

De lastige logistiek van een groepsboeking

07-04-2015 07:32

Onze jaarlijks weekendje reünie van studiegenoten uit Wageningen is elke keer weer een heel gepuzzel. En alhoewel ik inmiddels aardig bekend ben met de recreatiesector, bleek het ook voor mij een hele opgave om een geschikte, beschikbare groepsaccommodatie, met een mooie prijs/kwaliteitsverhouding te vinden. De drempels die ik tegen kwam deel ik graag, want ik kan me voorstellen dat ik niet de enige ben die daar tegen aan



loopt.

Onze eigen logistieke strubbelingen

Als je met een grote groep op pad gaat, dan gaat daar meestal een goede planning aan vooraf. Dat betekent:

Al in een vroeg stadium een inventarisatie hoeveel mensen er mee gaan. (volwassenen en kinderen.) Dat gebeurt via een website als datumprikker.nl. Als ongeveer bekend is hoeveel personen er mee gaan, (er zijn vaak mensen die gewend zijn om te wachten tot het allerlaatste moment), dan wordt er één datum geprikt en kan de zoektocht naar een huisje beginnen. Wie denkt dat er aan de aanbodzijde vanaf nu zekerheid is, die heeft het mis. Kinderen die nog een toernooi hebben op zaterdagochtend, of mensen die toch nog een afspraak weten te verzetten, zorgen tot op het laatste moment voor wisselingen in de groepsomvang. Daar hoort een flexibel huis bij; maar ook flexibiliteit bij de deelnemers. Er bleken zeven personen te zijn die slechts één nacht konden blijven. **Kamers, personen en bezetting**

Een geschikte groepsaccommodatie is voor ons de hoogste prioriteit. We komen immers bij elkaar om bij te kletsen en samen een leuk weekend te hebben. Daarbij speelt het aantal kamers een belangrijke rol (families bij elkaar.) De prijs is het tweede onderdeel dat in de overweging wordt meegenomen, want niet iedereen binnen de groep beschikt over een grote portemonnee. Locatie is minder van belang; Nederland is goed bereikbaar en attracties worden er later bijgezocht. We hebben nog overwogen om **meerdere huisjes naast elkaar** op een park te huren. Dat zou zorgen voor meer dan een halvering van de huurprijs. (groepsaccommodaties kennen weinig prijsdumping; vaak alleen een hoog- en laagseizoensprijs). Het grote nadeel is dat je een grote centrale ontmoetingsruimte mist. En ouders met kleine kinderen blijven 's avonds alleen bij de groep als de kinderen in de buurt zijn. Losse huisjes waren dus geen optie. De afgelopen jaren zijn steeds meer **vakantieparken zich aan het richten op de groepenmarkt**, die zich voorheen vooral kenmerkte als 'kleinschalig'. Toch is de keuze op deze parken nog niet echt ruim en betreft het vooral de kleinere groepsaccommodaties (soms geschakelde bungalows). De boekingen van groepsaccommodaties kennen een heel eigen jaarschema; en die loopt niet gelijk met de vakantieboekingen. Het kan voor een bungalowpark een prima optie zijn om het bezoek beter over het jaar te spreiden. Er zijn diverse **websites waar je kunt zoeken**

naar groepsaccommodaties; groepen.nl en vakantieadressen.nl zijn twee voorbeelden van landelijke specialisten. Maar ook op Belvilla.nl en booking.com kun je zoeken op grotere accommodaties. Websites waar je niet makkelijk een filter kunnen leggen op 'beschikbaar op een specifieke datum' vielen bij voorbaat af. (o.a. vekabo.nl en elkeplek.nl) Tijdens de Netwerkdagdag Plattelandstoerisme vertelden eigenaren van groepsaccommodaties dat zij niet al hun beschikbare data aan de boekingswebsites doorgeven. Op de 'makkelijk te verhuren data' houden zij de provisie liever in eigen zak. Grofweg zijn er **drie categorieën van groepsaccommodaties**; budget (vaak voor kinderen, met slaapzalen en stapelbedden), luxe (vaak met kamers, voorzien van eigen douche en toilet – gaat richting hotelvoorziening.) en het middensegment (met basic kamers, 2- 4 personen). Wij zochten in de laatste categorie. De boekingswebsites kunnen dat niet (goed) filteren, maar de prijs gaf wel vaak een indicatie van het soort accommodatie. [caption id="attachment_35139"



align="alignright" width="272"]

onze accommodatie:

Wenakker, op het Hunzedal. [/caption] **Prijs** Er is een groot verschil tussen primaire vanafprijs (€ 926,-), zoals vermeld op de website, en definitieve prijs (€ 1512,-). Waarbij we wel in aanmerking kwamen voor de onverwachte korting voor Familievilla Special (a € 346,-) omdat we met kinderen hadden geboekt. Aanvullende kosten als eindschoonmaak (€ 225,-) en bedlinnen (€ 142,-) tikten het hardst aan. Dat was dus meer dan de 'parklasten' van € 101,-, die o.a. de toeristenbelasting bevatten. **Tips voor de aanbieders van groepsaccommodaties**

De mensen die een groepsaccommodatie boeken komen (meestal) voor elkaar. Wie dat goed weet te faciliteren, voldoet het best aan de wensen. **De centrale ruimte en indeling van de kamers zijn relatief belangrijk** bij de keuze. (omgeving wat minder) Een perfect passende accommodatie vinden bleek lastig. In een te ruim jasje betaal je ook voor de lege kamers en je wilt ook niet te krap plannen i.v.m. last minute aanmeldingen. We zien nog **weinig flexibele concepten** waarbij de centrale ruimte groot genoeg is voor groepen van verschillende omvang en waar je flexibel kamers aan kunt koppelen. Ook vanuit de aanbodkant lijkt dit kansen te bieden. Nu moet je je accommodatie profileren met een exact aantal personen/kamers. Groepen die net iets te groot of te klein zijn loop je zo mis. Groepsaccommodaties weten hun prijzen goed op peil te houden. Wij betaalden gemiddeld € 50 p.p.p.n. aan het Drentse Hunzepark in het laagseizoen (maart) en hebben echt gezocht naar een leuke prijs/kwaliteitverhouding. Daarbij telden we volwassenen als één en kinderen als een half. De prijs werd door de groepsleden als fors ervaren, maar de uitstekende voorzieningen (heerlijk ruim complex, met grote kamers) maakten veel goed. Leuk voor de ondernemer; minder leuk voor de boeker. Dat lijkt een indicatie dat **er rek zit in deze markt**. Het niet-doorgeven van beschikbare ruimtes aan de boekingsplatformen is een slimme optie om **provisie te vermijden**. De boekingsplatformen vinden dat ongetwijfeld minder leuk, omdat ze daarmee geen totaaloverzicht meer bieden van de markt. Als vele groepsaccommodaties op deze manier te werk gaan, laat het dan ook aan de consument weten. Die zijn dan wellicht bereid om nog even te checken op de eigen website. Voor groepen kun je sneller een **voorziening**

openen. De kosten kunnen immers worden gespreid over meerdere personen. Denk daarbij niet alleen aan je eigen bedrijf, maar ook aan de omgeving. (b.v. exclusieve bezichtiging van een monument, begeleide rondleiding e.d..) = kansen voor upselling. Tot slot kan '**ontzorgen**' nog een kans bieden om meer rendement uit een groepsboeking te halen. De organisator van een weekend krijgt er ineens veel zorgen bij. Dat begint al bij de logistiek vooraf, maar denk ook eens mee met de zorg tijdens het weekend. (b.v. checklist groepsuitje, boodschappenservice, maaltijdbezorging,...)

en nog een tip van de Universiteit Wageningen: Voor plattelandstoeristische ondernemers die groepen willen ontvangen waar je niet altijd aan denkt (b.v. kerk, sport, gezondheid, vorming, bezinning) heeft Wageningen UR een brochure gemaakt: <http://edepot.wur.nl/282910>.

Redactie