging registreren en laten publiceren?

Over het algemeen wordt geschat dat het aanpassen van statuten twee tot vier maanden in beslag neemt, vanaf het moment dat je beslist om statuten te wijzigen tot het moment dat de nieuwe statuten officieel van kracht worden.

De publicatie in het Belgisch Staatsblad gebeurt in theorie binnen een termijn van tien werkdagen na de neerlegging op de griffie. Maar je houdt best rekening met een mogelijke vertraging. Je kan ook een bewijs van neerlegging krijgen als je een extra set formulieren en een gefrankeerde enveloppe meestuurt naar de griffie.

## Kostprijs

Voor vzw's is het tarief voor neerlegging op de griffie van de ondernemingsrechtbank sinds 1 maart 2023 (zowel voor papier als elektronisch) 157,42 euro.

Je moet de publicatiekosten betalen voorafgaand aan de neerlegging van je akte op de griffie van de ondernemingsrechtbank. Overschrijven kan op rekening BE48 6792 0055 0227 van het Belgisch Staatsblad. In de omschrijving moet je het ondernemingsnummer van de vzw vermelden en de aard van de akte, bijvoorbeeld "wijziging statuten". Zo kan de betaling makkelijk gekoppeld worden aan de neerlegging. Een betalingsbewijs moet je bijvoegen bij de neerlegging van je documenten, dit kan bijvoorbeeld een rekeninguittreksel zijn.

Als vzw heb je nog tot **1 januari 2024** om je statuten aan te passen. Wacht niet tot het laatste moment en begin er zo snel mogelijk aan, mocht je dit nog niet gedaan hebben. Voor extern advies kan je terecht bij organisaties zoals Scwitch en VSDC.

 [www.scwitch.be](http://www.scwitch.be)

 [www.vdsc.be](http://www.vdsc.be)





# cjt ... LAAT JE STEM HOREN



Heel wat regelgeving heeft rechtstreeks of onrechtstreeks een weerslag op jeugdtoerisme. Als hieraan wordt gesleuteld, vertegenwoordigt CJT de Vlaamse uitbaters. In HuisWerk belichten we telkens de actualiteit van ons vertegenwoordigingswerk..

Eind augustus nam staatssecretaris van asiel en migratie De Moor de drastische beslissing om alleenstaande mannen die asiel aanvragen, niet langer een opvangplek te garanderen. Via een winterplan zouden tijdelijk een aantal bijkomende plaatsen gecreëerd worden en zo kregen we via minister van jeugd Dalle de vraag om als jeugdverblijfssector te onderzoeken of we konden bijspringen. Logisch dat we met deze vraag aan de slag gingen, want reeds sinds 2015 worden jeugdverblijven, toen op vraag van toenmalig staatssecretaris van asiel Francken, ingezet om in de koudste maanden de grootste noden te lenigen. Dit was in het verleden steeds een overwegend positieve ervaring voor alle betrokkenen.

Helpen is uiteraard in de eerste plaats een ethische keuze. Als vluchtelingen en zelfs kinderen op straat dreigen te slapen, maken we wel degelijk een verschil door tijdens de wintermaanden leegstaande jeugdverblijven aan te bieden voor een vooraf afgesproken periode. In onze nieuwsbrief van 4 september deden we daarom een oproep aan kandidaat-uitbaters. Een twintigtal uitbaters toonden interesse.

In de week van 11 september hadden we verschillende overlegmomenten met Fedasil, kabinet De Moor en kabinet Dalle om de contouren van de samenwerking te bepalen. Het ging dan o.m. over verwachtingen richting jeugdverblijven, ondersteuning vanuit Fedasil, communicatie met het lokale bestuur en een financiële regeling. Ook de afspraken met Toerisme Vlaanderen (rond gevolgen voor de erkenning) en Departement Omgeving werden herbevestigd.

Helaas werd de asielopvang in de jeugdverblijven half september ook voorwerp van politieke spelletjes. Daarbij werden feiten al dan niet bewust verdraaid, bijvoorbeeld rond het tijdelijk karakter van de opvang, het beperkt herlokaliseren van verblijvende groepen en het vermeende winstgevende karakter van de noodopvang. We namen hierover een duidelijk standpunt in en communiceerden hierover ook richting politiek. We kunnen alleen maar hopen dat een moreel kompas en gezond verstand snel weer de bovenhand halen op politieke profilering.

Op 20 september vond een infomoment plaats voor de geïnteresseerde uitbaters, waarop staatssecretaris van asiel De Moor en minister Dalle persoonlijk de aanwezigen bedankten voor hun engagement. Fedasil stelde uitgebreid de modaliteiten van de samenwerking voor en uitbaters kregen vervolgens de kans om zich officieel kandidaat te stellen. Ook de

dagen nadien zaten we regelmatig samen met Fedasil om het traject mee in goede banen te leiden.

Half oktober resulteerde dit uiteindelijk in de aanduiding van een dertiental jeugdverblijven om deze winter vluchtelingen op te vangen gedurende één tot vier maanden. In totaal worden zo bijna 1000 slaapplekken gecreëerd door de jeugdverblijfssector. Vanuit CJT blijven we ook de komende maanden beschikbaar als brugfiguur tussen uitbaters en Fedasil.

We willen de betrokken uitbaters in ieder geval opnieuw heel oprecht danken voor hun fel gewaardeerde inzet. Tegelijk ook dankjewel voor de steun die we mochten ontvangen van partners uit het middenveld en collega-uitbaters. Samen nemen we zo onze verantwoordelijkheid op voor een menselijke aanpak van de asielcrisis. En dat zullen we blijven doen, conform de waarden en visie die in vele jeugdverblijven worden gehanteerd.



## NIEUW Promotie op maat van anderstalige groepen

Kampas.be is vanaf nu beschikbaar in drie talen: Nederlands, Frans en Engels. Wie surft, kiest z'n gewenste taal. Als uitbater moet je de promotieteksten wel zelf vertalen. Log daarvoor in op Kampas. Ga naar 'Beschrijving' bij 'Algemene info' van je domein(en) en gepubliceerde entiteiten. Kopieer de beschrijving en vertaal (via online vertaalssoftware zoals DeepL of Google Translate). Klik op En (voor Engels) of Fr (voor Frans) en voeg de vertaalde tekst toe. Vergeet nadien niet op te slaan. Heb je vragen of ervaar je problemen, laat niet na ons te contacteren via [info@cjt.be](mailto:info@cjt.be) of 09 210 57 75.



## Bestel je gratis Kampasvlag

Sinds deze zomer kan je bij CJT gratis promotiemateriaal bestellen. Heel wat uitbaters maakten hier al gebruik van! Sinds kort werd ook een Kampasvlag toegevoegd aan het assortiment. Deze kan je een plek geven op je locatie, zo is het voor groepen meteen duidelijk dat jouw accommodatie te vinden is op Kampas. Je vlag (en ander promotiemateriaal) bestellen kan nog steeds via onze website.

[www.cjt.be/promotiemateriaal-kampas](http://www.cjt.be/promotiemateriaal-kampas)

## Kennismaking met de boekingsformules

Groepen ervaren online boeken als een troef, dat blijkt uit de doelgroepenbevraging uitgevoerd door het Departement Cultuur, Jeugd en Media. Ze willen liefst snel zekerheid over hun boeking. Dat kan (voor aanbod in zelfkook) ook via Kampas. We bieden twee boekingsformules aan: Service als je de opvolging van de boekingen aan CJT toevertrouwt en Plus als je zelf aan de slag wil gaan met de boekingsmodule. Benieuwd? Woensdag 15 november demonstreren we hoe Kampas het boeken en jouw werk daarna een stuk eenvoudiger kan maken. Volg volledig vrijblijvend deze online demo om 10u30 of om 19u30. Meer info en inschrijven via onze website.

[www.cjt.be/kalender](http://www.cjt.be/kalender)

# Groepen verleiden met kampas.be

Op Kampas starten groepen hun zoektocht naar de perfecte locatie. Maar wat zorgt ervoor dat groepen tussen al die mogelijkheden net bij jou gaan boeken? Meer nog, wat zorgt ervoor dat je vooral boekingsvragen ontvangt van de groepen die geschikt zijn voor jouw aanbod? Kampas biedt heel wat mogelijkheden om jouw aanbod te promoten, maar hoe precies verleid je groepen met jouw aanbod?

## Durf te kiezen

'Iedereen' is geen goede doelgroep. Het is een misvatting dat je groepen zult verliezen door je doelgroep (bijvoorbeeld lagere school, grote jeugdbewegingsgroepen, jeugdtheater ...) duidelijk te bepalen. Kiezen heeft enkel voordelen: je weet naar wie je moet luisteren en welke prioriteiten je moet leggen. Zo is jouw aanbod geen eenheidsworst, maar net extra aantrekkelijk voor de groepen die jij wil aantrekken. Durf dus te bepalen voor welke groepen jouw logies het meest geschikt is en wie jij het liefst wil ontvangen.

## Spreek de juiste taal

Eens je goed weet wie jouw primaire doelgroep is, moet je op Kampas de juiste taal hanteren: door je aanpak, teksten en foto's af te stemmen op wat zij belangrijk vinden. Hoe beter je jouw doelgroep kent, hoe eenvoudiger dat is. Zo springt jouw aanbod in het oog bij 'jouw' groepen (en blijven alle andere groepen uiteraard ook welkom).

Op Kampas kan je de troeven vermelden in de 'beschrijving', bedoeld als promotietekst. Dat kan bij elke gepubliceerde entiteit én voor het domein. Zet daar de pluspunten van jouw gebouw en/of terrein voorop, ook van de omgeving (speelbos, vlotte bereikbaarheid met de trein, zwembad ...). Maak die unieke kenmerken bovendien zichtbaar in je foto's en/of video. Zo verhoog je de kans dat de groepen jouw info oppikken. Overdrijf daarbij niet, foute verwachtingen zijn heel vaak de aanleiding voor discussie of conflict. Durf ook te benoemen wat je niet kan of wil aanbieden, duidelijkheid wordt gewaardeerd.

## Vier laatste checks

Groepen die zich aangesproken voelen door jouw aanbod, zullen ... boeken natuurlijk, al worden in de keuzefase tussen enkele favorieten nog belangrijke factoren in overweging genomen:

- **Mobiliteit:** is die toffe plek goed bereikbaar? Aan je locatie kan je uiteraard weinig veranderen, behalve ook de mobiliteitsgegevens correct en volledig opmaken bij je Kampasdomein. Is de goede bereikbaarheid met het openbaar vervoer een troef? Benadruk dat dan gerust nog eens in de promotionele beschrijvingstekst.
- **Prijs:** kan de groep die toplocatie wel betalen? Tegenover bepaalde troeven kan ook een prijskaartje staan, al hoeft je niet uit te blinken in (dure) extra's om aantrekkelijk te zijn. Ook voor basisaccommodatie is een doelpubliek. Durf jouw prijzen te vergelijken met de

concullega's die een zelfde doelgroep aanspreken. Blijf altijd transparant over je prijzen communiceren. Hanteer toegankelijke prijzen voor de groepen die dat nodig hebben (zie dossier 'betaalbaar jeugdtoerisme' in dit HuisWerknummer).

- **Kalender:** kunnen groepen meteen checken of de locatie vrij is in de door hen gewenste periode? Dat is voor vele groepen een grote meerwaarde, bijgevolg zoeken ze op datum en verschijnen dan enkel de gebouwen of terreinen die nog beschikbaar zijn. Een up-to-date kalender op Kampas zorgt er dus voor dat je logies in heel wat meer zoekresultaten terecht komt.
- **Reviews:** is het plaatje wel zo mooi als beloofd wordt? De ervaringen van anderen kunnen jouw verhaal maken of kraken. Een bevestiging via reviews is erg krachtig in de besluitvorming van groepen. Schreef een groep een negatieve ervaring neer? Bied tegengewicht door groepen actief te vragen om ook hun positieve beoordeling op Kampas te plaatsen.

Is de boeking een feit? Dan is het nu aan de uitbating om aan de verwachtingen te voldoen. De tevreden groep komt terug ... en is jouw beste ambassadeur om ook andere groepen naar jouw logies toe te leiden! Ga bovendien in gesprek met elke groep, zo blijft jouw aanbod én communicatie op Kampas verbeteren.

# HUIS IN DE KIJKER



## Scouts en Gidsen Vilvoorde, een parel tussen hoofdstad en groen

Vilvoorde en jeugdtoerisme, het lijkt niet meteen een aantrekkelijke match. De reden: Vilvoorde is een voorstad van Brussel en bekend omwille van zijn industrie en viaduct waarover dagelijks honderdduizend wagens rijden. En toch zou elke groep Vilvoorde eens als locatie moeten ontdekken, want de stad heeft heel wat troeven. Zo sta je met je ene been in onze hoofdstad en met je andere been in de verrassend rustige omgeving van de Groene Gordel. Als uitvalsbasis is het splinternieuwe lokaal van Scouts en Gidsen Vilvoorde alvast een aanrader, bovendien op wandelafstand van het station. In de weekends kunnen er groepen tot 90 personen verblijven, in de zomer ligt de grens op 45 personen. De comfortclassificatie is basis en de formule is zelfkook. Onze tip voor groepen: boeken maar!

### Einde contract

“Tot en met 2016 konden we met onze scouts activiteiten organiseren in de oude schoolgebouwen gelegen aan de Verbindingsstraat. Daarna was het einde verhaal. Het huurcontract dat we hadden met de stad, werd niet meer verlengd”, start verhuurverantwoordelijke Ellen Janssens haar verhaal. “Wanneer je zo’n nieuws krijgt, rest enkel nog de vraag: wat nu?”

“Het antwoord was de oprichting van een vzw”, gaat Koen Somers, voorzitter van de vzw, verder. “Zo konden wij zoeken naar een nieuwe stek en werd de groep ontlast. Het was een tijd van dromen en rekenen. En bij dat rekenen bleek al snel dat nieuwbouw onmogelijk was.”

“In de zoektocht naar nieuwe pistes kwamen we uiteindelijk op de huidige locatie terecht. Een stuk grond met een vervallen gebouw waarmee de gemeente geen raad wist”, vertelt Ellen.

“Na overleg met de stad Vilvoorde konden we de grond in erfpacht krijgen, aangevuld met 150 000 euro subsidies. Maar dat bedrag was uiteraard onvoldoende om de sloop van het gebouw en een nieuw lokaal te financieren”, is Koen duidelijk. “We moesten dus extra middelen vinden. Waar vind je dat? Bij de bank hadden we geen succes, maar bij het bisdom onverwacht wel. Daar konden we 300 000 euro lenen. Zo werd het verhaal plots een stuk realistischer. Aangevuld met eigen middelen, de lotenleningen onder de

## SCOUTS EN GIDSEN VILVOORDE PRAKTISCH

### ADRES:

Hoveniersstraat 58A, 1800 Vilvoorde

### TOTALE OPPERVLAKTE VAN HET DOMEIN:

300 m<sup>2</sup>

### MAXIMALE BINNENCAPACITEIT:

90 personen

### WEBSITE:

[www.kampas.be](http://www.kampas.be)



sympathisanten, extra initiatieven om de kas te spijzen en nog wat extra subsidies via Toerisme Vlaanderen, konden we dan toch het totale budget van 850 000 euro financieren”, vertelt Koen trots.

### Leninglast

En de leninglast? “Die is inderdaad hoog. Vooral omdat we de lening van het bisdom binnen 10 jaar moeten terugbetalen. Een keuze die we zelf gemaakt hebben. Wij hebben het engagement aangegaan en willen dit ook tot een goed einde brengen. De scoutsgroep en de toekomstige generatie mogen daarvan niet het slachtoffer zijn”, beargumenteert Koen.

Hoe betaal je alles op zo’n korte termijn terug? “De scoutsgroep heeft altijd huur betaald. Die lijn trekken we door. Verder zijn verhuur en evenementen die we zelf organiseren, de belangrijkste inkomstenbronnen”, weet Koen. Evenementen organiseren is een serieuze klus. “Klopt, maar we doen dit niet alleen en ook de scoutsgroep wordt daarvan grotendeels ontlast. Onze scoutsgroep



bestaat 87 jaar en doorheen de tijd hebben we een mooi netwerk van oud-leiding en sympathisanten opgebouwd. Zij organiseren de evenementen en schenken hun inkomsten aan de vzw. Zonder dit netwerk zouden we aan het avontuur van een nieuwbouw nooit begonnen zijn”, is Koen eerlijk.

Beseft de scoutsgroep wat jullie realiseren? “De groepsleiding is ondervoorzitter van de vzw, dat ligt statutair vast, dus het sijpelt wel door. Enkel nieuwe ouders en leden moeten we soms wat extra informeren”, zegt Koen. “Die schrikken dan vaak dat het lokaal eigendom is van de scouts.”

### Vilvoorde: the place to be!

“De gemeente is niet altijd even overtuigd van de meerwaarde van het jeugdtoerisme, maar ik wel. Jongeren zijn de toekomst en Vilvoorde heeft best wel veel te bieden”, vertelt Koen vol overtuiging.

“Klopt, Vilvoorde is vlot bereikbaar met het openbaar vervoer en is het ideale vertrekpunt voor uitstappen naar Brussel, Mechelen en Antwerpen. Maar ook in de nabije omgeving valt er veel te beleven. Naast ons lokaal ligt de sporthal en enkele straten verder heb je een prachtig en kindvriendelijk park. Google je Stroomloop, dan zal je nog grotere ogen trekken. Niet alleen omdat dit één van onze evenementen is, maar vooral omdat je hier zomaar 21 kilometer kan lopen op grotendeels onverharde wegen”, vertelt Ellen enthousiast.

Weten de groepen dat? “Geen idee, maar we schrikken er zelf van hoeveel aanvragen voor meerdaagse verblijven we krijgen. Elk weekend zit vol behalve in de maanden december en januari. In de zomer zit juli vol, enkel in augustus hebben we nog wat plek over”, weet Ellen.

“Groepen hebben voorrang, maar we stellen onze gebouwen ook open voor andere activiteiten. In augustus ontvangen we bijvoorbeeld de zomerscholen, ook al ligt hier vlakbij een school”, vult Koen aan. En in de midweek? “Dan komen er wel eens



scholen die meerdaagse activiteiten boeken in Brussel, maar voor de overnachtingen de stad te duur vinden. Ook stellen we onze lokalen open voor vergaderingen van bijvoorbeeld Okra en bedrijven, studenten in de examenperiodes en infoavonden van de gemeente. Zo komt onze investering niet enkel ten goede aan onze scouts, maar ook aan iedereen in de buurt. Enkel aanvragen voor privéfeesten remmen we af”, vertelt Ellen.

### Kampas Plus

Voor boekingen gebruiken jullie Kampas Plus. Wat zijn de ervaringen? “In ons verhaal telt elke euro, dus is een betalende formule van 4 % commissie niet vanzelfsprekend. Toch ben ik tevreden dat we ervoor gekozen hebben. De meeste groepen boeken online en voor de verwerking van de boekingen zit alles - de kalender, het versturen van documenten, het opvolgen van betalingen, het verwerken van overnachtingscijfers - vervat in één platform. Als ik dat vergelijk met mijn werkwijze vroeger (Google agenda, bankapp, e-mail, ingeven overnachtingen), dan bespaar ik uren werk. Bovendien ben ik ervan overtuigd dat ik dankzij de automatisering ook minder inkomsten mis”, zegt Ellen. Hoezo? “Vroeger kwam ik soms tot de vaststelling dat groepen die annuleerden hun voorschot niet hadden betaald. Met het huidige systeem heb je toch meer garanties.”

Daarnaast is Ellen best wel tevreden over de gebruiksvriendelijkheid van de boekingsmodule. “Bij de opstart krijg je voldoende ondersteuning vanuit CJT en ook nadien kan je altijd vragen stellen. Schrik voor IT moet je absoluut niet hebben.”

### Burenrelaties

“De tuintafel van de burens en onze vuurkring liggen op 10 meter van elkaar. Het is dus logisch dat er goede afspraken moeten gemaakt worden”, is Ellen duidelijk. “Om 22 uur moet het bijvoorbeeld stil zijn.”

“We investeren in onze burensrelaties veel tijd”, vult Koen aan. “Ik ga regelmatig in gesprek en vertel dan graag over het verleden en het heden. In het oude gebouw kwamen druggebruikers waar niemand vat op had. Vandaag komen er kinderen en jongeren binnen georganiseerd jeugdwerk. Wat verkies je dan als buur? Kinderen en jongeren, maar dan liefst met zo weinig mogelijk overlast. Daarom heeft bijna elke buur mijn telefoonnummer. Als ze een klacht hebben, mogen ze bellen. Ik probeer dit dan zo snel mogelijk te behandelen.”

### Zwembad met glijbaan

Wat zijn de toekomstdromen? “Hangt ervan af wie je bevraagt. Zelf zie ik de scoutsgroep liefst het lokaal wat meer inkleden en hoop ik dat we van het bisdom op termijn ook het braakliggend terrein naast het lokaal in erfpacht krijgen. Het zou echt zonde zijn om dit te laten verkavelen door projectontwikkelaars.”

Ellen sluit zich daarbij aan. “Onze buitenruimte direct aan het lokaal is beperkt, dus extra ruimte is zeker welkom. Verder is het gebouw zo ontworpen dat we ruimtes kunnen indelen of extra ruimtes kunnen creëren, maar daarvoor is er nu geen budget. Dus scoutsleden, ook op het zwembad met bijhorende glijbaan waarnaar jullie vragen zal het nog even wachten zijn”, zegt Ellen met een kwinkslag.



# VRAAG HET AAN ...

cjt



Elk kwartaal krijgen we tientallen vragen van uitbaters over uiteenlopende thema's. In HuisWerk maken we telkens een beknopte bloemlezing van vragen en antwoorden die ook voor andere uitbaters interessant kunnen zijn.

## Mag ik als uitbater mijn zelfkookhuis betreden tijdens de verhuur?

Nee, als uitbater mag je niet zomaar zonder toestemming je gebouw betreden. Een huurder kan zich hiertegen verzetten, op grond van het recht op privacy, en kan je dus de toegang weigeren. Je beschikt voor een aantal wettelijk bepaalde redenen wel over een bezoekrecht, zoals bijvoorbeeld voor het uitvoeren van dringende noodzakelijke herstellingen of voor het bezoek van potentiële huurders. Ook mag je controleren of een huurder zorgzaam omgaat met de kampplaats, maar de algemene regel is dat dit steeds in samenspraak met de huurder gebeurt.

## Mag ik een groep vragen om cash te betalen?

Je kan een groep wel vragen, maar niet verplichten om cash te betalen. In de eerste plaats geldt er een beperking op betalingen en schenkingen in contanten: de toegelaten maximumgrens ligt momenteel op 3 000 euro. Ten tweede moeten sinds 1 juli 2022 alle ondernemingen, ongeacht hun grootte, in staat zijn hun particuliere klanten ten minste één elektronisch betaalsysteem aan te bieden. Dit kan gaan over vaste of draagbare betaalterminals, contactloze betalingen via smartphone of overschrijving. Dit geldt niet alleen voor de huurprijs, maar ook voor de waarborg of de afrekening van extra kosten.

## Mag ik de poetshulp in het jeugdverblijf betalen met dienstencheques?

Neen, dienstencheques mogen uitsluitend gebruikt worden in de huishoudelijke omgeving, meer bepaald voor de vergoeding van specifieke taken zoals schoonmaken of koken. Een toeristisch logies zoals een jeugdverblijf is geen huishoudelijke omgeving.

Gebruik je de dienstencheques toch in het jeugdverblijf, dan riskeer je een verbod op het bestellen en gebruiken van dienstencheques voor een periode van 1 tot 5 jaar en een terugbetaling van de foutief gebruikte dienstencheques.

## Moet ik een aparte container hebben voor etensresten?

Voedselafval afkomstig van jeugdverblijven wordt beschouwd als bedrijfsafval en moet sinds 2021 afzonderlijk worden opgehaald. Enkel voor jeugdverblijven die zowel in samenstelling als hoeveelheid vergelijkbaar afval hebben als gezinnen geldt er momenteel geen sorteerplicht. Maar die uitzondering vervalt vanaf 1 januari 2024: dan wordt het sorteren van voedselafval voor iedereen verplicht en zijn er geen uitzonderingen meer.

# NIEUWSFLASH



## HEMELWATERVERORDENING

Om periodes van droogte te overbruggen en rioleringen bij hevige regenval te ontlasten, is sinds 2 oktober 2023 een nieuwe hemelwaterverordening van kracht. Die is van toepassing bij:

- het bouwen of herbouwen van overdekte constructies
- het verbouwen van bestaande overdekte constructies met werken aan de afwatering
- het uitbreiden van bestaande overdekte constructies
- het aanleggen, uitbreiden of opnieuw aanleggen van verhardingen
- het aanleggen van een afwatering voor alle bovenstaande handelingen waarvan het regenwater voorheen op natuurlijke wijze in de bodem infiltreerde

De speerpunten van de verordening zijn het maximaal gebruik van hemelwater en het voorkomen van onmiddellijke afvoer van regenwater. Om dit te realiseren, bevat de verordening specifieke normen die betrekking hebben op de volumes van hemelwaterputten en het voorzien in infiltratieoppervlakte of buffervoorzieningen met vertraagde afvoer. Ook verplicht de verordening het maximale gebruik van het gebufferde water voor toepassingen waarvoor drinkwater niet nodig is. Enkele voorbeelden zijn toiletspoeling, poetswater of buitenkraantjes. Elke hemelwaterput moet volgens de verordening daarom ook uitgerust zijn met een pompinstallatie en meerdere aftappunten.

Een voorbeeld: een jeugdverblijf met een dakoppervlakte van 200 vierkante meter dat grondig verbouwd wordt en waarbij ook de afwatering wijzigt, moet een hemelwaterput voorzien van minstens 20 000 liter (100 liter per vierkante meter) en een infiltratieoppervlakte van ongeveer 14 vierkante meter. De infiltratievoorziening moet bovendien voorzien zijn op minimaal 6 600 liter (33 liter per vierkante meter).

Uitzonderingen op de regels zijn mogelijk. Zo kan het volume van de hemelwaterput(ten) worden verminderd als blijkt dat de gebruiksmogelijkheden niet in verhouding staan tot het opgelegde volume. Dat kan bijvoorbeeld het geval zijn bij jeugdverblijven met louter zomerverhuur. De infiltratievoorziening zal dan wel groter moeten zijn.

Nog goed om weten: de verordening geldt voor het Vlaams gewest, maar provincies en gemeenten kunnen nog bijkomende (strengere) regels opleggen voor hun grondgebied.



[omgeving.vlaanderen.be/nl/nieuwe-hemelwaterverordening-2023](https://omgeving.vlaanderen.be/nl/nieuwe-hemelwaterverordening-2023)

## MEERJARENPLANNING SAMENAANKOPEN

Vandaag bestaat het aanbod samenaankopen uit afvalophaling, meubilair, een beperkt aanbod voeding en branddetectiecentrales. Verder kan je korting krijgen bij De Banier en de Hopperwinkels.

Dit jaar bekijken we nog de mogelijkheden van een samenaankoop voeding en in het voorjaar van 2024 plannen we een samenaankoop matrassen en hoofdkussens. In 2025 volgen dan nog samenaankopen van servies (borden, tassen, glazen en bestek), schoonmaakmiddelen en planten.

Heb je interesse in het aanbod? Surf dan zeker naar onze website. Daar vind je alle informatie uitgebreid op terug.



[www.cjt.be/themas/financieel/samenaankopen](https://www.cjt.be/themas/financieel/samenaankopen)

## GRATIS BEDRIJFSOPLEIDINGEN VIA HORECA FORMA

Werknemers tewerkgesteld in het paritair comité 302 (horeca) en hun werkgevers kunnen gebruik maken van het gratis opleidingsaanbod van Horeca Forma. De meeste jeugdverblijven in volpension komen hiervoor in aanmerking.

Dat komt goed uit, want om de arbeidsmarkt te moderniseren, heeft de federale overheid in 2022 de arbeidsdeal goedgekeurd, met daarin ook enkele verplichtingen op vlak van opleiding.

- Organisaties die meer dan 20 personeelsleden in dienst hebben, moeten jaarlijks een opleidingsplan opmaken met daarin een overzicht van de geplande formele en informele opleidingen en vanaf 2024 ook voorzien in vijf opleidingsdagen voor voltijds tewerkgestelde werknemers.
- Voor organisaties vanaf 10 tot en met 20 personeelsleden ligt de lat iets lager. Eén (formele of informele) opleidingsdag volstaat hier.
- Voor organisaties met minder dan 10 personeelsleden gelden geen verplichtingen, maar worden opleidingen uiteraard wel aanbevolen.

Terug naar Horeca Forma dat drie formules aanbiedt die perfect combineerbaar zijn:

- een bestaande opleiding volgen
- een bedrijfsopleiding op maat aanvragen
- inschrijven voor zelfstudie via online leren

Voor de bedrijfsopleiding biedt heel wat kansen. Zo kan er in samenspraak met Horeca Forma gesleuteld worden aan de inhoud van de opleidingen en gezocht worden naar een geschikte datum en locatie. Daartegenover staat echter wel dat de vorming voor minstens 6 of 8 en maximum 14 personeelsleden moet worden georganiseerd. De minimaal aantallen vormen voor veel kleine en middelgrote jeugdverblijven een drempel. Daarom wil CJT, in samenspraak met Horeca Forma en uitbaters, verschillende opleidingen faciliteren die tegemoet komen aan de geformuleerde behoeften. Alle volpensionuitbaters werden hierover aangeschreven door ons. Tegen half november willen we zo een wintervormingsaanbod op maat en op verschillende locaties klaar hebben.

 [www.cjt.be/vorming](http://www.cjt.be/vorming)

## UITBATERSTWEEDAAGSE

Na de succesvolle eerste editie vorig jaar, organiseren CJT en VJH op 26 en 27 januari opnieuw een tweedaagse voor uitbaters van jeugdverblijven, kampeerterreinen en hostels. Locatie van het gebeuren deze keer: Hostel Europa, gelegen op een boogscheut van het station van Brugge. Elk dagdeel kan je een keuze maken uit twee sessies:

**Vrijdagvoormiddag** Risicoanalyse  
Vegetarisch en veganistisch koken

**Vrijdagnamiddag** Plaatsbezoeken (volpension)  
Meerdaagse schooluitstappen

**Zaterdagvoormiddag** Plaatsbezoeken (zelfkook)  
Nudging

**Zaterdagnamiddag** Samenwerking met de gemeente  
Marketing en promotie

Tussen de sessies en ook 's avonds wordt er voldoende tijd voorzien voor informele momenten met collega- uitbaters en andere partners. De tweedaagse is volledig gratis, maar inschrijven is omwille van praktische redenen (maaltijden, slaappleatsen, vervoer e.d.) wel verplicht. Dit geldt ook voor wie zich inschrijft voor één of meerdere sessies.



[www.cjt.be/uitbaterstweedaagse](http://www.cjt.be/uitbaterstweedaagse)

## IEDEREEN VERDIENT VAKANTIE

CJT is lid van de vernieuwde stuurgroep 'iedereen verdient vakantie' (IVV). Samen met Toerisme Vlaanderen en een aantal toeristische aanbieders en sociale organisaties waken we hier over de uitvoering van het nieuwe decreet 'iedereen verdient vakantie'. Dit moet mensen en groepen die bepaalde vakantiedrempels niet zelfstandig kunnen overwinnen, toch de kans geven op uitstap te gaan.

Wat betekent 'iedereen verdient vakantie' voor jouw jeugdverblijf? Door korting te geven aan groepen die recht hebben op het IVV-tarief, word je automatisch lid van het netwerk. Je kan ook een stap verder gaan en het charter ondertekenen, hierdoor is het ook mogelijk om in te tekenen op subsidieoproepen 'iedereen verdient vakantie' (de deadline van de huidige oproep is net verstreken, voor een nieuwe oproep is nog geen datum bekend).

Extra uitleg vind je op onze website



[www.cjt.be/iedereen-verdient-vakantie](http://www.cjt.be/iedereen-verdient-vakantie)

# AGENDA



In deze agenda willen we alle data van vormingsmomenten, ontmoetingsmomenten, indiendata enz. opnemen die interessant kunnen zijn voor uitbaters. Ook hiervoor staat onze redactie open voor suggesties. Mail die gerust door naar [info@cjt.be](mailto:info@cjt.be)!

## Verlenging Green Key

**31 oktober 2023**

Jeugdverblijfcentra die reeds over de Green Key beschikken en deze in 2024 willen verlengen, dienen een aantal gegevens door te sturen via de nieuwe inschrijvingstool.

Meer info op [www.green-key.be](http://www.green-key.be).

## Boekingsformules Kampas

**15 november 2023**

Een zelfkookverblijf online laten boeken op Kampas, het kan via de formules Plus en Service. Opvolgen van mails, facturen, betalingen? In een (vrijblijvende) demo tonen we het gebruiksgemak voor uitbater en (jeugd)groep. Je kan kiezen uit twee momenten:

- Woensdag 15 november, van 10.30 tot 12 uur: online
- Woensdag 15 november, van 19.30 tot 21 uur: online

## Aangifte roerende voorheffing

**15 januari 2024**

Roerende voorheffing is een belasting die je verschuldigd bent op de verhuur van meubilair via zelfkookformule. Verhuur in volpension valt doorgaans onder gemeubeld logies en wordt op een andere manier belast. Aangifte en betaling voor een bepaald kalenderjaar moeten gebeuren voor 15 januari van het daaropvolgende jaar. Meer info via de zoekfunctie op [www.cjt.be](http://www.cjt.be).

## Uitbaterstweedaagse

**26-27 januari 2024**

CJT en VJH organiseren opnieuw een tweedaagse voor uitbaters van jeugdverblijfcentra, kampeerterreinen en hostels. Dit jaar zijn we te gast in Brugge, op wandelafstand van het treinstation. Het wordt een mix van vorming, uitwisseling en informele contacten. Het volledige programma vind je op [www.cjt.be/vorming](http://www.cjt.be/vorming). Je kan inschrijven voor afzonderlijke dagdelen of meteen voor de volledige tweedaagse. Deelname is gratis, maar inschrijven is wel verplicht.

## Werkingsverslagen werkingssubsidies 2023

**10 februari 2024**

Alle jeugdverblijven die een werkingssubsidie of personeelssubsidie hebben aangevraagd voor een periode die 2023 omvat en die na een eerste controle weerhouden werden, dienen een werkingsverslag te bezorgen aan het Departement Cultuur, Jeugd en Media. Het Departement zal tijdig communiceren hoe de gegevens moeten worden aangeleverd.

Voor het gedeelte overnachtingscijfers moet gebruik gemaakt worden van de statistiekenmodule op Kampas. Deze cijfers worden op 10 februari automatisch doorgestuurd naar het Departement CJM.



Centrum voor Jeugdtoerisme<sup>vzw</sup>

Raadpleeg onze website [ww.cjt.be](http://ww.cjt.be). Je kan er de volledige kalender bekijken, maar je kan er ook terecht voor veel andere informatie over allerhande thema's. Zo kan je in het HuisWerkarchief alle vorige dossiers raadplegen of regelmatig onze nieuwspagina checken.

Je kan ons ook volgen via [www.facebook.com/CJTvzw](https://www.facebook.com/CJTvzw) en zo snel op de hoogte zijn van interessant nieuws of nuttige links. Als je onze pagina 'leuk vindt', krijg je onze berichten regelmatig te zien op je eigen nieuwsfeed.