







Wijnweg 1

Ingber

Ondernemersplan Euregiohunt

28 augustus 2025

Klement Rentmeesters.

Voor de waarde

van uw land.



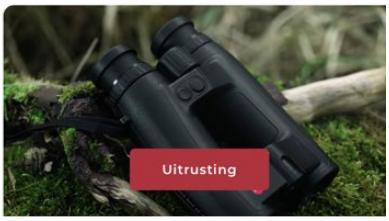












Wijnweg 1

Ingber

Ondernemersplan Euregiohunt

28 augustus 2025

Opdrachtgever

Wijnweg 1
6273 ND Ingber
T. 043-4501452
E: info@euregiohunt.com

Opgesteld door

Datum
28 augustus 2025

Rijksweg 4
6271 AE Gulpen

Landgoed Muyserick
Maurick 1
5261 NA Vught

043 – 32 33 511
info@klement-rentmeesters.nl
www.klement-rentmeesters.nl

Voorwoord

Dit ondernemersplan schetst de huidige situatie en het toekomstbeeld voor het outdoor bedrijf Euregiohunt te Ingber. Het bedrijf transformeert de komende jaren naar een toonaangevende speler op het gebied van outdoor benodigdheden, waarbij nachtzichtapparatuur en outdoor kleding de belangrijkste economische pijlers vormen.
Voor deze groei is de uitbreiding van de huidige winkel gepland om te voorzien in de vraag naar het testen van nachtzichtapparatuur en optiek in een landelijke omgeving. De bestaande winkel wordt verduurzaamd en er wordt een ondergrondse schietbuis geplaatst om apparatuur in te schieten.

Inhoudsopgave

1. Inleiding 1
2. Visie en strategie 2
    Ontstaan 2
    Huidige bedrijfsvoering 2
    Unieke locatie 2
    Missie 2
    Visie 3
3. De producten 3
4. De markt en de klanten 3
    De klanten 3
    Groeipotentieel 4
5. De locatie 4
    Unieke locatie in het buitengebied 5
    Nieuwbouw winkel 6
    Ondergrondse schietbuis 7
6. Marketing 8
7. Doelen 2025-2028 8
    Financiën 8

1. Inleiding

De familie is eigenaar van een agrarisch hulp- en nevenbedrijf, alsmede van het bedrijf 'Euregiohunt', gespecialiseerd in artikelen voor flora- en faunabeheer, beide gevestigd aan de Wijnweg 1 te Ingber. Door een toenemende interesse in deze laatstgenoemde artikelen heeft de familie de internetactiviteiten (webshop) de afgelopen jaren op basis van een sterke behoefte uit de markt, uitgebreid met een fysieke winkel.
Klanten voor met name verrekijkers en nachtzichtapparatuur wordt hier namelijk de gelegenheid geboden de apparatuur ter plaatse te beoordelen en in de praktijk buiten te testen.

Euregiohunt is sinds 2025 de Flagship store voor Nocpix, een van de grootste leveranciers van nachtzichtapparatuur. Deze positie is verworven vanwege de unieke locatie en service en kennis die het bedrijf biedt

Vanwege de toenemende vraag naar nachtzichtapparatuur is het van belang het bedrijf uit te breiden met optimale mogelijkheden om de apparatuur te testen. Daarvoor wordt een stuk nieuwbouw aan het bestaande gebouw voorzien, met op de verdieping een open, overdekt terras om (nacht) zicht te hebben op het landschap en de vaak voorkomende fauna. De huidige bebouwing wordt verduurzaamd door toevoeging van een houten schil en isolatie.

Daarnaast wordt een ondergrondse schietbuis (100 m1) aangelegd om de apparatuur op het wapen van de koper in te kunnen schieten. Dit ondernemersplan geeft de visie voor de komende jaren weer.



Figuur 1. Luchtfoto met ligging plangebied Wijnweg 1 te Ingber

2. Visie en strategie

Ontstaan

De webwinkel is gestart in augustus 2008 en de fysieke winkel is in gebruik genomen in januari 2011. Na de start van de webwinkel bleek al snel dat er grote behoefte in de Euregio bestond om Euregiohunt met name voor de aankoop van jachtkleding, verrekijkers en nachtzichtapparatuur te bezoeken. Enerzijds voor advies en anderzijds omdat, zeker de oudere jager, zijn kleding wil voelen en passen. Bovendien is de huidige klant op zoek naar beleving. Euregiohunt heeft een uniek passend aanbod voor klanten in de Benelux en Duitsland.

In eerste instantie werden klanten op kantoor ontvangen en nadat dit te klein geworden was, in huis. Het kantoor was ook al snel te klein om alle bestellingen in te pakken. In het najaar van 2010 is toen besloten om de helft van de werkplaats af te scheiden om hier te kunnen inpakken in een soort van magazijn en klanten te kunnen ontvangen. Door de groeiende behoefte uit de Euregio is daaruit de fysieke winkel ontstaan. Het voornemen is het agrarisch hulp- en nevenbedrijf (loonbedrijf) te staken en vooral te focussen op de exploitatie en groei van Euregiohunt.

Huidige bedrijfsvoering

- Agrarisch loonbedrijf:
  is vanwege de gezondheid van de eigenaar verkleind, maar er wordt nog wel loonwerk uitgevoerd voor projectontwikkelaars, diverse gemeenten en de provincie;
- verkoop van streekproducten, waaronder regionaal wild;
- online verkoop/webshop Euregiohunt: online verkoop van wildafweermiddelen, flora- en fauna benodigdheden, zoals kleding, verrekijkers, nachtzichtapparatuur en testapparatuur Covid. De klanten bestellen en kopen slechts 30% van de producten online. Met name de dure verrekijkers en nachtzichtapparatuur (prijzen van €1.000,- tot €6.000,- per apparaat) worden in én buiten de winkel in het veld getest alvorens tot koop wordt overgegaan.

Unieke locatie

De locatie leent zich vanwege de ligging in het open landelijk gebied, het ontbreken van kunstlicht en de beschikbaarheid van vogels en diverse wildsoorten, uitstekend voor het huidige gebruik. Nachtzichtapparatuur wordt gedeeltelijk eveneens gemonteerd op jachtgeweren. Daarvoor moeten geweren worden ingeschoten, hetgeen op de locatie thans niet mogelijk is.

Missie

Euregiohunt wil voor mensen in het groen het buitenleven plezieriger maken en adviseren over de daarvoor benodigde (persoonlijke) hulpmiddelen door het bieden van persoonlijke service en advies.

Visie

Euregiohunt wil doorgroeien naar de grootste gespecialiseerde zaak op het gebied van nachtzichtapparatuur en optiek in de Euregio. De locatie in het buitengebied is uniek en zal bij toevoeging van een ondergrondse schietbuis voor het inschieten van wapens, die voorzien zijn van nachtzicht apparatuur, de unieke positie in de markt verder versterken.

3. De producten

De producten zijn in twee hoofdcategorieën in te delen:

a) Persoonlijke producten
- nachtzichtapparatuur en optiek;
- kleding

b) Cittaslow producten
- de aangeboden diensten en producten zijn overwegend Cittaslow, hetgeen perfect aansluit op de ambitie van de gemeente Gulpen-Wittem om een goede Cittaslow partner te zijn;
- producten voor onderhoud van het landschap;
- verkoop van streekproducten zoals wild;
- producten voor fauna- en flora beheer, voornamelijk op biologische basis;
- biologisch: alle beschermingsmiddelen zijn op natuurlijke basis.

4. De markt en de klanten

De klanten

De winkel wordt vooral bezocht door jagers, toezichthouders en Bijzondere Opsporings Ambtenaren (BOA's) van Staatsbosbeheer, Natuurmonumenten, Waterschap Limburg, provincies, gemeenten en politie om verrekijkers en nachtzicht apparatuur in de praktijk te testen.

Nader gespecificeerd:
- agrariërs;
- doelgroep van ca. 2.500 Limburgse jagers die lid zijn van de KNJV of NJOG
- euregionaal: Nederlandse, Belgische en Duitse jagers; ca. 2.500 per land extra in deze grensregio;
- euregionaal: TBO's, zoals Natuurmonumenten, Staatsbosbeheer, Stichting Limburgs Landschap;
- politie uit Nederland en België;
- vele gemeenten, diverse BOA's t.b.v. nachtzicht apparatuur en beveiligingscamera's (wildcamera's) en bestrijding ongedierte;
- ProRail, NATO;
- provincie: levering apparatuur nachtzicht en testen COVID (temperatuurmeting).

Groeipotentieel

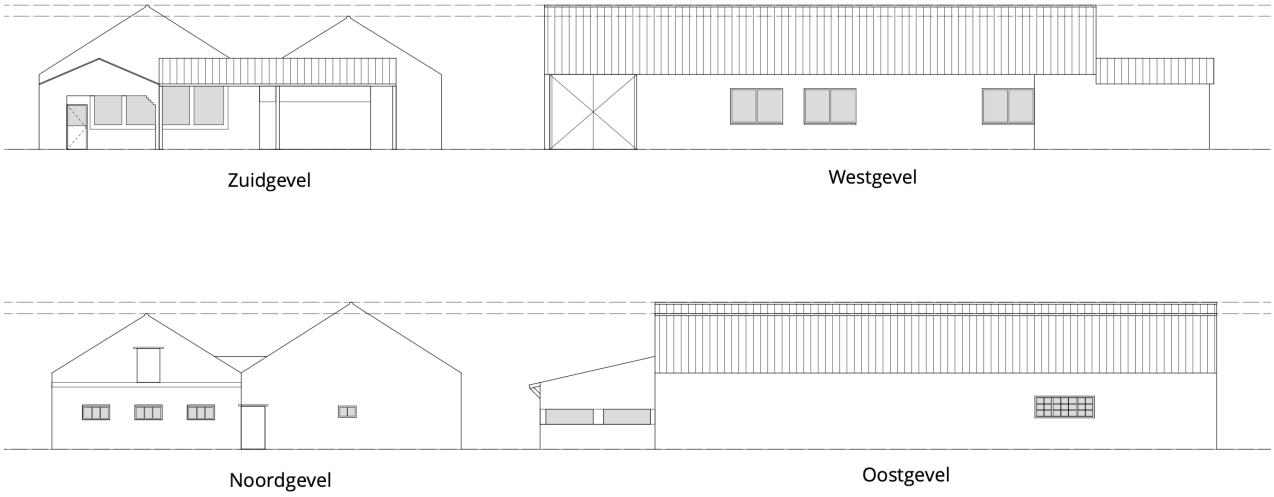
De markt is groot en groeiende. De naamsbekendheid van Euregiohunt idem.

Samenvattende schatting aantal jagers– Euregio (grenzend aan Limburg)

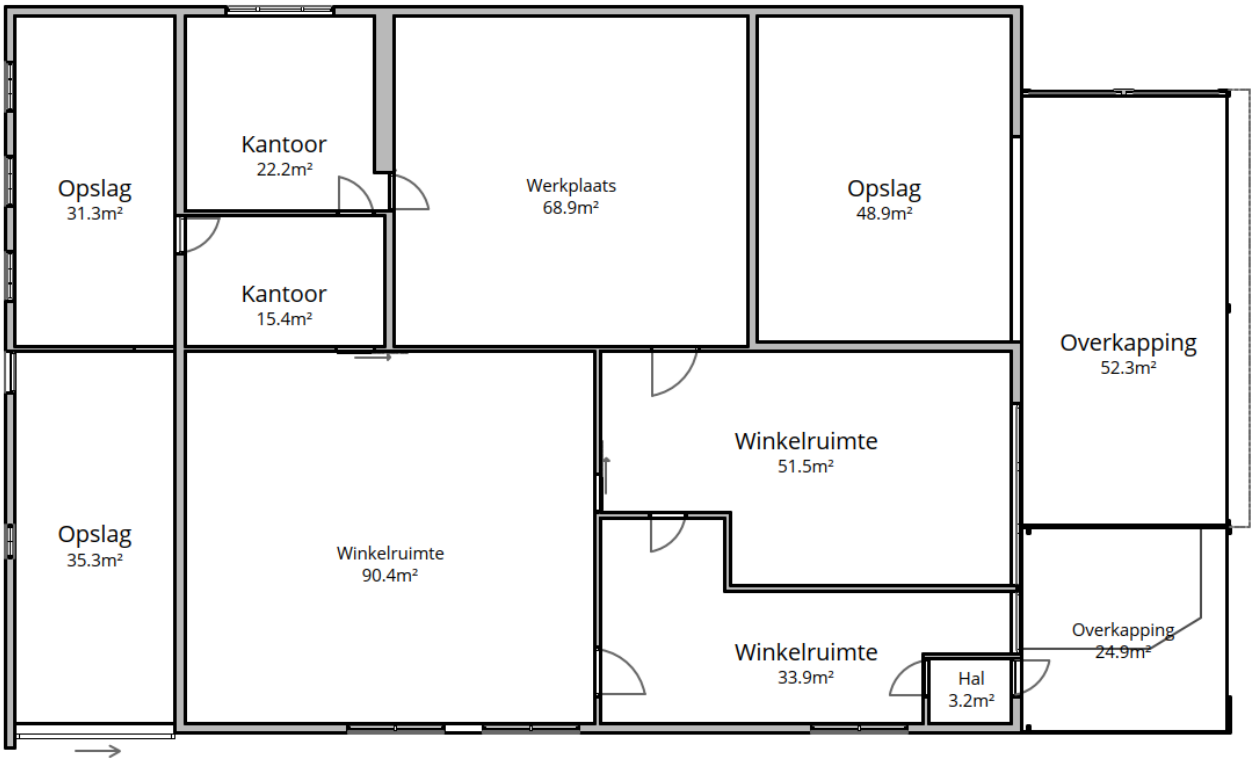
Regio	Aantal actieve jagers (geschat)
Nederland (Provincie Limburg)	±2.500
België (Vlaanderen + aangrenzend Wallonië)	±21.000 (±13.000 + ± 8.000)
Duitsland (NRW + RP)	±120.000
Totaal Euregio-grenszone	±143.000 jagers

5. De locatie

Het hoofdgebouw bevat ca. 170 m^2 winkelruimte, ca. 70 m^2 werkplaats, ca. 30 m^2 kantoorruimte en ca. 65 m^2 opslag. Daarnaast is er ca. 75 m^2 overkapping voor de uitstalling van producten.



Gevelaanzichten hoofdgebouw



Oppervlaktes totalen

Plattegrond

Winkelruimte	175,8	m²
Kantoorruimte	37,6	m²
Werkplaats	68,9	m²
Opslagruimte	115,5	m²
Overkapping	77,2	m²
Overige verkeersruimte	3,2	m² +
Totaal	478,2	m²

Unieke locatie in het buitengebied

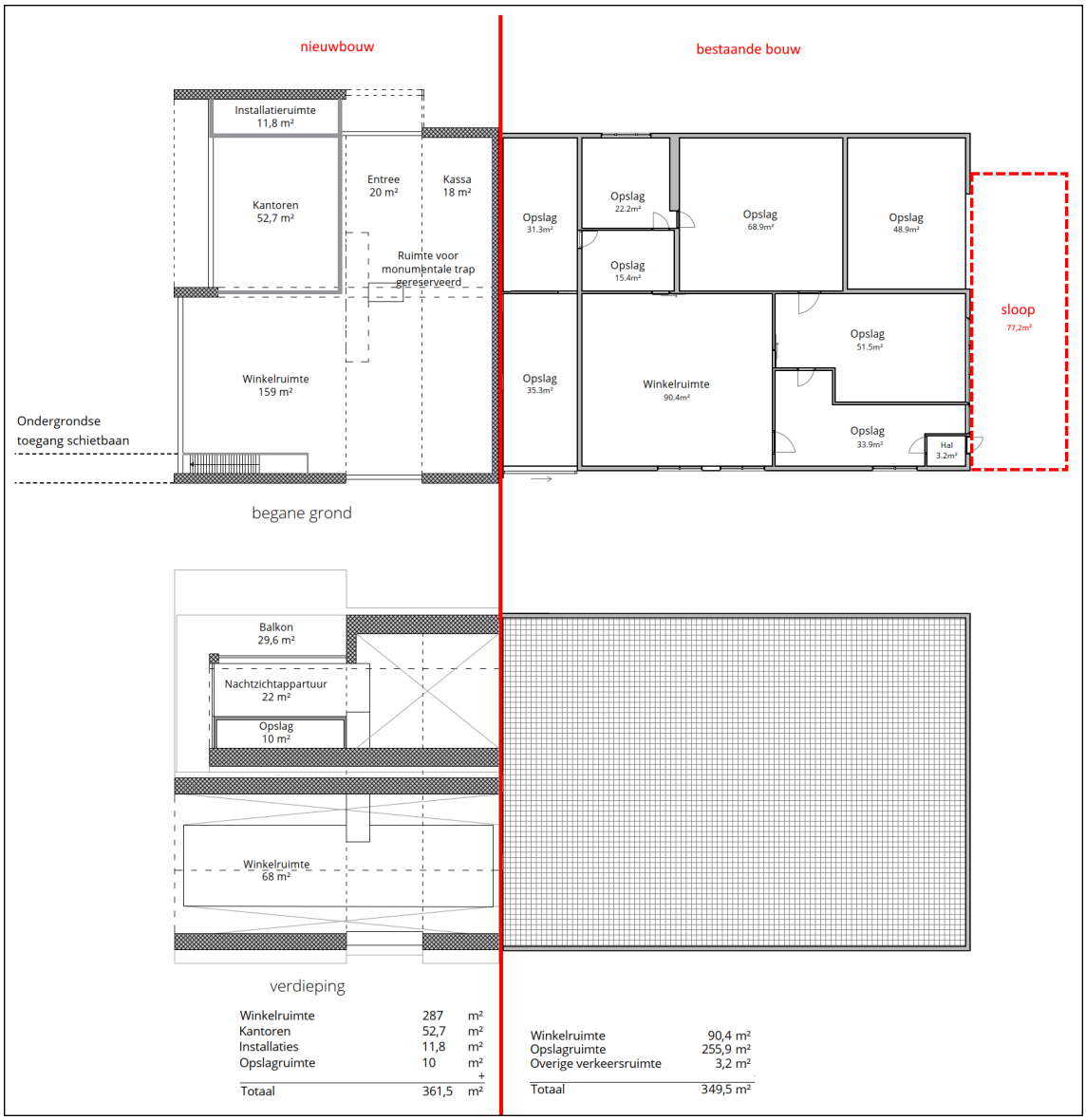
- veiligheid: klanten komen met wapens om de gekochte apparatuur te laten monteren en te testen en na aankoop te laten inschieten. Klanten vinden het ongewenst om een parkeerplaats te moeten zoeken en dan vervolgens met hun wapen door de winkelstraat te lopen. Parkeren kan veilig en in ruime mate op eigen terrein;
- wild en vogels om apparatuur op te testen bevinden zich niet in dorps- en stadscentra, wel in het buitengebied;
- het buitengebied is een kunstlichtarme omgeving zonder restlicht verontreiniging.

Nieuwbouw winkel

De beoogde nieuwbouw wordt aan de hand van onderstaande figuren gevisualiseerd.







Ondergrondse schietbuis

Voor het afstellen en testen van de producten is een ondergrondse schietbuis gewenst van 100m lengte. Deze baan is met name noodzakelijk voor het testen van nachtzichtapparatuur.
De ruimtelijke impact hiervan is zeer beperkt; in feite is het een grote betonnen buis die onder de grond wordt gelegd, met aan de voor- en achterzijde een kleine, voor mensen toegankelijke ruimte. Boven het maaiveld is hiervan weinig zichtbaar. De schietbuis is uitsluitend voor eigen gebruik en dus niet voor derden. De baan is ondergronds en dus niet zichtbaar en veroorzaakt geen geluidsoverlast.

Unieke kenmerken:

- ondergronds en niet commercieel: uitsluitend te gebruiken door de eigenaar t.b.v. klanten die nachtzichtapparatuur hebben gekocht en waarvoor het geweer ingeschoten moet worden. Zonder enige overlast voor omwonende en voorbijgangers
- Nu moet de eigenaar van een geweer naar een andere baan om de nachtzichtapparatuur in te schieten, het geen zeer inefficiënt is;
- alternatieve locaties voor de 100m baan zijn er niet in de nabije omgeving.

Naast de investeringen in de verduurzaming van het bestaande gebouw, de nieuwe aanbouw en de ondergrondse schietbuis wordt er geïnvesteerd in kwalitatieve verbetering van de buitenomging. Zo worden er hagen en bomen geplant en een boomgaard en er komt een betere scheiding tussen de bedrijfswoning en het bedrijfsgedeelte.



Uitsnede landschappelijk inpassingsplan met te treffen kwaliteit verbeterende maatregelen

6. Marketing

Euregiohunt heeft vanwege haar bijzondere producten een unieke positie in de markt verworven. De locatie in het buitengebied draagt daar in belangrijke mate aan bij. De marketingactiviteiten zijn als volgt samen te vatten:

- persoonlijke verkoop;
  voor nachtzichtapparatuur gaat dit overwegend op afspraak;
- SEO:
  de Google-posities voor de belangrijkste producten vallen overwegend binnen top 3-7 posities;
- de webshop geeft jaarlijks ca 5.000- 7.000 unieke bezoekers met een jaarlijkse groei van 15-20%
- beursbezoek:
  jaarlijks worden 2-3 beurzen gehouden waar Euregiohunt vertegenwoordigd is.

7. Doelen 2025-2028

Financiën

	Omzetgroei Euregiohunt				
Productgroep	**2024**	**2025**	**2026**	**2027**	**2028**
nachtzichtapparatuur en optiek					
kleding					
flora en fauna					
overig					

Klement Rentmeesters.

Voor de waarde van uw land.

Klement RENTMEESTERS

Makelaardij

Beheer en exploitatie

Herbestemming

Subsidies

Grondzaken

www.klement-rentmeesters.nl