

# Recreatief

totaal

PLATFORM VOOR TRENDS

& NOVITEITEN IN LEISURE

06.

**Meer luxe en comfort** ook doorgetrokken naar sanitaire voorzieningen

52.

**Horecava Limited** stoomt ondernemers klaar voor tijden na corona

Digitale  
dienstverlening  
Coronaproof





Groter in vraag en aanbod  
Al meer dan  
**45 jaar**

# WIJ ZIJN OP ZOEK NAAR NIEUW AANBOD

In **2020** hebben wij **51** bedrijven met succes **verkocht!**

Ook voor 2021 zijn er weer diverse contracten getekend en we willen ons aanbod graag verruimen. Benieuwd naar onze verkoopobjecten of wat wij voor u kunnen betekenen? Neem vrijblijvend contact op met één van onze specialisten.

Bekijk ons aanbod op:

[www.vandeloosdrechtrbm.nl](http://www.vandeloosdrechtrbm.nl)

Van de  
**Loosdrecht**  
makelaars

F.A. Molijnlaan 28  
8071 AG Nunspeet

Tel: 0341 - 25 23 63  
[www.vandeloosdrechtrbm.nl](http://www.vandeloosdrechtrbm.nl)

**DÉ RECREATIE BEDRIJFSMAKELAAR**



# INHOUD



06

## Meer luxe en comfort ook doorgetrokken naar sanitaire voorzieningen

Comfortabel kamperen is een trend die sinds 2019 steeds duidelijker naar voren komt.

52.

## Horecava Limited stoomt ondernemers klaar voor tijden na corona

Er is weer een jaar voorbij en Horecava heeft opnieuw mogen schijnen. Wel iets anders dan in de vorige jaren, maar niet minder spectaculair.

Kamperen bij de boer met corona- en hufferproof inrichting	8
Passie voor recreatie	11
Online persoonlijk maken met de juiste gastbelevingstool	12
Campings en producten uitgelicht tijdens tv-programma RTL Kampeert	16
Het nieuwe normaal, je kunt best alvast beginnen...	18
Meer dan 70% van de gasten direct te bereiken via mobiele app	22
Een toekomstbestendig concept, opgebouwd uit samenwerkingsverbanden	26
Verhalen bij verkoop   Digitale dienstverlening is de nieuwe Digitale gastvrijheid	29
Speeltuin voor volwassenen	30
Vernieuwende concepten bevorderen vakantiebeleving op Drents familieresort PUUR Exloo	35
Toegankelijk welkom en inspirerend verblijf creëren met verrassend interieur	39
100% digitaal = 100% MVO	40
Digitaliseren van dienstverlening binnen de recreatiesector	42
De juiste online marketing inspanningen tijdens en na corona	45
Het succes van The Entertainer, een e-commerce provider van leisure en entertainment experiences wereldwijd	46
Terugblik op het online Travel Congress 2021 'De nieuwe werkelijkheid'	57
Online game Prison Escape met echte acteurs overtreft alle verwachtingen	60
Grootste speurtocht van de wereld op Nederlandse vakantieparken	64

Volg ons op 

Recreatief Totaal biedt kennis, informatie en ondersteuning voor iedereen die professioneel betrokken is bij de dag- en verblijfsrecreatieve branche. Het platform biedt praktische informatie, nieuws en noviteiten, aansprekende praktijkvoorbeelden en reportages voor en van bedrijven in recreatie en toerisme. Recreatief Totaal is onafhankelijk van brancheorganisaties en bedrijven en besteedt aandacht aan de gehele recreatieve markt, van groot tot klein. Voor alle soorten recreatieparken, attractieparken/center, kampeerbedrijven, bungalowparken, accommodaties in Nederland en België. *Online vindt u recent nieuws en ook het magazine is gratis online te lezen via: [www.recreatieftotaal.nl](http://www.recreatieftotaal.nl)*

**Uitgever** Concept Plus Media bv, Hoenderkamp 27, 7812 VZ Emmen, T. 0591 - 659 259, [info@conceptplusbv.nl](mailto:info@conceptplusbv.nl), [www.conceptplusbv.nl](http://www.conceptplusbv.nl) **Hoofredacteur** Linda Fijma, [linda@recreatieftotaal.nl](mailto:linda@recreatieftotaal.nl), T. 06-44178007

**Redactie** Hans van Leeuwen, Jurgen Hillaert, Sandra Reusen, Max van Leeuwen, Nilu Roshani, Sanne Bakker **Media adviseur** Michiel Bodewes, Hoenderkamp 27, 7812 VZ Emmen, T. 0591 - 659 259, [michiel@recreatieftotaal.nl](mailto:michiel@recreatieftotaal.nl) **Vormgeving** VDS Crossmedia, Emmen, Patrick Kramer **Abonnementen** €37,50 per jaar (Los nummer: € 7,50) **Oplage en verschijning** 6 keer per jaar, 5500 exemplaren offline (Nederland, België), 15.000 digitale E-magazine **Verspreiding** Dit ondernemersmagazine wordt verzonden aan RECRON campings & bungalowparken, VeBon, Stichting Natuurkampeerterrijnen, SVR en VeKaBo kampeer-boeren, attractieparken, dierenparken, recreatieschappen, musea en leden van de Club van Elf, Koninklijk Horeca vakgroep Recreatie en Toerisme en HISWA-leden.





*'Wij vinden het echt een heel fijn systeem, heel efficiënt. Voorheen moest het hoofd van de horeca 's avonds alle kassa's tellen en de kassa's voor de volgende dag weer klaar maken. Nu kan elke medewerker zelfstandig met een eigen inlogcode hun kassa lade opnemen en afstorten, ook vakantiekrachten. Dit scheelt echt uren werk. Daarnaast is het ook fijn dat we alles per persoon kunnen terugzien, bijvoorbeeld als er een groot kasverschil is. Dat inzicht en de efficiëntie geeft ons veel rust!' – Camping de Kleine Wolf*



## Bespaar tijd en kosten door contant geld efficiënter te verwerken!

Cikam Easy Cash recyclesysteem



### VOORDELEN:

- GEEN GELD MEER TELLEN
- VERHOGING VAN DE VEILIGHEID
- REALTIME INZICHT IN DE CONTANTE GELDSTROOM
- OPTIMALISATIE VAN DE CASH VOORRAAD
- GESLOTEN SYSTEEM

**Cikam**75  
since 1945

Tel. +31 (0)36 53 97200 - [www.cikam.nl](http://www.cikam.nl)



# VOORWOORD



Linda Fijma.

Hoofdredacteur vakblad Recreatief totaal.

[linda@recreatief totaal.nl](mailto:linda@recreatief totaal.nl).

## Selecteer de beste opties voor jouw organisatie, **afkijken mag!**

**H**et nieuwe jaar, waar we met z'n allen zo naar uit hebben gekeken, is alweer even geleden van start gegaan. Het jaar waar de recreatiesector wordt uitgedaagd met coronaproof oplossingen te komen die binnen het 'nieuwe normaal' passen. Veel van de oplossingen worden gezocht in de digitale wereld. Zo ontstonden er het afgelopen jaar al snel vormen van online events en zijn de apps steeds meer in opkomst om zo de gasten te kunnen voorzien van de informatie die normaal fysiek werd gegeven. Zelf ben ik voorstander van het delen van informatie via de digitale weg. Ik vind het bij vakantieparken en campings bijvoorbeeld prettig als ik zelf kan bepalen wanneer ik welke

informatie tot mij neem. Het moet alleen wel naar behoren werken, dus testen, testen en blijven testen! Bij deze digitale oplossingen is het daarnaast ook nog belangrijk 'persoonlijk' te worden benaderd, als gast verrast te worden. Ook daar zijn digitaal tal van mogelijkheden voor.

In deze editie staan de dan ook de thema's 'Digitale dienstverlening' en 'coronaproof' binnen de recreatiesector centraal. We gingen in gesprek met ondernemers binnen de IT-sector, aanbieders van privé sanitair en buitenproducten, experts binnen het aanbod van digitale oplossingen en ook de gebruikers van deze producten en diensten. Wat zijn de do's en don't's binnen deze sector en wat zijn

de voornaamste redenen hierin mee te gaan? De wereld veranderd, wellicht niet in het tempo dat we voor ogen hadden, maar dat we een meer digitale insteek zouden krijgen was al duidelijk. Een aantal ondernemers binnen onze sector zijn al behoorlijk ver met het digitaliseren van hun dienstverlening of het 'coronaproof' maken van de recreatie die zij bieden. Waarom zouden we alles zelf opnieuw moeten uitvinden? Ga in gesprek met collega's uit de markt en werk samen met partners die hierin hun expertise hebben. Ik ga ervan uit dat we zo samen, op volle sterkte, de recreatiegast of klant positief weten te verrassen.

ONZE PARTNERS





# Meer luxe en comfort ook doorgetrokken naar sanitaire voorzieningen

Comfortabel kamperen is een trend die sinds 2019 steeds duidelijker naar voren komt. We zien dit met de verschillende luxe accommodaties zoals de welbekende safaritenten of blokhutten waar luxe, comfort en/of gemak voorop staan. Het kamperen wordt aantrekkelijker voor meerdere doelgroepen, de corona pandemie benadrukt hoe belangrijk hygiëne is, en mede daardoor lijken ook het privé sanitair en de overige luxe vormen van sanitaire voorzieningen meer in trek.







Iedere camping of vakantiepark heeft het streven de gast een passend verblijf te bieden, bij RCN-vakantieparken gaat dit van eenvoudige tent tot een luxe villa. Volgens hen horen daar ook verschillende sanitaire voorzieningen bij. Na een bezoek aan een collega park, alweer zo'n vier jaar geleden, kwamen Edward Nederend, Parkmanager RCN de Flaasbloem en Albert Verkooijen, Hoofd technische dienst RCN de Flaasbloem er snel achter dat de sanitaire voorzieningen van CampPlus wel eens een juiste aanvulling zou zijn voor RCN vakantieparken. "We waren meteen gecharmeerd van het ontwerp en hebben toen 5 dubbele units aangeschaft. We merkten heel snel dat er ook gasten zijn die hier echt naar op zoek zijn bij de keuze van een vakantiepark. Uiteindelijk hebben we toen bij RCN de Flaasbloem bijvoorbeeld met 20 units uitgebreid", vertelt Edward.

### Ontwikkelingen en inspelen op de wensen van de juiste doelgroep

De ontwikkeling naar meer comfort blijft in de toekomst aanwezig. "Mensen hebben geld en kunnen het uitgeven. Bij de Flaasbloem

zijn wij ons aan het oriënteren op het aanbieden van privé sanitair op seizoen plekken. We kunnen dit uiteraard niet per plek doen, maar zal er een heel veld zo ingericht moeten worden. Of dit meteen komend jaar zal gebeuren weet ik niet, maar dat het er in de nabije toekomst aankomt is zeker. Voor nu hebben wij in totaal 40 units op het park staan, hier komen er op korte termijn minstens nog 10 bij", laat Edward weten.

Ton Spaans, manager centrale inkoop bij RCN vakantieparken geeft aan dat inmiddels bijna alle RCN parken in Nederland, en een groeiend aantal in Frankrijk, privé sanitair aanbieden. Deze toevoeging, het comfort en luxe wordt door veel mensen op prijs gesteld, waardoor de doelgroep voor het kamperen groter wordt.

### Vergelijking met hotel sanitair

Erik Verwaaijen, eigenaar CampPlus, neemt ons mee terug in de tijd. "Zo'n 30 à 40 jaar geleden was het bijvoorbeeld heel normaal dat er in een hotelkamer geen eigen badkamer zat. Wanneer je dan een hotelkamer

boekte en je vond je sanitair in de gang keek je hier niet raar van op. Tegenwoordig kun je je dat niet eens meer voorstellen. Het is maar een vergelijking met hoe snel deze ontwikkelingen gaan. Ik ben ervan overtuigd dat dit over 10 jaar niet anders is op een camping of vakantiepark", zegt Erik.

### Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen

Naast de keuze voor het samenwerken van beide partijen op het gebied van sanitair, hebben RCN vakantieparken en CampPlus ook een ander gezamenlijk streven. Maatschappelijk verantwoord ondernemen. Alle CampPlus units worden geproduceerd bij leer-werk bedrijven (voorheen Sociale Werkplaats) door mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt. "Dit past natuurlijk perfect bij de gedachtegang van onze organisatie. Het maakte voor de keuze van onze samenwerking verder niet uit, wij waren al erg tevreden over de organisatie en het welwillend oor van Erik. Ze zijn bereid in oplossingen te denken en het contact loopt altijd prettig", geeft Ton aan.

### Over het ontstaan van CampPlus

Het verhaal van CampPlus startte in Engeland, waar eigenaar en oprichter Erik zo'n zes jaar geleden woonde. Zijn toenmalige handel in olijven liep niet meer zoals gewenst en hij werd gevraagd zijn ideeën te geven over wat een gast verwacht bij het kamperen. "In ieder geval een wc dacht ik meteen", vertelt Erik. Zo gingen zijn gedachten verder en uiteindelijk resulteerde dit in een zesjarige groei naar wat CampPlus nu is. Enkele units, dubbele units, een simpel proces waardoor er gewerkt kan worden met leerbedrijven en een groot voordeel is dat alles direct op maat wordt aangeleverd. Zo kan er snel geleverd worden. CampPlus heeft inmiddels 240 units door heel Europa staan.

Meer informatie [www.campplus.nl](http://www.campplus.nl)



Sinds oktober vorig jaar is Wirezo van start gegaan met het opbouwen van een uitgebreide product portfolio. Kern hiervan werd gevormd door de producten van een bedrijf dat 6 jaar terug werd overgenomen. We kregen steeds meer vraag naar de producten van dat bedrijf en besloten om de productie en verkoop hiervan weer op te pakken. Om de levensvatbaarheid te verzekeren besloten we ons pakket uit te breiden en nu richt Wirezo zich op buiteninrichting bij de boeren campings en dagrecreatie. Wij geloven sterk in de verschuivende trend van massa naar het kleinschalige vakantiegevoel. Op dit moment kampeert 1 op de 10 kampeers bij de boer, dit zal in de nabije toekomst op 1 op de 7 zitten volgens Erik van der Schaaff, Accountmanager en business developer bij Wirezo.



# Kamperen bij de boer

met corona- en  
hufteerproof inrichting





Het meest verkochte product, wanneer we kijken naar camping inrichting, is op dit moment de picknicktafel. Bij Wirezo hebben ze zelfs coronaproof tafels, en niet alleen handig in de tijd van corona, ook kunnen hier rolstoelen of kindervagens plaatsnemen, waar de eigenlijke ruimte voor 'het nieuwe normaal' voor is bedoeld. "Op deze manier maak je de producten multifunctioneel. Men kan er op deze manier op verschillende manieren gebruik van maken en heeft er zo veel meer plezier van", zegt Erik.

### Duurzame producten

Over het algemeen is het materiaal wat wordt gebruikt voor buiteninrichting voor verblijf- en

dagrecreatie gemaakt van hout dat maar beperkte tijd meegaat. Bij Wirezo werken ze ten eerste met een ander houtsoort die deze problemen niet kent. "Daarnaast werken wij ook met zwaarder materiaal dan de meeste aanbieders gebruiken, we krijgen daar wel eens opmerkingen over of dat niet lichter kan. Wij zien het als een voordeel, de inrichting hoeft niet meer vast gezet te worden. Even geleden kregen wij zelfs de melding van een klant dat zij nu niet meer op zoek hoefde naar haar picknicktafels in de ochtend, omdat jongeren deze 's avonds nog wel eens versleepten naar een 'hangplek'. Je zou dus kunnen zeggen dat onze producten ook op die manier ook 'hufterproof' zijn", lacht Erik.

Niet alleen het materiaal van de producten die onder de inrichting vallen zijn duurzaam opgebouwd. Ook wordt er nagedacht over duurzame voertuigen. Binnen de holding waaronder Wirezo valt worden bijvoorbeeld ook Quads en golfkarretjes aangeboden. "Nu worden de Quads vooral nog gezien als een sportvoertuig, maar wij komen met een hybride lijn waarbij we een totaalpakket leveren. Je koopt de Quad inclusief opbergruimte en tankpunt. De Quad kan bijvoorbeeld goed ingezet worden op moeilijke ondergronden voor het verplaatsen van voorraad", vertelt Erik.

### Innoveren en inspelen op de vraag van de klant

"Over vijf jaar hopen wij ons product en merk goed in de markt te hebben gezet en wellicht staat er dan een tweede productlijn waarbij we ook gemeente inrichting kunnen verzorgen. Wij hebben het voordeel dat wij de techniek in huis hebben en een staalbedrijf in Geesteren. Hierdoor kunnen wij makkelijk inspelen op de vraag van de huidige maar ook toekomstige klant en is maatwerk leveren geen probleem", geeft Erik nog aan.

### Over Wirezo

Bij Wirezo kunt u terecht voor alles op het gebied van buiteninrichting van een camping. Plannen om een heel nieuw boeren camping op te zetten, ook dan helpen zij met de inrichting. Denk hierbij aan picknicktafels, afvalbakken, parasols en verkeersgeleiding. Het aanbod groeit wekelijks.

Meer informatie [www.wirezo.nl](http://www.wirezo.nl)



# Passie voor Recreatie

Op bezoek bij Peter & Maartje Snijders, de ondernemers achter onder andere escapemail.nl, voetgolf, Pitch en Putt Maurik en de escaperooms in The Maxx. Zij hebben hun beroep gemaakt van avontuurlijke spelen, waarbij je letterlijk en figuurlijk ontsnapt uit de alledaagse werkelijkheid.



Als je binnenkomt bij Peter en Maartje Snijders, weet je dat je op bezoek bent bij een gepassioneerd ondernemerspaar. 'Ondernemen is continu vernieuwen' is hun credo. Zij runnen de Pitch en Puttbaan in Maurik, exploiteren de escaperooms in het Family Entertainmentcentrum The Maxx in Veenendaal, maakten voetgolf populair in Nederland (de Volendammer Jan Smit en zijn vrienden zijn al jarenlang vaste gast bij hen) en lanceerden Escapemail als de ultieme lockdown-thuisactiviteit. Kortom, alle reden om hen te bevragen naar hun overduidelijke passie voor recreatie.

## Wat is jullie grootste succesnummer?

"Hetgeen wat je als laatste hebt opgepakt, is altijd hetgeen waar je je hart aan verpand hebt", zegt Peter. Met trots en enthousiasme vertelt hij hoe hij samen met zijn vrouw en zoon escapemail.nl heeft

opgezet. Een escaperoom voor thuis, maar dan anders... Nadat hij al de nodige ervaring had opgebouwd met escaperooms, flash-caperooms, escaperooms met virtual-reality opdrachten en escaperooms waarin teams niet alleen tegen de klok, maar ook tegen elkaar strijden, bedacht hij een thuispeelvariant. Samen met een Canadese partner bracht hij afgelopen najaar de spannende escapemail naar Nederland. Het avontuur begint met een mysterieuze envelop in je brievenbus, waarna je uitgedaagd wordt voor diverse on- en offline puzzelopdrachten. Diverse grote bedrijven kozen ervoor om de escapemail in het kerstpakket voor hun werknemers te doen als alternatief voor het jaarlijkse personeelsuitje.

## Heb jij een stokpaardje?

"Als ondernemer moet je elk jaar wat nieuws bedenken", stelt Peter. "Zeker in de recreatiesector is het van belang continu te blijven

innoveren. Zo blijf ik roepen dat er te weinig goede bruikbare concepten met Virtual Reality (VR) worden ontwikkeld. Het is nog duur, weinig schaalbaar en de ontwikkeling gaat traag. Veel van hetzelfde. Zelf heb ik ervoor gekozen om een VR-variant aan te bieden, die je overal, dus ook thuis kan spelen 'als een soort escaperoom'. De VR game speelt zich af op een zelfstandige VR bril. Je hoeft dus niks te koppelen aan een computer of wat dan ook. Er zit een hele beschrijving bij wat je moet doen en een code om het spel te starten. Vanaf daar kun je dus overal spelen, als je maar verbonden bent met WiFi. Alle benodigde informatie inclusief hints worden in envelopjes gedaan en alles in plastic geseald en dat brengen we dan bij de mensen thuis in een papieren wegwerptas. We deden er wegwerphandschoentjes bij en een VR beschermmasker. Zo breng je de escaperoom bij de mensen thuis, geheel coronaproof."





### Kun je een misser noemen én de manier waarop je dat hebt opgelost?

“Wij hadden vrij argeloos op een buitendijks terrein bij het Eiland van Maurik het gras ingezaaid voor onze nieuwe pitch & put-tbaan. Gelukkig liepen dat seizoen de uiterwaarden niet onder, want dan was onze hele investering weggeweest, maar die kennis verwierven we pas achteraf. Nadat de greens volgroeid waren, konden ze gelukkig wel kortstondige overstromingen aan, maar we zijn hier door het oog van de naald gekropen.” Peter’s vrouw vult aan: “Ook met betrekking tot de mobiele escaperooms die we hadden gespot op het Hongaarse festival Sziget waren we wat overmoedig. Tenten zijn niet geschikt als escaperoom. Het weer heeft er vrij vat op en de dure inrichting wil je niet aan de Nederlandse weerelementen blootstellen.” Toch hebben deze ervaringen hen geholpen bij hun nieuwe ondernemingen.

### Hoe is jullie ervaring met gemeenten?

“In de gemeente Buren, waar onze Pitch en Putt en voetgolfbaan ligt, hebben we gelukkig te maken gehad met een heel slagvaardige ambtelijke ondersteuning. De benodigde partijen werden op efficiënte wijze met elkaar in contact gebracht, zodat er snel spijkers met koppen konden worden geslagen.”

### Hoe kijk je naar de toekomst van jullie bedrijf?

Peter en Maartje zijn van mening dat je altijd de verbinding met collega-ondernemers moet zoeken én de klantervaring voorop moet stellen. Daarbij helpt het als je als ondernemer op het juiste moment het gat in de markt ziet en er snel op inspeelt. Tot nu toe slagen zij daar goed in. Zij bewijzen dit met de succesvolle formule van escapemail.nl. Op het moment dat andere leisure-ondernemers de deuren moeten sluiten openen Peter en Maartje met hun innovatieve game-concept juist nieuwe deuren.

nemers de deuren moeten sluiten openen Peter en Maartje met hun innovatieve game-concept juist nieuwe deuren.

### Kun je iets noemen wat de Nederlandse recreatiesector nog mist?

Peter is positief gestemd over de brancheleden. “Over het algemeen lopen Nederlandse recreatieondernemers vaak voorop bij het omarmen van innovatieve concepten. Dat geldt zowel voor de verblijfs- als dagrecreatie. Zo lang dag- en verblijfsrecreatieve ondernemers de verbinding met elkaar blijven zoeken en elkaar de business gunnen, zie ik de toekomst positief in.”







# Online persoonlijk maken met de juiste gastbelevingstool

Het overbrengen van informatie aan uw gasten kan een tijdrovende bezigheid zijn. Vaak gebruikt u deze tijd liever voor een persoonlijk praatje met uw gast. Toch gaan dezelfde gasten uit van het verkrijgen van deze relevante en directe communicatie tijdens het verblijf, dus zult u dit moeten blijven aanbieden.

Via GuestCompass kan er een koppeling gemaakt worden tussen de gast en een online informatiekanaal waarin actuele informatie en nuttige feedback samen komen. Op deze manier wordt online persoonlijk en kunt u, zelfs met aangepaste maatregelen van deze tijd, uw gast blijven verrassen! Wij spraken met GuestCompass medeoprichter en eigenaar René Stamer over deze oplossing en de investering die het met zich meebrengt als je als recreatieondernemer mee wilt gaan in het creëren van een online gastbeleving.

“Innovatie betekent niet altijd een baanbrekende vernieuwing waar grote investeringen voor nodig zijn. Innovatie hoeft ook niet van buiten te komen. Veel organisaties innoveren continue op basis van ervaring, kennis en algemene marktontwikkelingen. Het runnen van een vakantiepark en camping

vergt inzicht in een grote diversiteit aan disciplines. Disciplines die allemaal hetzelfde doel hebben. Gasten een fantastische ervaring bieden terwijl er ook geld verdiend wordt. Dat is noodzakelijk om te blijven investeren. Of dit nu gericht is op groei of groen, of beide, een gezonde kasstroom is noodzakelijk”, geeft René aan.

Door de verhalen te vertellen van een aantal GuestCompass gebruikers uit de verblijfsrecreatie kijken we naar de verschillende aspecten die aandacht verdienen bij een dergelijke ontwikkeling binnen de organisatie. Welke investeringen, gericht op het contact met de gasten, naast de benodigde infrastructuur, zullen zij of willen zij graag realiseren binnen twee jaar. Waar ligt de focus qua innovatie en hoe stellen zij prioriteiten?



- Energiebesparende thermostaten
- Melding bij rook of brand
- CV monitoring
- Inbraakalarmering
- Aanwezigheidsdetectie
- Vorstalarmering

## ENERGIE BESPAREND

Daardoor vaak al  
binnen 2 jaar terugverdiend

# Draadloos beheer op afstand

ICY Accommodation Management

[www.icy.nl](http://www.icy.nl)



## Vakantie in eigen land!

Met Van Vliet Duurzaamhout wordt het nóg mooier



*Meer  
inspiratie?*

Ga naar onze site en word  
gratis abonnee van ons  
online inspiratie  
magazine





### Kampeerterein 't Woutershok

Ricardo de Graaf, eigenaar van Kampeerterein 't Woutershok op Texel gebruikt de online tool van GuestCompass al een aardige tijd. Nu zij aan de vooravond van een gedeeltelijke transformatie van het bedrijf staan, merken zij dat de ontwikkelingen in de markt snel gaan en de behoeftes van de gast veranderen en daarmee ook hun online aanpak. "Van geheel traditioneel informeren van de gast, deels nog zelfs per post, stappen we langzaam over op de digitale weg. Zowel voor de gast (gemak) als voor onszelf, maar ook voor de maatschappij (milieu). Daartoe zetten we nu stappen naar effectievere contactmomenten en media welke de gast te allen tijde kan raadplegen. Denk daarbij aan kentekenherkenning bij de slagboom, maar ook het slim inzetten van de informatievoorziening via GuestCompass. Nu we de keuze maken meer digitaal te communiceren zullen we de traditionele media minder gebruiken. Door de digitale aanpassing functies en daarmee dus snel kunnen schakelen, zullen we meer inzetten op GuestCompass. Op die manier kunnen we ook andere partijen vanuit de lokale markt meenemen. Denk daarbij aan kaartjes kopen voor een rondvaarttocht of een leuke route door het bos naar een bospaviljoen voor een lekker ijsje."

### Dormio Resort Maastricht

Bij Cees Santifort, Resort manager van Dormio Resort Maastricht gaat het gebruik van GuestCompass vooral ook om het eenvoudig en direct contact met gasten. "Tijdens de Guest Journey zijn er verschillende contactmomenten en beslismomenten, en deze blijven bepalend voor het voorzien van de laatste actuele informatie updates voor tijdens het



verblijf en directe bij-verkoop. Een open deur, maar een feit. Wij hebben dagelijkse aankomsten, gasten kunnen à la minute reserveren en 24/7 aankomen. Geen midweek/weekend verblijf waarop je je kunt concentreren en waar je je activiteiten op kunt afstemmen. Het moet snel, het moet accuraat, het moet 'automatisch'. Alles moet en gaat sneller, ook in onze toch wel traditionele vakantiebranche."

### Parc de Kievit

Rob van der Vlist, directeur van Parc de Kievit in Baarle-Nassau heeft sinds vorig jaar de investering gedaan in GuestCompass. "Vorig jaar hebben we na een korte kennismaking met GuestCompass de gebruiksvriendelijkheid van deze webapplicatie ondervonden om alle informatie over ons park voor zowel de gebruikers en gasten als wijzelf als vakantiepark. Wij hebben inmiddels dan ook alles gedigitaliseerd en slechts voor senioren of digibeten nog zeer sporadisch een gedrukte versie beschikbaar. Al enige tijd waren wij aan het experimenteren om de vakantiehuizen met een digitaal slot de gasten toegang te kunnen verschaffen. Nu is het als optie mogelijk om dit via GuestCompass te bewerkstelligen en op deze manier te koppelen aan ons reserveringssysteem."

### Camping Jelly's Hoeve

Bij Ellen en Roger Vermeire, eigenaren van camping Jelly's Hoeve in Havelte, is de reden van investering in GuestCompass gericht op het persoonlijke klantcontact. "Deze investering is er vooral op gericht om de 'praktische' dingen voor de gast simpel en in één keer goed te laten gebeuren. Hierdoor blijft er voor ons meer tijd over om te besteden aan het echte gastcontact. Dat is bijvoorbeeld een regelmatig rondje over de camping om met onze gasten te praten maar ook uitgebreid de tijd nemen om gasten de weg te wijzen in de omgeving." Voor het stellen van prioriteiten is het belangrijk om goed inzicht te krijgen in de trends op korte en lange termijn, en de vraag te stellen of dit relevant is voor de doelgroep die zich aangesproken moet voelen. De wensen van de doelgroep veranderen gestaag en hierop inspelen is van groot belang.

"Er zijn veel partijen die aan de deur kloppen om mee samen te werken. Sommige bieden direct impact en inzicht in wat het oplevert. Andere aspecten zijn meer lange termijn gericht. Voor het stellen van prioriteiten is het belangrijk om goed inzicht te hebben in de trends op korte en lange termijn. Zodat je kan bepalen in hoeverre je wel of niet hierop wilt inspelen. Dit is afhankelijk van een ijzersterk begrip van je eigen doelgroep. Wat anderen doen is minder van belang. Weet wie, waarom graag bij jullie vakantie komt vieren. Speel daarop in. Deze kennis zit vaak al in het DNA van het familiebedrijf. Maar let op, de wensen van de doelgroep zullen niet oneindig hetzelfde blijven.

De keuze is aan jullie. Op welk gebied verander je langzaam mee met de vraag en op welk vlak wil je graag voor de troepen uitlopen. GuestCompass ondersteunt beide, van het besparen van papiergebruik tot een volledige online check-in en toegang ervaring. Je bepaalt zelf het ritme van verandering", geeft René aan.



GuestCompass is een white-label tool voor communicatie met huurders of gasten tijdens het verblijf. GuestCompass biedt hiermee een start van de online gastbeleving. Met een eigen lay-out maak je zelf online contact met jouw gast. Meer weten over de mogelijkheden of een keer kennis maken?

**Neem contact op via  
[www.guestcompass.nl](http://www.guestcompass.nl)**



# Campings en producten uitgelicht tijdens tv-programma RTL Kampeert

Het tweede seizoen van het tv-programma RTL Kampeert is sinds 31 januari weer te zien op RTL 4. In dit programma reizen de presentatoren Jessica Mendels en Sander Janson met een camper of caravan door Nederland en andere delen van Europa waarbij ze diverse campings bezoeken. In iedere aflevering worden campings, de omgeving, producten en tips & trends op het gebied van kamperen uitgelicht.







RTL Kampeert is opgericht door de Media-Broers, een samenwerkingsverband van Marco Menage en Baptiste Vermeulen. Het afgelopen seizoen werden er afleveringen geschoten door heel Europa. Zo bezochten de presentatoren Jessica en Sander plekken als Girona, de Costa Brava, België en uiteraard ook ons mooie Nederland en de bijzondere campings als De Boshoeke, Sprookjescamping, Camping 't Haasje en meer. "Het is elke keer weer een bijzondere ervaring als je op de verschillende locaties terecht komt, de producten ervaart en de mensen en omgeving leert kennen. We willen de kijker daar ook telkens weer aangenaam mee verrassen", geeft Marco aan.

### Opvallende bevindingen

In binnen- en buitenland zijn er verschuivingen in kampeertrends gaande. Zo zien wij in Nederland een grote behoefte aan luxe en comfort, wat ingevuld wordt met Glamping. Wat zijn de opvallendste bevindingen die Jessica deed tijdens haar opnames?

"Ik heb vooral gemerkt dat de standaard veranderd. Glamping wordt naar een veel hoger niveau getrokken met al de Lodges en Safaritenten die elk weer anders zijn ingericht. Ook denk ik dat het beeld voor de meeste mensen nu anders is geworden, het 'afzien' op een kampeervakantie is helemaal niet meer aan de orde", laat Jessica weten.

Ook tijdens de bezoeken aan locaties van afgelopen jaar hebben zij gemerkt dat campings meer digitaal insteken. "Wij waren op een camping in Girona, een kleine camping met 11 lodges en de eigenaren hielden via een Whatsapp groep contact tijdens je verblijf. Dit was heel prettig want je kon ze zo continu alles vragen en het voelde heel persoonlijk en laagdrempelig. Op die manier worden de gasten aangenaam verrast, en was het voor de eigenaren niet constant nodig om op de camping aanwezig te zijn", vertelt Jessica.

### Hoge kijkcijfers en directe boekingen

"Met onze eerste aflevering van dit seizoen hadden we al 726.000 kijkers, zo goed zijn we nog nooit gestart. Het is een samenloop van omstandigheden, maar kamperen wordt een van de grootste vakantiekeuzes voor veel mensen de komende tijd. Naast de trend van het kamperen zien wij ook veel watersport opkomen. We zullen dit jaar dan ook starten met de opnames voor ons nieuwe watersport programma, met eenzelfde opzet als RTL Kampeert, wat vanaf volgend jaar op RTL 4 te zien zal zijn", laat Marco weten.

"Na de eerste uitzending van dit seizoen kregen we ook al bericht van een van de locaties die wij hadden bezocht in de afleve-

ring. Ze waren volop bezig met boekingen die werden gemaakt na het zien van deze uitzending, dat is toch gaaf!", zegt Jessica.

### Participeren

"Het programma is zo ingestoken dat ook de kleinere campings makkelijk kunnen participeren. Dit kan bijvoorbeeld al vanaf 1250,- per aflevering met bill boards, maar een bezoek op locatie is al mogelijk vanaf 2500,-", vertelt Marco. "Het is ook erg gezellig als wij langskomen hoor! Het is daarnaast ook een unieke ervaring en naast de tv-exposure krijg je ook een eigen filmpje wat uniek is en met drone beelden wordt geschoten", vult Jessica nog aan.

Meer informatie over de tarieven en mogelijkheden voor zowel RTL Kampeert, als het nieuwe Watersport programma bij RTL 4, neem dan contact op met [www.mediabroers.nl](http://www.mediabroers.nl).

Neem een kijkje 'Behind the scenes' via het YouTube kanaal van Jessica op [/jessicamendels](https://www.youtube.com/channel/UCjessicamendels) en volg haar via Instagram [/jessicamendels](https://www.instagram.com/jessicamendels).



# Het nieuwe normaal,

je kunt best alvast beginnen...





Het nieuwe normaal, hoe zou dat er uit zien? Ik erger me een beetje aan de gebruikers van deze term, omdat zij er naar mijn idee van uitgaan dat het al een voldongen feit is. En daar weiger ik aan toe te geven, misschien wel omdat ik net gewend was aan het 'oude' normaal, wat dat dan ook precies moogte inhouden. Maar toch kan ik er ook niet omheen, de wereld verandert en dat is niet alleen maar tijdelijk door de corona crisis. Het troost me wel dat de wereld altijd wel aan het veranderen is, alleen niet zo schokkend en snel als nu.

We zitten er dus nog middenin, die crisis en we merken dagelijks wat een enorme gevolgen dat heeft. Sluiting, aanpassingen, weer sluiting en nog langer dicht, hoe moeten we dat volhouden en wanneer mogen we weer 'normaal' doen? En vooral, hoe moeten we straks verder. In de honderden, misschien wel duizenden nieuwberichten worden we prima op de hoogte gehouden van wat er gebeurt. En er zijn ook tientallen artikelen gewijd aan voorspellingen hoe het gaat worden. Lijstjes met tips te over en de vele consultancybureaus, brancheorganisaties en overheden staan in de rij om je van de beste adviezen te voorzien. Maar wie moet je geloven, waar kan je op vertrouwen en wat kan je zelf nu eigenlijk doen?

Bij al die twijfels is er één onderwerp waarvan we nu al kunnen zeggen dat het niet meer weg te denken is. Digitaal wordt (voor heel veel en steeds meer mensen) het nieuwe normaal. Nu moeten we ook wel, zo lang de winkels dicht zijn en we maar beperkt er op uit kunnen. Het is een geluk bij een ongeluk dat we zoveel met onze telefoon kunnen bestellen en thuis laten brengen. We doen dat massaal en de bezorgdiensten hebben nog nooit zo'n goede tijd gehad. Straks gaan we misschien wel weer een beetje op pad om producten en diensten te kopen, maar je zaken digitaal regelen gaat niet meer verdwijnen.

Ook de recreatie- en toerismesector moet daar vol op inspelen en flink in investeren. Het is onvermijdelijk om de relatie met de gast ook digitaal op te bouwen. Digitale dienstverlening is een nieuw vakgebied dat een brug moet slaan tussen communicatie en dienstverlening, die direct gelinkt is aan de gast en ICT, management en bestuur faciliterend op de achtergrond. Het ideaal is een totaal dienstverlening waarbinnen veel zaken digitaal kunnen, maar waarin ook ruimte blijft voor een persoonlijke benadering. Er wordt juist nu enorm veel ontwikkeld en je hoeft alleen maar om je heen te kijken – afkijken mag – om de beste kansen voor jezelf te selecteren en te verzilveren.





# Alle informatie op één plek tijd voor de slimme oplossing

Bekijk hier:

- Live demo
- Wat wij anders doen
- Introductie video
- PMS koppelingen
- Wat klanten zeggen
- Wat het kost



Scan qr-code of ga naar:  
[guestcompass.nl/vakantieparken](http://guestcompass.nl/vakantieparken)



**joef**  
designstudio

JOEF designstudio for playful objects

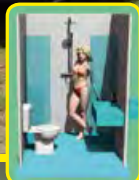
**HET NIEUWE  
NORMAAL!**

Naast je tent een:  
- douche  
- wc  
- wastafel  
Helemaal voor  
Jezelf!



MODEL MET PIRAMIDE DAK

"ECONOMY" MODEL



BOOMSTAM MODEL



# PéBé

## Privé Badkamer

Uitvoering PéBé geheel in overleg!

Veel mogelijkheden in kleur, dessins, inrichting en extra opties.

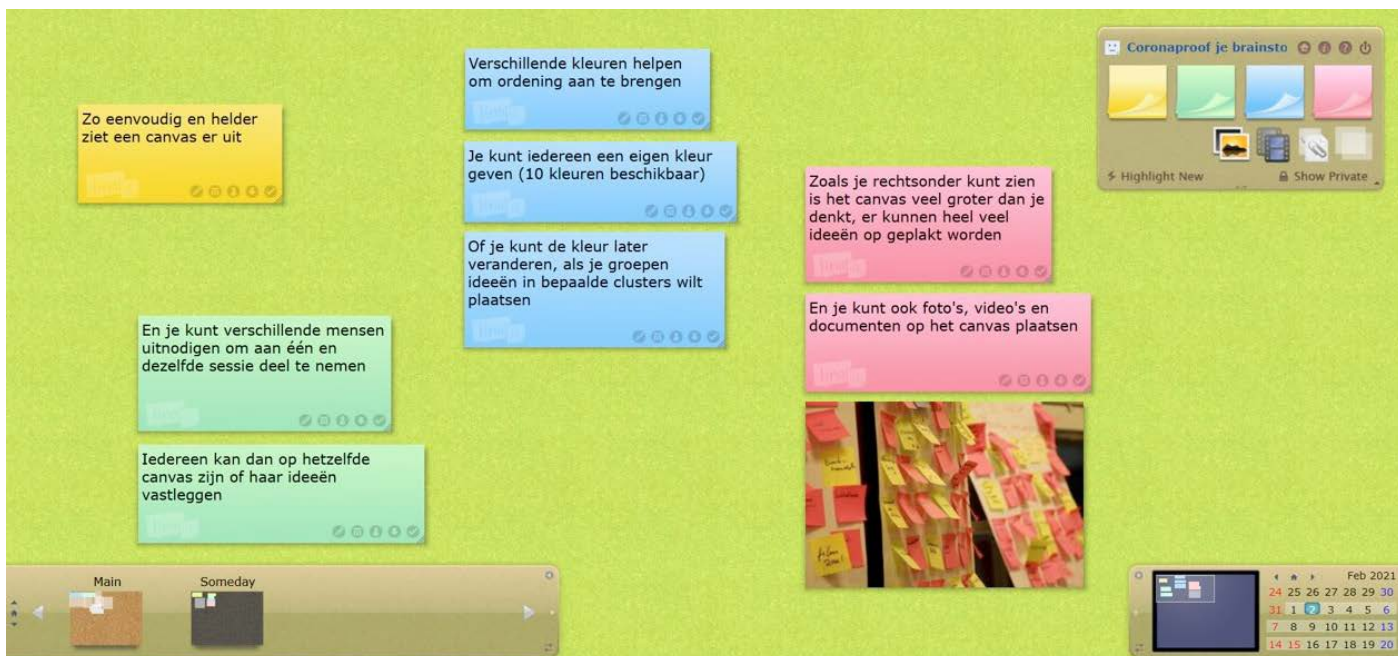
De PéBé is zonder probleem te plaatsen op zand en  
gras ondergrond!



MODEL BONTGEKLEURD

U kunt de PéBé  
komen bekijken in  
onze "showroom"  
in Eindhoven.

[www.joefdesign.nl](http://www.joefdesign.nl) - [info@joefdesign.nl](mailto:info@joefdesign.nl) - 0031 6 53760264



Maar dat is wat iedereen doet en dat is misschien wel niet genoeg. Je kunt er wel in vooroplopen, maar je niet echt mee onderscheiden. Dan moet je met vernieuwende concepten komen, waarin de componenten digitaal, veranderd gedrag na de crisis en innovatief stevig verankerd zijn. Het moet problemen oplossen en (sluimerende) wensen vervullen. Dat lukt alleen maar als je daar de tijd voor neemt en niet alleen maar noodverbanden aan het aanleggen bent of ad hoc oplossingen toepast.

Laatst was ik in gesprek met medewerkers van een evenementenbureau, die (eigenlijk) niets te doen hadden, want niets kon of mocht. Eén van de gespreksonderwerpen was crowd control bij de entree en hoe daar om te gaan met de 1,5 meter afstand. Mijn idee: geef iedereen zijn eigen ingang, dan heb je nergens last van. Natuurlijk is dat niet de ultieme oplossing, maar we merkten meteen in het gesprek dat er veel meer ruimte kwam voor allerlei alternatieve ideeën en oplossingsrichtingen, waarvan sommige echt nieuw voor het bedrijf en prima toepasbaar.

Er zijn vele manieren om in de gedachteselsingen met elkaar gebruik te maken van de kracht van onze hersenen. We noemen dat creativiteitstechnieken en ik weet uit ervaring dat die kunnen helpen bij het stimuleren van je denkkraft en het openstaan voor nieuwe ideeën. Je moet het wel durven en niet meteen beginnen met 'ja maar' en andere puur rationele benaderingen, want dan kom je niet verder. Bedenk dat een idee nog geen oplossing is, maar je wel een stap dichterbij kan brengen.

Creativiteitsmethodieken dus. Voor mij is de definitie van creativiteit het lat en samenwerken van fantasie en verstand door het gebruik van creativiteit in een juist toegepast proces. Deze definitie geeft ook meteen de twee fasen aan, die daarbij horen. In de eerste fase fantasieën, dromen, onmogelijkheden, wilde ideeën, vooral om nieuwe invalshoeken en richtingen te verkennen. De tweede fase kenmerkt zich vooral door het vertalen van het voorgaande naar mogelijke oplossingen. Om dit proces op gang te brengen gebruik ik vaak methodieken die je aan het denken zetten.

In het hierboven genoemde voorbeeld maakte ik gebruik van één van de termen uit Osborn's checklist, namelijk 'omkeren'. In deze methodiek wordt gebruik gemaakt van vragen die van de deelnemers een andere kijk op het probleem eisen. Hulpmiddel hierbij is een negental gedwongen wijzigingen in de probleemstelling om nieuwe oplossingsrichtingen te genereren. Stel dat we het probleem veranderen, vergroten, verkleinen, aanpassen, herschikken, omkeren, vervangen, anders gebruiken of samenvoegen, wat zou er dan gebeuren?

Het zijn krachtige methodes om tot vernieuwing en innovatie te komen, mits de durf er is om eerst te fantasieren. De innovaties en vernieuwing die hard nodig is om klaar te zijn voor het 'nieuwe normaal' en zo onderscheidend te zijn dat de continuïteit van het bedrijf verzekerd is. En het kan op ieder moment van de dag met een willekeurige groep worden opgepakt. Maar het is ook een goede keuze om een professional in te schakelen, die het gehele proces begeleidt en uitwerkt, waarbij de hoeveelheid ideeën en mogelijke

oplossingen alleen maar groter zal zijn. Laatste tip: als je er dan toch mee aan de slag gaat, zorg dan dat je de ideeën niet enkel in het gesprek naar voren laat komen, maar leg ze allemaal vast, zodat je er nog een keer op terug kunt kijken. Tegenwoordig kan dat natuurlijk allemaal digitaal en op afstand. Kijk bijvoorbeeld maar eens op <https://en.linoit.com/>.

Alleen maar registreren en je kunt gratis gebruik maken van je eigen canvas, maar ook anderen uitnodigen hier aan deel te nemen. Een brainstormsessie op afstand is dan snel georganiseerd. Maar als het weer mag na de corona, kan je natuurlijk ook weer gewoon bij elkaar gaan zitten. Maak dan gebruik van echte post its om zoveel mogelijk ideeën op papier te krijgen. Je kunt ze daarna gemakkelijk ordenen of combineren. In beide gevallen kan iedereen op heel eenvoudige wijze zijn aandeel in het resultaat leveren, alleen maar opschrijven.





Meer dan 70% van de gasten  
direct te bereiken via

# mobiele app

Een last-minute wijziging, een belangrijk bericht of een lijst van uitstapjes in de buurt van uw vakantiepark of camping. Welke manieren zijn er om deze informatie direct bij uw gast te krijgen, en nog belangrijker, hoe zorgt u ervoor dat niet iedere gast dezelfde boodschap ontvangt, want niet iedere gast is hetzelfde. Met de app van Camping Comfort kan er door middel van pushberichten, direct en op maat, contact gemaakt worden met zo'n 70% van de gasten. Door het gebruik van een app kan ook algemene informatie overzichtelijk worden aangeboden. Aan het woord twee klanten van Camping Comfort, een vakantiepark en een minicamping, beiden maken gebruik van bovengenoemde app. Hoe weten zij hun gasten te verrassen en waarom is deze digitale manier zo belangrijk?

camping  
comfort





*Ontwerp en Advisering - Spelen - Sporten - Straatmeubilair - Overkappingen  
Ondergronden - Plein versieringen - Maatwerk - Fiets parkeer Oplossingen  
Onderhoud en Beheer - Groenvoorzieningen*

*Elke locatie, zijn eigen unieke oplossing!*



Voor elk type recreatiebedrijf  
een passend reserveringssysteem!



Stratech helpt recreatieondernemers al 30 jaar nóg beter te ondernemen.  
Word ook ontzorgd door één van onze reserveringssystemen:



**Stratech Booking**

Flexibel online reserveringssysteem voor kleinere recreatiebedrijven

- ✓ Meer tijd voor persoonlijk contact
- ✓ Je reserveringsadministratie altijd op orde
- ✓ Inclusief online boeken



**Stratech-RCS**

Alles-in-één reserveringssysteem voor grotere recreatiebedrijven en multiparken

- ✓ Totaaloplossing voor het gehele bedrijfsproces
- ✓ Gastenmarketing, Benchmark en Managementinfo
- ✓ Koppelingen (o.a. touroperator, facilitair, hardware)





### Groener, veiliger en verrassender

“Op Vakantiepark Walsdorf in Luxemburg wilden we sinds 2019 al verder investeren in een milieuvriendelijke en gastvrije manier om onze parkgasten te informeren. Camping Comfort wist ons na de eerste demo direct te overtuigen, met een app die slim is ingericht, deels de app automatisch vult met informatie en daarnaast ook de looks heeft van een Big Tech app! Doordat het recreatieprogramma, uitstapjes in de omgeving en andere parkinformatie nu in de app staat, hoeven we geen regenwoud aan bomen meer door de printer te halen. Gedurende de corona-crisis heeft Camping Comfort haar app dusdanig geüpdate, dat onze gasten sindsdien hun maaltijden en broodjes gemakkelijk via de app kunnen bestellen, wat ons contactmomenten scheelt. Zodra dit voorjaar de betalingen ook via de app gaan, wordt het voor zowel onze gasten als medewerkers al helemaal makkelijk!”, vertelt Jeroen Sturru, Beheerder van Vakantiepark Walsdorf in Luxemburg.

“Wij vinden het vooral leuk om mee te gaan met de tijd en om onze gasten te verrassen, een camping app verwacht je niet snel bij een kleine camping. Door de Camping Comfort app bieden wij een extra service in een moderne vorm van communicatie. Het is een gebruiksvriendelijke app en je kunt hem zo uitgebreid maken als je wilt. Ideaal dat je dat zelf kunt doen, want zo is de informatie altijd up-to-date. Je kunt lokale ondernemers promoten als je wilt. Handig ook de broodjes

# camping comfort

service optie en de mogelijkheid om berichten te pushen, zo kunnen wij bijvoorbeeld doorgeven dat er een lammetje geboren wordt”, geeft Nathalie Adrichem aan, Eigenaar Minicamping de Nesse in Limmen.

### Hoe ervaren gasten zo’n app?

“Gasten geven aan ons terug dat zij de Camping Comfort app makkelijk vinden werken en de app er meerdere keren per dag even bij pakken. Ze hebben zo namelijk altijd het recreatieprogramma op zak en kunnen zelfs hun favoriete activiteiten markeren. Via de chatfunctie staan gasten direct in contact met de receptie, en dat wordt in de parkrecensies als flexibel en gastvrij ervaren”, laat Jeroen weten.

“Het vergroot de vakantie voorpret, want gasten kunnen voor aankomst al wat inspiratie opdoen in de app. Ze vinden het fijn om al op de hoogte te zijn van de campinginformatie, nieuwsberichten te lezen en kunnen alvast wat fietsroutes, restaurants of evenementen bekijken. Op die manier missen ze niets als ze hier zijn! Omdat installeren van de app eenvoudig gaat, is het zelfs voor de oudere generatie gasten gemakkelijk om de app te gebruiken”, ondervindt Nathalie.

Het afgelopen jaar zagen de oprichters van Camping Comfort, bij een meting van hun totale klantenbestand, dat de app door zo’n 70% van de gasten werd gedownload. Daarvan gebruikte ongeveer 80% de app meer dan drie dagen. “Met het inzetten van een app kun je als ondernemer altijd bereikbaar zijn voor je gast en de gast is ook altijd direct te bereiken voor de ondernemer zelf. Je zorgen dat, in zelfs onmogelijke tijden als corona, persoonlijk contact mogelijk is. Wanneer je het juist inzet bespaart het je ook nog tijd”, geven Hans van der Sluis en Sjoerd Botter aan.

### Voordelen voor de recreatiebranche

“Het bespaart ons veel tijd en het levert

gasten gemak op. We zouden het daarom alle recreatieondernemers aanbevelen; je maakt je eigen werk er een stuk makkelijker mee! Wij denken daarnaast dat de aanbieder Camping Comfort een super goede match is met de recreatiebranche, doordat de makers bekend staan als innovatief en vooruitstrevend, waardoor de app kwalitatief en grafisch voortdurend op niveau blijft, en dat voor een prijs die ons alles meevalt”, zegt Jeroen.

“Wij raden het gebruik van een app aan, zeker ook voor kleine campings, het is een mooi alternatief voor de papieren informatiemap. Wij liepen toevallig tegen deze optie aan op de Recreatie vakbeurs in Hardenberg en waren gelijk enthousiast. De app die wij gebruiken is vrij nieuw, en nog volop in ontwikkeling. Een van de voordelen die wij ervaren bij de ontwikkelaars van Camping Comfort is ook nog eens dat zij attent zijn en snel reageren”, zegt Nathalie.

### Over Camping Comfort

Camping Comfort heeft als missie om mensen nog meer van hun vakantie te laten genieten. Vakanties nóg leuker te maken, voor zowel de gast als voor de gastheer en en/of gastvrouw. Camping Comfort is vanuit die gedachte opgericht door Hans van der Sluis en Sjoerd Botter. In 2017 werd het idee van een Camping app geboren en dit is in drie jaar uitgegroeid tot een internationaal communicatieplatform speciaal voor de recreatiebranche.

**Meer informatie**  
[www.campingcomfort.app](http://www.campingcomfort.app)





De basisvoorwaarden voor een succesvolle transitie naar een nieuw toekomstbestendig Appelpatern zijn aanwezig. Dit wordt gerealiseerd binnen vier 'Appelpatern-werelden' waarin de aanpak zichtbaar is. Zo zullen zij zich richten op de hoofdcategorieën Live, Learn, Buy en Experience. In elke 'wereld' zijn samenwerkingsverbanden met partners te vinden. Appelpatern is op dit moment het grootste tuininspiratiepark van Nederland.

# Een toekomstbestendig concept, opgebouwd uit samenwerkingsverbanden

Halverwege januari presenteerde Directeur Ben van Ooijen de gedachtegang van Appelpatern 2.0. Zo is Appelpatern interessant voor een brede doelgroep van consumenten tot professionals, met allemaal een eigen behoefte. Er is steeds meer behoefte naar beleving en persoonlijke aandacht en draait het uiteindelijk om kwalitatieve, betaalbare

ontzorging. Hoe zijn ze bij Appelpatern tot deze veranderingen gekomen en hoe ervaren zij deze transitie? Welke uitdagingen kwamen er op hun pad in dit proces? We gingen in gesprek met dhr. van Ooijen.

“Al een aantal jaar hadden wij het gevoel dat de druk te groot werd wat betreft het

benodigde aantal bezoekers om te kunnen blijven innoveren en renoveren. We vroegen experts in de markt en filterden de ideeën er uit die bij ons zouden passen. Uiteindelijk was het een optelsom van gedachtegangen en zat het hele verhaal wel in mijn hoofd. Ons belangrijkste USP is onze tuinwereld en daar moest een mooi sausje overheen





gegooid worden. Een sausje dat iedereen raakt. Nu we dat gesegmenteerd en uitgeschreven hebben krijgt het ook daadwerkelijk vorm”, vertelt van Ooijen.

### Appeltern werelden

Met Appeltern 2.0 worden er vier ‘Appeltern werelden’ gecreëerd. Appeltern Live, wat er vooral is om te genieten. Met het creëren van deze wereld zal de attractiewaarde groeien, omdat er veel meer te beleven valt dan alleen de ‘tuinen’. Appeltern Learn, waarbij er een serieuze rol genomen wordt in educatie en het gebruiken van content als kenniscentrum. Appeltern Buy, hier wordt er een wereld gecreëerd waarin er ook gekocht kan worden, op een creatieve en inspirerende manier. De laatste wereld, Appeltern Experience zal zich vooral richten op de persoonlijke ervaring waarbij er gedacht kan worden aan dealerdagen of testdagen.

### Toekomstbestendig door samenwerkingsverbanden

Met Appeltern 2.0 wordt er een uniek concept neergezet waarin samenwerkingsverbanden key zijn. “Het succes van dit concept wordt gevoed door wat iedere partij erin stopt. Zo hebben wij binnen onze

‘Buy wereld’ nu al 150 partners. Binnen de ‘Experience wereld’ is het van belang dat er partners meedoen die zelf horeca en feesten willen organiseren of bijvoorbeeld vakbeurzen en dealerdagen bij ons willen laten plaatsvinden. Op die manier doet elke partner waar hij of zij goed in is en maak je het concept makkelijker bestuurbaar. Je zou deze manier van samenwerken kunnen zien als een nieuwe trend, de handen worden meer in een geslagen om gezamenlijk ergens een succes van te maken. Daarnaast sluit deze manier van werken beter aan bij de volgende generatie”, zegt van Ooijen.

“Een van de andere punten die wij tijdens ons oriëntatieproces naar een toekomstbestendig concept hebben geleerd is dat elk park een eigen karakter moet hebben, dit hebben wij nu ook gecreëerd met Kabouter Kas. Kas wordt tastbaar maar ook digitaal zal hij vorm gaan krijgen. We zijn heel benieuwd hoe de kleine, maar ook grote gasten dit gaan ervaren”, laat van Ooijen weten.

Hoe ziet de toekomst er dan uit met zo'n toekomstbestendig concept? En is er nog een gouden tip voor collega-ondernemers?

“Het concept is een succes zodra wij niet meer afhankelijk zijn van bezoekersaantallen en het concept breed gedragen wordt. Dit kan alleen als je met elkaar blijft sleutelen aan het podium. Iedereen moet in het concept meedenken en initiatief tonen. Dit werkt wanneer de samenhang op orde is en alle partners een aanvulling op elkaar zijn. Hier hopen wij met 5 jaar een goede basis van te hebben staan”, geeft van Ooijen aan.

### Gouden tip

“De belangrijkste tip die ik wil meegeven aan bedrijven die zo'n transitie willen aangaan, denk na of je bedrijf wel waardevol genoeg is om daadwerkelijk zo'n proces in te gaan. Daar moet je eerlijk naar kunnen kijken. Te weinig ondernemers staan daar goed bij stil”, aldus van Ooijen.

Meer informatie over het concept van Appeltern 2.0, neem contact op met Marian Drost [secretariaat@appeltern.nl](mailto:secretariaat@appeltern.nl).



**GLAMPING  
STRUCTURES**

Ontwerpen, produceren en verkopen  
van Glamping accommodaties

## DOF PANORAMA TENT

De DOF Panorama Tent is met zijn unieke ovale vorm een bijzondere verschijning in elk landschap en biedt luxe en comfort. De gebogen houten structuur geeft het van binnen een prachtige natuurlijke uitstraling. Gemaakt vanuit onze liefde voor het buitenleven heeft de DOF Panorama Tent het vermogen om de gasten optimaal te laten genieten van de omgeving.

Verkrijgbaar in drie afmetingen –  
Mogelijk met keuken- en sanitaire voorzieningen –  
Panoramaview –

Op [www.glampingstructures.com](http://www.glampingstructures.com) vindt u alle informatie over onze Glamping accommodaties.

### LUXURY SAFARI

### ARCADE

Sintelweg 4 | 7399 RM Empe | The Netherlands  
+31 55 50 50 510 | [Info@glampingstructures.com](mailto:Info@glampingstructures.com)

# Wirezo,

de partner voor de inrichting  
van uw camping!

Zware kwaliteit, hufferproof picknicktafel, frame uit koker 100x100 zwart gecoat, zitting en blad uit gewaxed Europees grenen. Nooit meer zoeken naar verslechte picknicktafels.

2 of 2,5 meter lengte met 4 of 6 zitplaatsen geschakeld of 4 coronaproef "losse" zitplaatsen eventueel met rugleuning.

Wirezo produceert en levert  
alles voor de inrichting van  
uw camping.

#### Wij leveren:

afvalbakken, verkeersgeleiding, sport en spel producten en zelfs panna kooien.

#### Wij produceren:

picknicktafels op maat, Parasols, statafels. Ons pakket groeit wekelijks, check onze website.



0546-749102 | [erik@wirezo.nl](mailto:erik@wirezo.nl) | Erik van der Schaaff | 06-86890257



# Verhalen bij verkoop

Verhalen zijn belangrijk. Steeds vaker wordt storytelling als een inspirerende communicatietechniek gebruikt. En dit doen we eigenlijk al sinds we in verhalen kunnen communiceren. In iedere cultuur vertelt men verhalen.

Het is zelfs één van de eerste dingen die we leren als kind. Het spelen en beleven van verhalen.



Verhalen kunnen generaties lang meegaan. We vertellen verhalen om elkaar te amuseren of te ontspannen. Maar ook om informatie te delen, te vertellen wie we zijn en wat ons drijft. Het is een sterke manier van communiceren.

Bij storytelling binnen verkoop focus je niet alleen op de harde informatie. Je verkoopt de beleving, het gevoel of de ervaring, iets authentieks. Ook de consument is tegenwoordig vooral op zoek naar authentieke belevingen. Iets wat hen blij maakt en waar ze in geloven. Recreatie bedrijven spelen hier in hun marketing steeds succesvoller op in.

Dit kan ook breder worden getrokken naar de verkoop en aankoop van recreatiebedrijven.

Verkopers zijn niet altijd opzoek naar de koper met het meeste geld, het concern of de keten. We zien ook dat het verhaal wat de

koper(s) op de locatie willen gaan vertellen doorgaans van groot en soms doorslaggevend belang is. Welke taal spreken ze? Wat drijft hen. Welke beleving hebben ze voor ogen? De koper moet een gunfactor weten te bemachtigen. Maar andersom geldt dit net zo goed. Ook vanuit het perspectief van de koper speelt het verhaal van het bedrijf dat wordt aangekocht een belangrijke rol omdat hij daar op voort borduurt. Ook zijn koper en verkopen nog lang in contact na een bedrijfsoverdracht. 'Het verhaal' van beide kanten moet dus kloppen.

In verkoopprocessen is het verhaal van beide kanten dus evengoed van belang, naast alle financiële en juridische aspecten. Een verhaal heeft een goede verteller nodig, maar er moet ook goed geluisterd worden om te achterhalen wat het verhaal is. Wat is uw verhaal? Ik luister graag.

**Rianne Jansen - de Vries**  
Van de Loosdrecht RBM

## Digitale dienstverlening is de nieuwe Digitale gastvrijheid

**Hoe gastvrij ben jij online? En dan heb ik het niet over een vriendelijk e-mailtje naar een gast, maar hoe faciliter jij online je (potentiële) gast?**

De vakantie begint thuis met een laptop op schoot of een smartphone in de hand. Niets is leuker dan de voorpret voor een vakantie. Websites afstruinen, de omgeving digitaal – of misschien zelfs met VR - verkennen, om vervolgens online een vakantie te boeken. Dan heeft een gast geboekt. En dan, hoe leg je hem in de watten anno 2021?

Neem bijvoorbeeld de incheckprocedure. De dag voor Hemelvaart staan er lange rijen voor de receptie en dat is, zeker in coronatijd, niet altijd wenselijk. Dus waarom niet de gast de keuze geven: "Wilt u inloggen via een boekingszuil, een app of op de receptie?" Het verlaagt de druk op de receptie waardoor je meer tijd over houdt voor gastheerschap.

Over apps gesproken, hoe gastvrij is je app? Veel apps tonen de verhuuraccom-

modaties en faciliteiten. Dat kán best handig zijn, maar als een gast op het park is, willen ze veel liever concrete informatie hebben. De openingstijden, een up-to-date animatieprogramma, snacks & broodjes bestellen (en betalen!) of pushberichten ontvangen als de playbackshow begint. Weet wat en wanneer een gast wil weten en zorg dat alle informatie binnen digitaal handbereik is.

Digitale Gastvrijheid omvat nog zoveel meer dan alleen dit. Van gepersonaliseerde aankomst- en vertrekmails tot chat functies, er zijn vele, vele mogelijkheden om digitaal gastvrij te zijn. Zorg ervoor dat een gast zich welkom voelt, zowel op het park als online. Hallo 2021, hallo digitale dienstverlening!

Mijn tip? Ga eens sparren met experts om te kijken waar jouw kansen liggen. Digitale Gastvrijheid is een investering die heel veel op kan leveren.

**Marielle van Slooten**  
TenZer





A photograph of three young girls with long blonde hair sitting on a large, colorful inflatable structure. The structure is made of blue and red sections. The girls are smiling and looking towards the camera. The background is dark, suggesting an indoor setting.

Speeltuin voor volwassenen

# Bounce Valley

de nieuwste Indoor Attractie

Onlangs is in Rotterdam tijdens de coronacrisis een nieuwe attractie geopend onder de naam Bounce Valley wat bestaat uit een heel groot springkussen. Deze ontwikkeling is mede tot stand gekomen door de bemoeienissen van Leisure expert Hans van Leeuwen van Pleasureworld. Het is alweer twee jaar terug dat Guus van Loenen, eigenaar MonkeyTown, en nu oprichter Bounce Valley, als verstekeling twee weken te gast is geweest op een inspiratiereis dwars door Duitsland om daar allerlei Indoor faciliteiten te bezoeken op zoek naar nieuwe ideeën. Van Keulen tot Hannover en van Stuttgart tot aan Berlijn. Bijna twee weken op pad, twintig locaties bezocht waaronder ook het Karls.DE te Berlijn maar ook Fun Arena en Action Arena in Duitsland van Thomas Hildebrandt ([action-arena.info](http://action-arena.info) en [fun-arena.info](http://fun-arena.info)).



## Beter alternatief voor trampolinepark

Nadat het stof is neergedwarfeld na de onstuimige groei van trampolineparken zijn er nogal wat mitsen en maren om de hoek komen kijken. De exploitanten uit het eerste uur hebben goede sier kunnen maken en enorme verdiensten. Veiligheid issues waren niet relevant en het was vernieuwend waarbij het geringe aanbod voor een goede marge zorgde. De doelgroep jongeren had namelijk nog niet zoveel uitgaansmogelijkheden en was een intensief uurtje trampolinespringen met vrienden en vriendinnen een leuke afwisseling. Mede door het succes kwamen er allerlei concurrenten bij die als standalone voor prijserosie zorgde. De keten die als eerste op de markt verscheen onder de naam Bounce is alweer van het toneel verdwenen. Ook werden nieuwe activiteiten toegevoegd, kwam de DeeJay muziek maken en kwamen er allerlei toestellen bij, afgeleid van het turnen maar ook de Obstacle Run, Free Run of Wipe Out. Het spektakel overheerste en gevaren voor de veiligheid lagen op de loer. Het aantal ongelukken nam toe en de eisen rondom

veiligheid en controle door extra personeel maakten het allemaal wat minder aantrekkelijk. Het imago stond zelfs even onder druk, laat staan dat er binnen enkele jaren zelfs een overcapaciteit zich aandienen in de markt. Al met al ingrediënten die voor menige recreatieondernemer voldoende aanleiding was zich op andere attracties te richten. Of is er een beter alternatief dat hier dicht in de buurt komt?

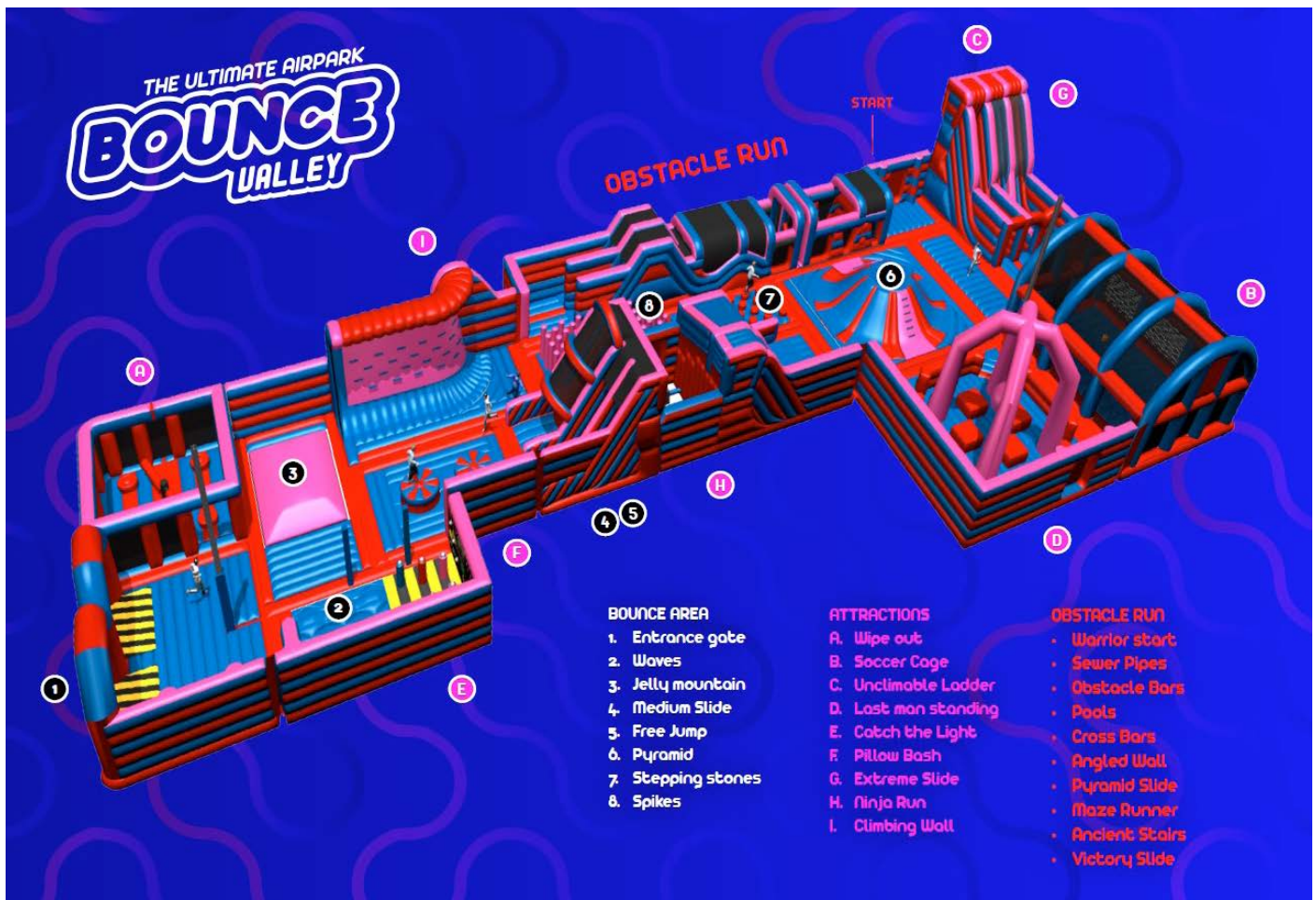
## Meer dan een Telekids Stormbaan

Wie kent de Telekids Stormbaan niet. Hebben wij allemaal niet gesprongen op een luchtkussen. En wat te denken van het succes van de Airtramp. Allemaal attracties die een ding gemeen hebben. Dat zijn de blowers die met veel geweld de lucht blazen in kunststof (plastic) attracties die veelal gebruikt werden voor de evenementen verhuur branche. Je vindt ze werkelijk overal, van Pretpark tot op de camping en van de supermarkt tot het tropisch zwembad. Veilig, voor meerdere doelgroepen en een hoge funfactor. Het spelen op zo'n springkussen vergt minder vaardigheid en motoriek en het vallen en opstaan is totaal niet gevaarlijk.

Het is een van de eerste echte Mega Springkussens als alternatief voor een trampoline Park met de bedoeling dit in te zetten voor meerdere vestigingen. Het megagrote luchtkussen heeft in iedere hoek iets anders te doen. Van wipe-out tot spellen, glijbanen, een basketbalbaan en zelfs speciale TikTok-hoekjes. Omdat het een totaal veilige omgeving is kunnen meerdere doelgroepen gebruik maken van deze nieuwe attractie Bounce Valley. Denk aan senioren, zorginstellingen en vooral de peuter en basisscholen die op doordeweekse dagen een fantastisch dagje uit beleven of zelf een heuse gymles. Het aantal doelgroepen dat hier veilig plezier kan beleven is vele malen groter dan een trampoline park.

## Wat is er anders dan bij een trampoline park

Bij binnenkomst in Bounce Valley Rotterdam krijg je antislipsokken, zodat je niet uitglijdt tijdens het spelen. Er mogen honderd gasten tegelijk springen en je kunt entreetickets reserveren voor één of twee uur. Bounce Valley Rotterdam is één megagroot springkussen van 1.500 vierkante







coodo north - gebouwd om te blijven  
coodo.com | info@unboundliving.com

coodo™



modulair ontwerp



noordse standaard



immense opties



duurzaam concept



noordse standaard



slimme opties



meter vol hindernissen en obstakels. Het is hier niet alleen voor kinderen leuk om rond te springen, ook volwassenen kunnen helemaal losgaan. Voor Rotterdam is uiteraard ook dezelfde corona problematiek aan de orde als bij de andere ondernemers en de twee weken openstelling bewijzen dat dit een vernieuwend succesvolle attractie kan zijn. De investeringen liggen op een ander

**Advies ontwikkeling:**  
neem daarvoor contact op met  
Leisure expert Hans van Leeuwen

**Productie & productie begeleiding:**  
Sidijk, Arent Kuiper

**Exploitatie:**  
contactpersoon MonkeyTown &  
Bounce Valley, Guus van Loenen 06-  
11599376 (zijn compagnons zijn Jaap  
de Meij en zijn zoon Daley de Meij)

niveau als bij een traditioneel gebouwde trampoline Park. Bij deze vestiging hebben wij bemiddeld tussen partijen Sidijk en Bounce Valley, want voor mij staat kwaliteit op plaats 1. Bounce Valley Rotterdam is met deze ontwikkeling het grootste Airpark van Nederland. Het gigantische luchtkussen met een groot aantal blowers heeft wel dertig verschillende onderdelen, zoals een wipe-out, glijbanen, klimmuren en allerlei spellen. De attractie is voor alle leeftijden, maar kinderen tot zeven jaar kunnen tijdens de mini-bounce (van 10.00 uur tot 12.00 uur) in alle rust spelen. In de toekomst komen er steeds meer arrangementen en het horecaconcept met een eigen limonade re-fill arrangement sluit aan op de doelgroep en het bijbehorende businessmodel. Veel springen met weinig personele kosten voor de horeca.

### Van Loenen vertelt over Bounce Valley

“Een Airpark is een nieuwe indoor attractie waar kinderen en jongeren zich kunnen uitleven op meerdere luchtkussens en opblaasattracties. Het concept is al erg po-

pulair in Engeland. Wij hebben in corona tijd de inspiratie gehaald uit België waar begin 2020 het eerste Airpark al geopend is.

Groot aandachtspunt bij luchtkussenparken is het verplichte hoge aantal toezichthouders. Momenteel eisen de keuringsinstanties nog een onrendabel hoog aantal toezichthouders waardoor deze attractie alleen standalone exploitabel is. Onze groeistrategie is dus vooralsnog gericht op standalone attracties, maar we zien ook veel mogelijkheden om deze speelwaarde toe te voegen aan bijvoorbeeld binnenspeeltuinen en trampolineparken. Er wordt nu door meerdere partijen bekeken of dit op een andere wijze veilig ingericht kan worden. Alleen dan kan een Airpark een mooie aanvulling worden op een FEC. Wij hopen op medewerking van de instanties zodat deze stap veilig gezet kan worden zodat het Airpark een blijvende rol gaat krijgen, naast bijvoorbeeld de lasergame en glowgolf”, aldus van Loenen.



### Over de mensen achter Bounce Valley

Oprichter Guus van Loenen, franchiseemer van Monkey Town van het eerste uur. Zijn eerste vestiging was Monkey Town Gouda. Daarna Monkey Town Delft en Monkey Town Enschede. Hij is mede-eigenaar van Streetjump Apeldoorn en heeft nu een eigen concept ontwikkeld, het eerste Airpark van Nederland, geopend in Rotterdam; Bounce Valley. Guus en zijn compagnons Jaap de Meij en zijn zoon Daley de Meij hebben plannen om hier komende jaren meerdere vestigingen van te openen. Guus kent zijn compagnons Jaap en Daley van Monkey Town. Hun eerste zaak was Monkey Town Bleiswijk. Daarna hebben ze nog gezamenlijk een vestiging in Enschede geopend. Jaap en Daley zijn strategisch groeipartner van Monkey Town in Duitsland en hebben daar in 2020 de eerste Duitse vestiging geopend in Bergheim, net boven Keulen.

**Meer informatie:**  
<https://bouncevalley.nl>





## LEVERANCIER VAN SAFARITENTEN EN LODGES



**Benieuwd naar uw ideale safaritent?** Bij ons vindt u altijd een tent die past bij uw glamping. Ontdek ons ruime assortiment safaritenten en onze glamping interieurs!

☎ 0318 575 056

🌐 [www.outstandingtent.nl](http://www.outstandingtent.nl) ↩

# Als EERSTE aan uw zijde



### Onze 5 beloftes om als EERSTE aan uw zijde te staan

U bijstaan bij het uitbouwen van een aantrekkelijk vakantieaanbod, bestaande uit accommodaties die zowel comfortabel als rendabel zijn.

U op maat gemaakte voorstellen uitwerken, die zowel ecologisch verantwoord zijn, als ook inspelen op de troeven van uw camping.

U ondersteuning bieden gedurende de hele levensduur van de stacaravan door middel van een efficiënte dienstverlening na verkoop.

U in staat stellen om aan de wensen van ieder klantenprofiel te voldoen met een functioneel en verleidelijk ontwerp.

U helpen om kamperen ook in onze landen nog populairder te maken zodat een verblijf op uw camping gelijk staat aan het gevoel van « leven als God in Frankrijk ».



[mobil-home.com](http://mobil-home.com)

📘 Volg ons op social media

**IRM**  
GRUPE BENETEAU  
DIVISION HABITAT



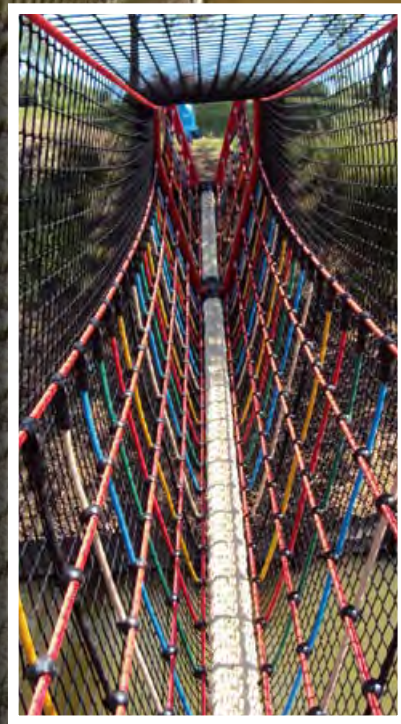


Vernieuwende concepten  
bevorderen vakantiebeleving op  
Drents familieresort

# PUUR Exloo

Van het nieuwste Drentse vakantiepark een onderscheidend topresort maken. Dat is een behoorlijke uitdaging waarmee projectontwikkelaar Kontour Vastgoed bij Pleasureworld een aantal jaar geleden aanklopte. Op het beboste landgoed de Hunzebergen, worden in totaal 180 villa's gerealiseerd. In Landal GreenParks werd begin 2020 een reserveringspartner gevonden en de Coöperatieve Vereniging Puur Exloo is verantwoordelijk voor de exploitatie. Een enerverende dynamiek waar Hans van Leeuwen en het team van Pleasureworld als dwarsdenkers de nieuwe concepten mee ontwikkelen. Alle partijen delen de ambitie om het level nog hoger te krijgen, want in een provincie met de meeste vakantieparken van Nederland is er al keuze te over. Hoe? We leggen je een aantal concepten voor die we hebben toegepast.





**HUCK TORIMEX**  
www.huck-torimex.com

Huck Torimex Bv  
Postbus 3065  
2220 CB Katwijk  
Kalkbranderstraat 5  
2222 BH Katwijk  
the Netherlands  
+31 71 4097700 ☎  
+31 71 4097701 📧





### Zelfservice check-in & gastheerschap

In PUUR Exloo checkt de gast zichzelf in. Een bezoek aan de receptie is overbodig. 48 uur voor aankomst ontvangt iedere gast een sleutelcode waarmee ze direct zelf naar de villa kunnen. De vakantie start direct, tijdswinst! Er is meer ruimte voor een flexibele aankomst en vertrek, in feite 24 uur per dag, 7 dagen in de week. En nu in de coronatijd is het extra prettig dat je geen wachtrij meer bij de receptie hebt. Uiteraard is er wel persoonlijk contact met alle gasten. De hosts zijn dagelijks beschikbaar voor een koffiemoment en telefonisch bereikbaar voor incidenten.

### De belevingskaart

Samen met DoornRoos Imagineers ontwikkelden we de thematische belevingskaart vanuit het geloof om de gast te helpen de regio te ontdekken. Op de kaart staan de unieke plekken en belevenissen. Van Kabouterland tot Schaapskooi en de brandoren Poolshoogte. Grafisch vormgegeven op een 'pretparkachtige' manier. De kaart vraagt erom 's ochtends centraal op de ontbijttafel uit te leggen en zo samen het dagprogramma te bepalen. De punten op de kaart zijn verrijkt met achtergrondinformatie en beeldmateriaal in de app. Lees hier meer over de Belevingskaart

### Omzet voor de lokale ondernemer

Op PUUR Exloo bestel je verse broodjes direct bij de lokale bakker en vlees voor de barbecue bij de lokale slager in het dorp. Via het online gast info kanaal is dit aan elkaar gekoppeld. Door deze koppeling is de komst van het park ook een aanwinst voor de lokale economie. Bij een volle bezetting

van de villa's zullen de bakker en de slager dit direct merken! In samenspraak met de ondernemers wordt het aanbod per seizoen gewisseld.

### Thematisering per seizoen

Met de rijke natuur en cultuur binnen handbereik zijn extra evenementen eigenlijk niet nodig. Toch kiest PUUR Exloo per kwartaal voor een thema. In de winter zijn dit de Winterweken. Het park wordt hierbij in 'Eftelingachtige stijl' met winterlandschappen en lampjes extra gedecoreerd. Een schaatsbaan, roetsbaan en koek en zopie stonden op de planning. Door coronamaatregelen kon dit helaas nu niet gerealiseerd worden, maar het idee blijft voor volgend jaar. Komende kwartalen staan Food in the Wood, Art in the Park en Summer Season

op de planning. Steeds met kleinschalige toevoegingen om het verblijf net iets extra's te geven.

### Upgrade van het hotel

Het naastgelegen hotel Fletcher de Hunzebergen wordt door Kontour Vastgoed ook aangepakt. De projectontwikkelaar steekt 10 miljoen euro in de verbouwing van het gehele hotel, inclusief wellness, bowling en zwembaden. Daarnaast zijn er plannen voor een bootcampterrein en loodstheater om het mythische verhaal van de stad Hunsow op te voeren. Eerder werd het landgoed al uitgebreid met een pumtrack en avontuurlijk Sabeltandtijgerpad; een Augmented Reality route en klimparcours achter het park.

Artist Impression Focus Bouwmanagers, Kontour Vastgoed

Meer weten over deze concepten? Of wil je een rondleiding op het resort?  
Neem contact op met Hans van Leeuwen!







## (HER)INRICHTING EN JAARROND VERZORGING VAN UW RECREATIEPARK

Integraal (grijs/groen)

Duurzaam buitenruimte beheer

Vakmanschap

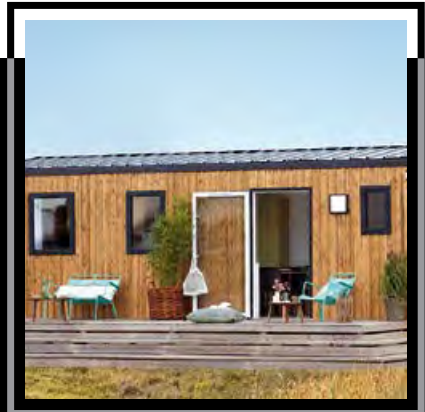
Geografisch informatiesysteem

Geluidsarm machinepark  
(Elektrisch)



**v.d. Bijl & Heerman b.v.**

Lakemondsestraat 13b | 4043 JC Opheusden  
(0488) 44 30 93 | [info@vdbh.nl](mailto:info@vdbh.nl) | [www.vdbh.nl](http://www.vdbh.nl)



Reina Chalets verkoopt chalets, stacaravans en mobilhomes met plezier!

De Reina Chalets zijn kwalitatieve goed geïsoleerde chalets naar wens te bouwen!

Dealer van de sfeervolle IRM Habitat & O'Hara stacaravans

Dealer van de prachtige Louisiane Mobilhomes

Al onze chalets, stacaravans en mobilhomes zijn geschikt voor  
de verhuur, maar ook perfect voor privé gebruik!



**REINA CHALETS**

advies, verkoop & ontwikkeling

☎ +31 (0)181 727 030

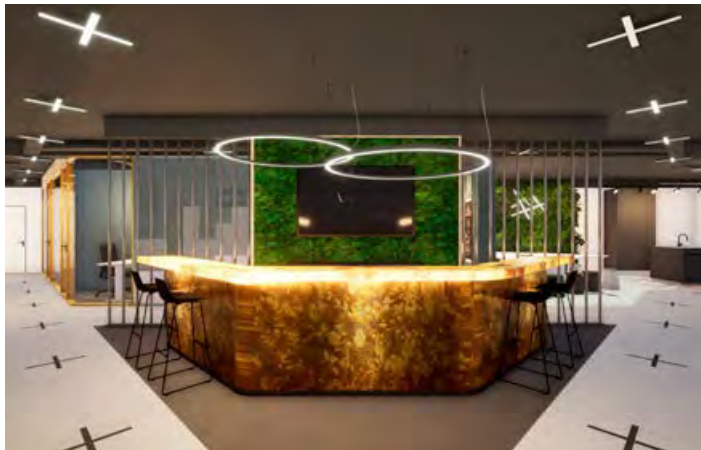
✉ [info@reinachalets.nl](mailto:info@reinachalets.nl)

🌐 [reinachalets.nl](http://reinachalets.nl)



Toegankelijk welkom en inspirerend verblijf creëren met

# verrassend interieur



Bij een toegankelijk welkom wordt er veelal gedacht aan de receptie, maar zeker ook het interieur en slim aangepaste voorzieningen bepalen de uiteindelijke beleving. Dat geldt voor gasten die er verblijven, maar zeker ook voor medewerkers die binnen de recreatie werken. Werksfeer wordt een steeds belangrijker onderdeel voor het aantrekken en behouden van medewerkers binnen de recreatiebranche. Klopt het dat de recreatiesector vooral (door)ontwikkelt op digitale voorzieningen, of zien we ook een verschuiving binnen interieur en slim design?

Tien jaar geleden begon de ondernemersdroom van twee oud-collega's. En dat is uitgegroeid tot het 'Julia' van nu; een registratiebureau dat professionele huisvesting een persoonlijk karakter geeft. Het bedrijf heeft door de jaren heen een geheel eigen visie en aanpak ontwikkeld op het gebied van 'design & build'. Het klantenportfolio van Julia betreft onder andere spelers in de recreatiesector zoals grote vakantieparken en hotels. Op welke manieren zet je interieur in om je gast te verrassen?

Volgens Koen Colvoort, eigenaar Julia, draait het vooral om inspiratie, innovatie en zorgen dat je continu blijft vernieuwen. Binnen ons eigen bedrijf, maar ook voor onze klanten. Denken in kansen en werken aan oplossingen. "Het ontwerp en de inrichting van parken kan vaak slimmer en efficiënter, zonder afbreuk te doen aan het design. Wij geloven in de kracht en waarde van een eigen karakter & uitstraling. En we weten ook de ins & outs van de realisatie. Zo hebben wij bij Landal Waterparc Veluwemeer het ontwerp, de inrichting en realisatie mogen verzorgen. Hier zie je echt een vernieuwde uitstraling en slimme inrichting binnen een taakstellend budget wanneer je het vergelijkt met wat

'oudere' Landal parken", vertelt Koen

## Het karakter van de receptie

Recepties behoren volgens Julia ook tot het interieur. Zeker nu er een verschuivende trend is rondom de functie van een receptie, valt hier rendement te behalen. Er wordt steeds meer digitaal contact gezocht met gasten voor de traditionele informatieverstrekking. Maar persoonlijk contact met de gasten is aan de andere kant ook weer een aandachtspunt. Deze functieverandering en behoefte aan beleving heeft effect en een receptie zal een ander karakter moeten tonen. "Wij genieten ervan als er buiten de hokjes gekleurd wordt binnen een organisatie. Zo zijn we bijvoorbeeld aan het testen met hologram voorzieningen, dit past zeker binnen de nieuwe vorm van de receptie en is maar een klein voorbeeld van mogelijkheden", laat Koen weten.

## De Tesla van de keukens

Niet alleen vakantieparken hebben de potentie om op deze manier vernieuwend en verrassend te zijn. Ook hotels, B&B's en de Glamping industrie kloppen bij Julia aan voor hun creatieve en functionele blik. "Op dit moment hebben wij samen met beyond-space

'The Cookery' gelanceerd. Een compacte, design keuken. Van alle gemakken voorzien en speciaal ontwikkeld voor kleine oppervlaktes. Een lust voor het oog en maximaal functioneel, waardoor je toch net dat extra stukje luxe kunt bieden. Je zou dit product kunnen zien als de Tesla van de keukens", zegt Koen.

## Living

Vers van de pers laat Koen vallen dat, hij en zijn team, net een nieuw concept hebben gelanceerd speciaal voor particuliere designliefhebbers; Julia Living. Vanuit dit concept worden o.a. vakantiewoningen in het hogere segment in binnen- & buitenland een eigen karakter gegeven. De focus ligt op het creëren van unieke woon- en gastbeleving. "Authentiek design en full service ontzorgen", daar draait het om volgens Koen. In Lochem wordt een inspiratiecentrum van Julia neergezet in een hal van 2000m2 met unieke en exclusieve concepten.

Kijk voor meer informatie op [www.julia.eu](http://www.julia.eu) of [www.julialiving.eu](http://www.julialiving.eu)





Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen, óók digitaal

# 100% digitaal = 100% MVO

Wie afgelopen jaar niet digitaal is gaan ondernemen, heeft de boot gemist. Waar fysieke contacten moesten worden vermeden, groeide het aantal virtuele contacten. Of het nu ging om het aangaan van een reservering, het arrangeren van een maaltijden-afhaalservice of online inchecken voor een kamer of huisje, alles kon in een mum van tijd via de digitale snelweg. In dit artikel lichten we drie digitale dienstverleningsvormen toe vanuit de invalshoek van Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen (MVO). Bij MVO draait het om de triple-P-benadering: People, Planet en Profit.



**People:** Men houdt altijd rekening met het welzijn van de medewerkers en de maatschappij.

**Planet:** Men houdt bij alle bedrijfsactiviteiten rekening met het milieu. Bijvoorbeeld door verstandig met energieverbruik om te gaan of afval te scheiden,

**Profit:** Naast de omzet en winst van het bedrijf, kijkt men ook naar de economische effecten die de bedrijfsactiviteiten op de directe omgeving hebben.

### **PaaS: Product as a service**

Veel recreatieondernemers passen het PaaS-model ('Product as a service') al toe bij fietsverhuur. De fiets is eigendom van het recreatiepark en gasten kunnen deze, meestal tegen betaling, reserveren, idealiter online of via een app. Ook bij kinderstoelen en -bedjes wordt deze formule toegepast. Hiermee wordt gasten een MVO-dienst bewezen, omdat zij geen aparte 'reisversie' van dit kinderveerbaar hoeven aan te schaffen en van huis uit mee moeten sjouwen.

Voor accommodaties die seizoens- en jaarplaatsen verhuren of tweede woningen op hun park hebben, kun je een stapje verder gaan. Waarom zou iedere gast zijn eigen grasmaaier, heggenschaar of bladblazer moeten aanschaffen? Als je dit materieel als parkeigenaar in beheer neemt en verhuurt, dit kan in de vorm van een abonnement, ben je een stuk duurzamer bezig, want gasten hoeven dit materiaal niet én op hun huisadres én op hun vakantieadres te bezitten. Bovendien kan gekozen worden voor





beter en modernier materiaal, wat voorkomt dat iedereen zijn product weggooit of naar de schroothoop brengt wanneer het niet meer voldoet aan de laatste eisen.

Bij 'PaaS' draait het om ervaringen in plaats van eigendom. Swapfiets doet dit bijvoorbeeld door een handige app te hebben waarin alles te regelen valt en door goede service: wanneer je band lek is, komen ze 'm plakken of brengen ze je een nieuwe fiets.

### Deelplatformen

Maar als ondernemer kun je nog een stap verder gaan. In dat geval bezit niet jij als ondernemer het te verhuren product, maar maak je gebruik van het bezit van de gasten. [www.peerby.com](http://www.peerby.com) is hiervan het bekendste voorbeeld. Peerby stelt dat we 80% van onze spullen niet vaker dan één keer per maand gebruiken; dus waarom zou je ze nog hebben als je ze ook kunt delen?

Om die reden kun je met Peerby goederen zonder tussenkomst van derden onderling huren en lenen.

Een voorbeeld van een deelplatform is Bla-BlaCar: hiermee deel je autoritten. Zo kun je direct van A naar B zonder een auto te bezitten. Een prachtige, milieubewuste service voor je gasten (of medewerkers), wat je als ondernemer extra onder de aandacht kunt brengen om je duurzaam te positioneren. Voorsnog floreren deze initiatieven meer in stedelijke gebieden dan in de regio. En als recreatieondernemer hoeft je dus geen eigen autoverhuur op te zetten. Een ander succesvol deelplatform in de toeristische sector is [goboony.nl](http://goboony.nl). Hier delen camper-eigenaren hun campers.

### Digitaal zakendoen

Een snelle en gemakkelijke vorm van digitaal Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen is het afschaffen van papieren

contracten en overstappen op digitale overeenkomsten. Zowel in cont(r)acten met overheidsinstellingen, businesspartners als bij directe communicatie naar de consument toe, kan er gebruik worden gemaakt worden van digitale handtekeningen. Door het gebruik van digitale handtekeningen wordt verantwoordelijkheid genomen ten aanzien van het milieu. Niet alleen wordt er minder papier verbruikt bij het gebruik van digitale handtekeningen, ook wordt het verzenden van documenten tot nul gereduceerd. En dat is weer goed voor bijvoorbeeld de reductie van CO2 uitstoot. Daarnaast wordt het aantal administratieve handelingen sterk verminderd door het gebruik van digitale handtekeningen. Denk hierbij aan het opsturen van contracten, het nabellen, het (willen) wijzigen van contracten of het maken van kopieën of scans voor administratieve doeleinden. En dat scheelt u een hoop energie én tijd.

Een digitale handtekening of elektronische handtekening is een digitale versie van een handgeschreven of natte handtekening en bestaat uit digitale gegevens die zijn 'vastgehecht' aan een digitaal document. Er zijn drie varianten.

- 1) De gewone digitale handtekening
- 2) De geavanceerde digitale handtekening
- 3) De gekwalificeerde digitale handtekening

De gewone digitale handtekening wordt gebruikt om de identiteit van de onderte-

kenaar aan te geven. Denk bijvoorbeeld aan een gescande handgeschreven handtekening of een handtekening die met de muis wordt. Echter, deze vorm van digitale handtekening heeft beperkte juridische waarde, omdat de werkelijke identiteit van de ondertekenaar niet is vast te stellen. Omdat er over het algemeen geen gigantische bedragen gemoeid zijn met de transacties tussen recreatiebedrijf en consument is te overwegen het gebruiksgemak van de digitale handtekening te laten prevaleren boven de beperkte juridische waarde van deze handtekening.

De geavanceerde en gekwalificeerde elektronische handtekening worden met name gebruikt in een business-to-business en business-to-government omgeving. Wil je hiervan gebruik maken als bedrijf, dan is een geavanceerd platform noodzakelijk. Meerdere organisaties bieden deze dienstverlening aan. Je betaalt hiervoor normaliter een vast bedrag per maand. Sinds 2014 erkennen alle EU-lidstaten elkaars elektronische handtekeningen.







# Digitaliseren van dienstverlening binnen de recreatiesector

Met een digitaal meegaande onderneming ben je beter voorbereid op de toekomst. Je kunt met behulp van digitale oplossingen vaak efficiënter werken en nieuwe doelgroepen aanboren. Tijdens de corona pandemie zijn ook veel ondernemers de stap naar digitale dienstverlening gaan maken of uitbreiden, omdat ze niet altijd fysiek bij hun gasten in de buurt mochten komen. Digitale dienstverlening, wat valt daar dan onder wanneer we naar de recreatiesector kijken?

## Dienstverlening uitbreiden met een app

Een app inzetten om informatie te delen en direct contact te maken met je gast wordt steeds vaker gebruikt. Vakantieparken kunnen hier de algemene vragen die zij normaliter bij de receptie krijgen in opvangen, tips over de omgeving plaatsen en bij sommige aanbieders is er zelfs de mogelijkheid tot reserveren van broodjes als ontbijtservice. Niet alleen de verblijfsrecreatie is gebaat bij zo'n app, ook de dagrecreatie treft voordelen hiervan wanneer je de app ook nog eens in zet om gasten eenvoudig te laten reserveren voor een dagdeel of tijdslot.

Bij het full-service bedrijf Libelnet focussen ze zich op software ontwikkeling en bieden ze zich ook aan als sparringpartner om innovatieve oplossingen te bespreken en te realiseren. Welke vragen krijgen zij in deze tijden van corona vooral binnen? "Ook wij merken dat een eigen 'gasten-omgeving'

zoals een app om onder andere de receptie en horeca te ontlasten in trek is. Hier krijgen wij de meeste vraag naar op het moment. Veel bedrijven zijn zich er bewust van geworden dat het op aankomstdagen veel te druk was bij de receptie en willen dit op deze manier spreiden en onnodig contact met personeel vermijden', vertelt Harold Stemkens, directeur van Libelnet.

## Receptieloze aankomst

In het gesprek met Harold bespraken we de receptieloze aankomst, een trend wat steeds meer op komt en waar zij als bedrijf ook veel mee te maken hebben wat betreft de digitale dienstverlening. "Het klinkt heel duur en ingewikkeld, maar wanneer je langzame stappen neemt, en eerst het proces leert kennen kun je een heel eind komen. Neem nou het receptieloze voorbeeld, wanneer je eerst werkt met lockers en een pincode heb je al een aankomst zonder receptie geregeld, als je dan ook nog

eens zorgt dat de gast op een link klikt of SMS stuurt zodat jij weet wanneer hij of zij vertrokken is, hoeven ze ook niet meer uit te checken. Het hoeft namelijk niet meteen perfect, 70% is ook al goed en de rest komt wel. 100% zal naar mijn idee nooit kunnen, omdat er toch altijd een vorm van receptie zal blijven bestaan", geeft Harold mee.

Het gebruiken en verbeteren van digitale dienstverlening vraagt om experimenteren en bijstellen, gaandeweg kom je er achter wat wel en wat niet werkt voor jou en je gasten. Er zijn tal van aanbieders en adviseurs binnen de recreatiesector die hierover mee kunnen denken. Mocht er contact opgenomen willen worden met Harold Stemkens van Libelnet kan dat via [www.leisureconnect.nl](http://www.leisureconnect.nl)





# WTC Kastanjehout

## Uw Specialist in duurzaam hout



Zandlaan 9a  
3843 NA Harderwijk

T. 0341 - 355 995  
info@wtckastanjehout.nl

### Openingstijden:

Maandag t/m vrijdag 08.30 - 16.30 uur

Om teelurstellingen te voorkomen:  
bezoek altijd volgens afspraak

Heeft u nog vragen? mail ons dan op  
info@wtckastanjehout.nl

[www.wtckastanjehout.nl](http://www.wtckastanjehout.nl)



# Branson

## TRACTORS

## Krachtige compact-tractoren

De Branson compact-tractoren uit de 25-serie zijn professioneel en modern. Ideaal voor bedrijfsmatig gebruik zoals voor bermonderhoud, maaien, snoeien, bewateren en onkruid verwijderen. Deze tractoren zijn dan ook geliefd bij campings, maneges, groenvoorziens en kwekers.

Verkrijgbaar in diverse uitvoeringen: 47 of 60 pk, 12-12 versnellingsbak of traploze hydrostaat, met luxe cabine of rolbeugel.

Branson 25-serie  
47 of 60 pk  
al verkrijgbaar vanaf  
**€ 18.500** excl. BTW





# De juiste online marketing inspanningen tijdens en na corona

In deze serie neemt expert Martin van Kranenburg je mee in hoe jij als ondernemer het maximale uit je marketinginspanning kunt halen, samen met je team. Door vragen van ondernemers te beantwoorden maken we de serie interactief en spelen we in op actuele vragen van ondernemers in de recreatiesector.



“90% van je succes zit in de mindset en kennis van je team”



Uit onderzoek blijkt dat Corona de online transitie met factor 7 heeft versneld. Volgens Martin van Kranenburg is de belangrijkste factor om aangehaakt te blijven het continue door ontwikkelen van de kennis van jezelf en van je team. “Jij als ondernemer bepaalt de hoogte van het online succes. Als ondernemer hoef je niet alles te weten, maar je moet wel de juiste vragen stellen. Tools die je hierbij gebruikt zijn slechts 10% verantwoordelijk voor het succes. 90% van je succes wordt bepaald door de cultuur van het bedrijf, de mindset van de ondernemer en de houding van de mensen intern. Daarnaast is het belangrijk om met je team in een cadans te komen van optimaliseren met de juiste partners die je daarbij helpen”, geeft Martin aan.

## Enkele vragen als voer tot nadenken

- Ben jij als ondernemer de meest kritische gebruiker van de website van jouw bedrijf?
- Laat jij je website beoordelen door experts en klanten uit de recreatiesector?
- Zou jij bij je eigen website een boeking/reservering willen doen? En hoe makkelijk ging dat eigenlijk?

## Direct toepasbare tips

- Blijf zichtbaar voor je bestaande klanten
- Wees optimaal vindbaar (in Google)
- Investeer in je mobiele website
- Pas informatie aan op de verschillende doelgroepen
- Neem onzekerheden weg in alle stappen van de klantreis in die huid van je klant!

## Stel je vraag aan Martin

Heb je een vraag dat aansluit op online marketing binnen de recreatiesector en ben je benieuwd naar het antwoord van Martin? Stel je vraag door te mailen naar [linda@recreatietotaal.nl](mailto:linda@recreatietotaal.nl) en wij zorgen dat jouw vraag in de volgende editie wordt beantwoord.

“Blijf jezelf en je team ontwikkelen en sta als ondernemer ook online aan het roer”

## Over Martin van Kranenburg

Martin van Kranenburg is één van Nederlands grootste conversiespecialisten en helpt graag andere ondernemers en marketeers om van zoekers boekers te maken. Zijn expertise ligt op het gebied van conversieoptimalisatie, personalisatie en neuromarketing. Martin heeft meer dan

20 jaar ervaring met het optimaliseren van websites. Hij heeft onder andere aan de wieg gestaan van de website van D-reizen en het vakantiehuizen platform Micazu.

Voor ondernemers, marketeers en communicatieprofessionals heeft Martin

samen met schrijfcoach Wim van der Mark een praktische online schrijftaining ‘Schrijven voor het brein’ ontwikkeld waarin neuromarketing wordt toegepast in tekst.

**Meer informatie:**  
[www.schrijvenvoorhetbrein.nl](http://www.schrijvenvoorhetbrein.nl)





### Sterke formule

'Do more and spend less. You'll wonder how you ever lived without it....', vertelt The Entertainer via haar slogan. Het bedrijf verkoopt via haar sterke discount formule 'buy one get one free', een legio aan leisure offers gebundeld in een handzame app, die functioneert in grote delen van het Midden Oosten, Azië, Afrika en Europa. Zo bespaart een gemiddelde gebruiker (koppel of gezin) zo'n 6000 AED (ong. €1500) per jaar met de app.

### The ultimate lifestyle app

Niet voor niets is deze lifestyle app een 'must-have' geworden in Dubai en omgeving. Met name voor de residenten van de regio, maar zeker ook voor toeristen die de highlights willen zien en doen. Voor toeristen geldt dat je met 3 ingewisselde vouchers je aankoopbedrag eruit kunt hebben. Met argumenten als 'het scheelt je echt een hoop geld' en 'alle leuke uitstapjes staan erin, dus je hoeft zelf niets te bedenken', is het een kwestie van direct aanschaf. Inmiddels is The Entertainer marktleider onder de discount cards in deze

regio en beschrijf ik in dit artikel een aantal kritische succesfactoren.

### Vraag. Aanbod. 'As simple as that'.

Het concept van The Entertainer begint van scratch af aan in 2001, kort nadat bedenker Donna Benton vanuit Australië naar de VAE verhuist. Zij ontdekt al snel een wederzijdse behoefte van expats om leuke, voordelige restaurants te ontdekken en restaurants die graag nieuwe klanten willen bereiken. De eerste paar jaar na de opstart is de groei vrij stabiel maar na 2007, als de financiële crisis toeslaat, explodeert het bedrijf. En wat aanvankelijk met een papieren versie begint, groeit uit tot een datagedreven technologiebedrijf, met de lancering van The Entertainer App in 2013. De app biedt veel voordelen op de print versie, aangezien er maandelijks aanvullende en exclusieve aanbiedingen toegevoegd kunnen worden, zoals brunches, openingen van nieuwe restaurants en speciale aanbiedingen. De papieren variant is inmiddels helemaal verdwenen, The entertainer is nu 100% digitaal. Inmiddels 20 jaar later zijn er, naast het hoofdkantoor

in de UAE, kantoren in Singapore, Hong Kong, Maleisië, Zuid Afrika en het Verenigd Koninkrijk.

### Hoe werkt The Entertainer?

Als gebruiker betaal je eenmalig een bedrag van 395 AED (ong. €100) voor de 'Dubai Classic' of 'Dubai Gourmet' (dining app) of 595 AED (ong. €150) voor de 'UAE Bundle'. Tot half januari zijn er zgn. 'early birds' beschikbaar om de downloads te stimuleren. Eenmaal de app tot je beschikking, krijg je toegang tot wel 10.000 'koopjes' die het gehele jaar geldig blijven. Zo deden wij met The Entertainer 'The Explorer Experience' bij Dubai Aquarium & Underwater Zoo, waarbij je in een onderwater simulator tussen de haaien en doejongs kunt zwemmen en op een boot met een glazen bodem honderden zeedieren onder je kunt zien. Deze experience is zonder The Entertainer vouchers financieel een aderslating! De 'Dessert Safari Tour' deden wij in een groep van 8 (met 4 vouchers; 3 van onszelf + 1 ping (een gekregen of geruilde voucher) waarbij we gingen 'dune bashing' door de woestijn en





# Het succes van **The Entertainer,** een e-commerce provider van leisure en entertainment experiences wereldwijd

Redacteur Sandra Reusen woont en werkt in de Verenigde Arabische Emiraten. Voor deze editie schreef zij een artikel over e-commerce service, 'The Entertainer', een zeer populaire discount service onder expats en marktleider in deze regio.

dineren met entertainment en live shows in een Arabisch kamp ergens in de middle of nowhere. Bijzonder en betaalbaar. Zonder de app hadden we dit waarschijnlijk niet gedaan. En met hetzelfde gemak koop je ook een doos donuts bij Dunkin' Donuts, waarvan de helft dus gratis is. Een breed scala aan vouchers die allemaal in The Entertainer zitten.

## Overzichtelijke content

De content van The Entertainer Classic is

gecategoriseerd in onderdelen zoals 'dining', 'attractions' en 'hotels'. In deze laatste categorie bijvoorbeeld, tref je aanbiedingen van meer dan 500 hotels wereldwijd. De app heeft handige 'features' zoals geavanceerde zoekmogelijkheden waarmee je kunt filteren op bepaalde kenmerken, het sociaal delen, de GPS locatie (The Entertainer zoekt naar deals daar waar jij op dat moment bent) en de integratie met Trip Advisor en Careem. Er is een Spend & Save beloningssysteem, waarmee je je

verdiende 'smiles' (het virtuele valutasoort van The Entertainer) kunt spenderen aan extra pings of terugkoop vouchers. The Entertainer creëert hiermee veel waarde voor haar afnemers.

The Entertainer heeft wereldwijd meer dan 3 miljoen leden (gebruikers). The meest gedownloade apps zijn The Entertainer Classic (eigen brand), maar de afgeleide business-varianten HSBC Entertainer en DED Entertainer doen het ook erg goed.





# Dé online specialist voor de recreatiebranche

## Van potentiële gast naar tevreden gast



Een vakantie begint niet op de vakantiebestemming, maar thuis achter de laptop of met een smartphone in de hand. Hét moment om online zichtbaar te zijn.

TenZer is gespecialiseerd in online marketing specifiek voor de recreatiebranche. Onze marketeers hebben maar 1 doel: zorgen voor meer boekingen!

### Onze specialiteiten:

- Online Boeken oplossing
- Zoeken, boeken & inchecken op een boekingszuil
- Mobile app voor gasten
- Online marketing
- Website ontwikkeling & optimalisatie

info@tenzer.nl | www.tenzer.nl | 0341-751 752



**WATER  
GAMES  
& more**  
Familiebedrijf | Sinds 2008

## Uw partner in waterrecreatie!

Familiebedrijf Watergames & More levert turn-key waterattracties, waaronder waterglijbanen, Spray Parks & More, van ontwerp tot en met montage en onderhoud. Aandacht en service staan daarbij hoog in het vaandel. De opdrachtgever wordt gedurende het gehele proces volledig ontzorgd. Met de juiste vertaling van de individuele wensen in het ontwerp, hoogwaardige producten en vakkundige mensen, wordt elke uitbreiding, vervanging of nieuwe aanschaf gegarandeerd een succesvolle attractie. Meer weten? Kijk op onze site of neem contact op voor advies op maat.

Watergames & More B.V.

Argonstraat 86, 2718 SN Zoetermeer

T +31 (0)79 206 5060

E info@watergamesandmore.com

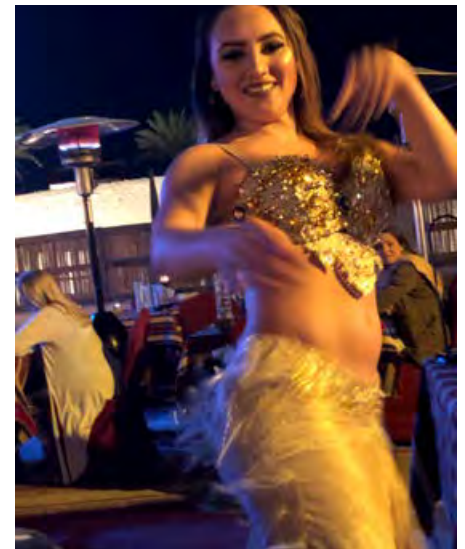
 [linkedin.com/company/watergamesandmore](https://www.linkedin.com/company/watergamesandmore)

 [facebook.com/watergamesandmore](https://www.facebook.com/watergamesandmore)



[www.watergamesandmore.com](http://www.watergamesandmore.com)





### Business-varianten

Deze laatste twee zijn zgn. 'Business-varianten', waarbij The Entertainer organisaties de mogelijkheid biedt een eigen klant en/of werknemer voordeelprogramma te creëren. Bekende bedrijven zoals HSBC, Kelloggs, Samsung, DHL, Carrefour, Dubai Tourism en Singapore Tourism maken hiervan gebruik.

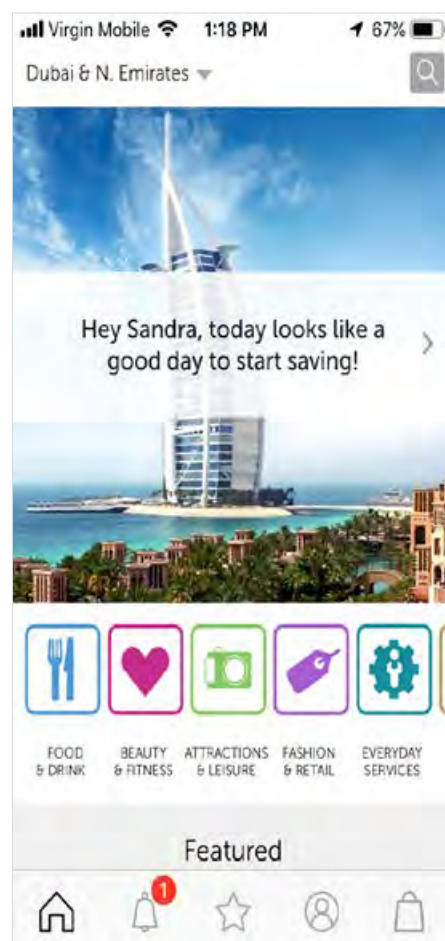
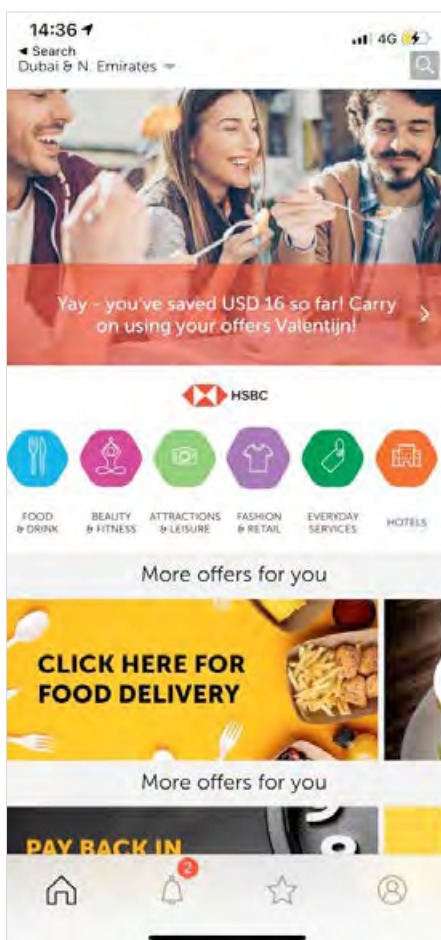
### "Happy savings"

Terug naar hoe het werkt! De app werkt in 15 verschillende landen en daarom zijn er

meerdere taalversies mogelijk op basis van locatie, waaronder Engels (wereldwijd), Arabisch (GCC), Grieks (Athene en Cyprus) en Kantonees (Hong Kong). De App is eenvoudig in gebruik en je hebt altijd je aanbiedingen bij je. Exclusieve aanbiedingen en/of nieuw aanbod worden dagelijks toegevoegd. Ben je eenmaal op locatie, dan laat je je aanbieder je digitale voucher(s) zien, die vervolgens worden verzilverd met een unieke pin. Je ziet dan direct hoeveel je hebt bespaard. Happy savings!

### De waarde van loyale gebruikers

The Entertainer is uitgegroeid tot een zeer sterk marketingmiddel voor vele aanbieders; meer dan 10.000 aanbieders/verkopers van leisureproducten in het Midden-Oosten, Europa, Azië en Afrika 'gebruiken' The Entertainer om hun product te promoten/verkoppen. Zij erkennen de waarde van het loyale en actieve klantenbestand van The Entertainer, dat een relatief hoog bestedingspatroon heeft en dat de app gebruikt als een gids om hun eetgelegenheden, vrijetijdsactiviteiten, schoonheidsbehandelingen en reisbestemmingen te selecteren.



**"Our merchants love us because we drive high quality customers to their businesses, year after year."**

(bron: [www.theentertainerme.com](http://www.theentertainerme.com))

Aanbieders doen een jaarlijkse aanbetaling van 1500 AED én zij staan een percentage van 5% af over het, door de gebruiker, bespaarde bedrag per voucher, tot dat de aanbetaling opgebruikt is. Daarna betaalt de aanbieder meer per ingewisselde voucher, maar dat betekent ook dat zijn participatie lucratief is.

### The Entertainer in Nederland?

De app is niet in Nederland verkrijgbaar, al zou hier zeker een markt voor zijn. Nederlanders staan bekend als 'kortingsliefhebbers', daarnaast is er nog geen vergelijkbaar concept op de markt. Er is wel een aantal kortingsapps voor leisure, maar die werken op basis van cashbacks, kortingsdeals en



“Wij denken graag met u mee bij de inrichting van speelplekken!”



**Kinderland**  
Speeltoestellen

[www.kinderlandspeeltoestellen.nl](http://www.kinderlandspeeltoestellen.nl) / +31 318 630372



Openbare baden

Duurzame verwarming

Wellness

Prive zwembaden

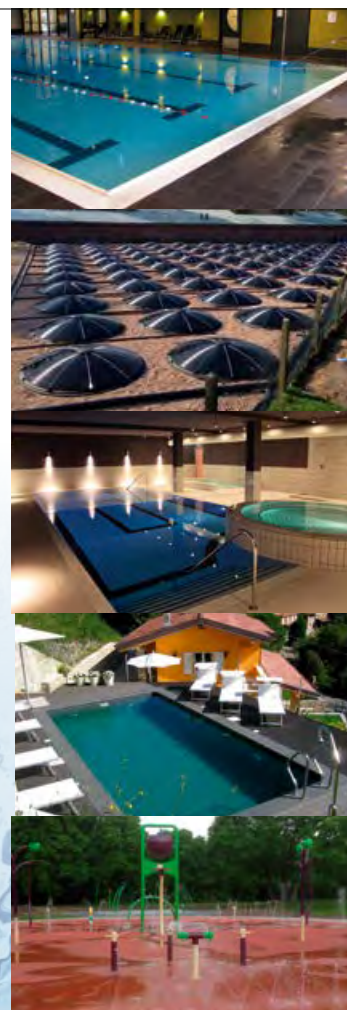
Waterspeeltuinen

*Thuis in water*

Specialist in het ontwerpen en aanleggen van zwembaden, wellness-techniek, water-recreatie en zonne-energie installaties.

Naast ontwerp en aanleg hebben wij ook veel ervaring in het onderhouden van praktisch alle typen zwembaden voor wat betreft installaties, afdekkingen, automatiseringen, doseersystemen en zwembadpompen.

**Wesseling Waterbehandeling Technieken BV**  
Bathmen | Tel. 0570-867386 | [info@thuisinwater.nl](mailto:info@thuisinwater.nl) | [www.thuisinwater.nl](http://www.thuisinwater.nl)





veilingen/dagaanbiedingen (zoals Groupon, Kortingsapp, Scoupy, Pepper.com, Hotel Tonight, VakantieVeilingen.nl). GetYourGuide, een Zwitsers online reisbureau en marktleider in Europa, is wellicht het beste te vergelijken met The Entertainer, aangezien ze een wereldwijd aanbod heeft. Zij biedt vooral exclusieve excursies, rondleidingen en activiteiten, tegen een marktconforme prijs/kwaliteit verhouding. The Entertainer is geen reisbureau, maar een 'publisher', het verdienmodel is daarom wezenlijk anders.

### Cross-selling

Mocht The Entertainer, die expansieplannen heeft, op de Nederlandse markt geraken, dan is het voor aanbieders van dagrecreatie interessant om het als marketing- en verkoopmiddel in te zetten, omdat het concept het aanbod in het laagseizoen aanzienlijk stimuleert. Voor aanbieders van verblijfsrecreatie is participatie interessant om hiermee onder andere cross selling op het park te stimuleren, denk bijvoorbeeld aan vouchers voor horeca,

dagtrips en merchandising in de shops. The Entertainer stimuleert de traffic op je park.

### Kritische succesfactoren

In de niche markt van discount services zie je vele providers komen en gaan. Deze kortingsapp is al jaren, 2 decennia lang, 'een begrip' bij zowel gebruikers als aanbieders in het segment van leisure, entertainment en dining. Wat is het succes?

- Het is een sterke formule: Buy One Get One Free! De korting is aanzienlijk.
- De vouchers zijn het hele jaar geldig en (uitgezonderd feestdagen en vakanties) 7 dagen per week te verzilveren. Dit is tevens een sterk punt ten opzichte van e-commerce concurrenten als Groupon (2008) of Cobone (2010), die veelal met dagaanbiedingen/veilingen werken.
- The Entertainer geeft toegang tot een groot en divers aanbod van vouchers.
- De functie van 'reisgids': aanbieders gebruiken het platform om hun product te promoten.

- Tot slot: de gebruikersgroep van The Entertainer is zeer loyaal en heeft zich ontvouwen tot een soort community die de app heeft verheven tot een 'must-have'. Deze factor is allesbepalend voor het grote succes van The Entertainer.

### Dubai made success story

Inmiddels bezit de selfmade zakenvrouw Donna Benton nog 15 procent van The Entertainer. Ze verkocht het 85 procent-aandeel voor een gerapporteerde som van negen cijfers. The Entertainer, een 'Dubai made success story', blijft haar commerciële baby waaraan ze erg is gehecht. De Entertainer zal zich in de toekomst concentreren op expansie en merkuitbreiding in nieuwe landen. Tevens dient het aanbod van leisure aanbieders gestaag door te groeien, om ervoor te zorgen dat er altijd voor ieder wat wils is en dat gebruikers de meerwaarde blijven ervaren van het enorme aanbod in beschikbare vouchers.





# Horecava Limited

stoomt ondernemers klaar  
voor tijden na corona



HORECAVA

## Kansen voor recreatieondernemers volgens Carlijn:

“Het is voornamelijk belangrijk om dit moment te gebruiken. Minder mensen gaan naar het buitenland voorlopig. Maak daar gebruik van! Hoe spreken we lokale mensen aan? Hoe kijk je naar de lokale kring om deze aan jou te binden? Stel jezelf vragen om te verbeteren. Kan ik bepaalde processen opnieuw bekijken en verbeterlagen aanbrenge. Hoe ziet mijn gastbeleving eruit? Hoe kan ik mijn gasten beter verrassen? Hoe brengen we het proces op orde? Hoe kan ik betere marges draaien? Hoe kan ik de menukaart verkleinen maar wel voldoen aan de behoeftes.”



Er is weer een jaar voorbij en Horecava heeft opnieuw mogen schijnen. Wel iets anders dan in de vorige jaren, maar niet minder spectaculair. Het initiatief om een online evenement te organiseren kwam van Horecava Director Food Carlijn Groen-Wijnmalen en zo ontstond 'Horecava Limited'.

Het evenement bestond uit een dag vol met diverse stages, interviews, debatten, kookkunsten, programma's, kennis, ideeën en nog veel meer. Precies hetgeen wat we mochten verwachten van Horecava, maar dan online. Hoe ervaart Carlijn haar rol als directeur van de Horecava in deze rare

tijden en waar ziet zij kansen voor de ondernemer? Wij gingen met haar in gesprek.

Vorig jaar is Carlijn Groen-Wijnmalen directeur geworden van de Horecava. Wij wilden graag weten hoe zij deze rol ervaart tot nu. "Ik had dit niet verwacht natuurlijk maar ik zit ook al sinds maart thuis. En ik moest mij enorm wendbaar opstellen. We hebben in januari 2020 natuurlijk een super succesvolle editie gehad. Dus de vraag was vooral hoe gaan we het dit jaar gaan doen? Ik heb het concept 5 à 6 keer aangepast en uiteindelijk besloten om de Horecava Limited Editie online te doen. Het was heel spannend omdat we niet in een branche zitten waar iedereen online is, maar nu wel

gedwongen wordt om online te presenteren. Wij verbinden de branche al 65 jaar en dat betekent dus ook nu in crisistijd!

Het idee was om de ondernemer klaar te stomen voor als alles weer opengaat. Het online platform had afgelopen zomer de soft launch en is sinds kort ook officieel gelanceerd. We blijven dit natuurlijk door testen om te kijken wat wel werkt en wat niet. Het is de bedoeling heel het jaar kennis en inspiratie door te geven aan de ondernemer, want daar altijd behoefte naar. Voor de ondernemers die niet aan de Horecava Limited konden deelnemen, zullen we de content de komende maanden ook uploaden op [www.horecava.nl](http://www.horecava.nl)"







Kindermeubilair

Ligbedden

Terrasstoelen

Terrastafels

Babyboxen

Aankleedtafels

Kinderspiegels



[www.aquarunner.nl/facilitair/meubilair](http://www.aquarunner.nl/facilitair/meubilair)

tel. +31 (0)85 - 210 44 40

## SAFER@WORK™

In 3 stappen aantoonbaar veilig aan het werk tijdens de COVID-19 pandemie

Een veilige en hygiënische omgeving voor uw werknemers, uw klanten en uw bezoekers. Eurofins SAFER@WORK™ ondersteunt u bij het opzetten en beheersen van uw hygiëneprotocollen zodat u kunt aantonen dat u een verantwoord coronabeleid hanteert.

De SAFER@WORK™-totaaloplossing bestaat uit:

1. Een beoordeling en het testen van de uitgangssituatie.
2. Een audit op de uitvoering en effectiviteit van het hygiënebeleid, eventueel ondersteund door het testen van medewerkers, omgevingsoppervlakten en afvalwater.
3. Een SAFER@WORK™-certificaat.

SAFER@WORK™ is een initiatief van Eurofins. Eurofins is een gerenomeerd laboratoriumnetwerk en biedt in 50 landen met meer dan 800 laboratoria ruim 200.000 analysemethodes aan. In Nederland zijn wij samenwerkingspartner van o.a. het RIVM, NVWA en de GGD GHOR.

### Heeft u interesse?

-  [www.eurofins.nl/nl/safer-at-work](http://www.eurofins.nl/nl/safer-at-work)
-  [covid19testing\\_NL@eurofins.com](mailto:covid19testing_NL@eurofins.com)
-  0031 (0)88 831 03 30

 eurofins





### **Uitdagingen voor recreatieondernemers volgens Carlijn:**

"Volhouden mentaal. Probeer je team gemotiveerd houden en erbij betrekken. Als eigenaar wat ik zelf ook merk is: 'je bent zo sterk als je zwakste schakel'. Probeer er samen doorheen te komen en zorg dat jen contact blijft met je gasten. Presenteer jezelf op social media. Heb je een nieuw aanbod? Presenteer deze aan je gasten. Bedenk voor jezelf hoe je dat gaat doen. Dat als de deur straks weer open mag dat mensen denken: ik wil daarheen."

### **Hoe kunnen ondernemers het beste omgaan met de uitdagingen die er zijn?**

"Vanuit je merk nadenken en bij je corebusiness beginnen: wie ben ik? Wat wil ik? Waar sta ik voor? Wat wil ik uitstralen? Hoe wil ik overkomen? Niet bang zijn iets nieuws te proberen. Maak gebruik van de kracht van social media of kleine influencers. Zorg dat je online aandacht goed op orde is. Voorbeeldideeën zijn gasten iets toesturen waar ze zich op kunnen verheugen en nieuwe verdienmodellen bedenken zoals een online event. Restaurants kunnen nog niet open, maar misschien kun je wel een samenwerking met een hotel aangaan of eigen retail producten faciliteren. Ga experimenteren en kijk of het werkt. Gebruik deze tijd als een speeltuin om te kijken of iets past bij jouw bedrijf. Je hoeft het niet alleen te doen. Ga een samenwerking aan. Durf jezelf te laten zien en stel je kwetsbaar op."

### **Carlijn is precies in de coronatijd directeur geworden. Wat waren de grootste uitdagingen het afgelopen jaar?**

"Het was een tweedelige uitdaging. 1: Hoe houd je een team gemotiveerd wat de hele dag thuis zit? Dit deden we voornamelijk door teammeetings, maar om een hele dag te zoomen is ook niks. Fysieke ontmoeting is dan toch wel nodig. En we moesten samen naar een evenement toe leven. 2: Vanwege reorganisatie zijn er banen verloren gegaan en we probeerden dit samen op te vangen. Er ontstonden vragen zoals: Wat is de nieuwe cultuur van de organisatie? Hoe kunnen we succesvol zijn in een markt dat onzeker is? En omdat we marktleider zijn, is niks doen is geen optie."

### **Hoe ben je hiermee omgegaan?**

"Ik heb veel online events bijgewoond. Zowel nationaal als internationaal. Maar daar blijft meestal niet veel van hangen heb ik gemerkt. In onze branche zijn we niet gewend om online contact te leggen. Dit gebeurt meestal met een hapje en drankje. Er is fysiek een bepaalde dynamiek en online is dit lastig vast te leggen. Het is meestal te zakelijk. Dat is de reden dat ik de regisseursrol op me heb genomen en besloten om zelf iets te ontwikkelen. Ook daar kwamen vragen zoals: Hoeveel camera's hebben we nodig? Hoe gaan we het

programma samenstellen? Welke knoppen moet ik indrukken? Wat slaat aan? Ik heb toen met leveranciers en fabrikanten gezeten en de ondernemers getoetst waar ze tegen aan lopen. Uiteindelijk heb ik alles met de softwareontwikkelaar besproken om dit op een eigen platform te gaan plaatsen en zij is de uitdaging aangegaan.

### **Wat onderscheidt de Horecava Limited editie van andere online events?**

"Belangrijk component is inspireren en delen van kennis. Een divers programma zodat de ondernemer zelf kan kijken waar ze behoefte aan hebben en wat ze graag willen weten. 'One size doesn't fit all'. Dus hebben we gekozen voor 7 verschillende stages omdat 1 simpelweg niet genoeg is.

Mensen hebben de behoefte om de zintuigen te prikkelen en op een leuke manier te verassen. Het is toch anders als je een beurs fysiek bezoekt. Zo hebben we ook een samenwerking met The Tastinggames: Dus om online een zintuigelijke beleving mee te geven konden de deelnemers proefboxen voor tastings aanvragen. We doen nu ook het gedurende jaar de markt faciliteren met de tastingbox via ons platform. Al met al een hele leerzame en leuke ervaring."

### **Carlijn's gouden tip:**

"Blijf niet stilzitten, maar pak dit moment en blijf in contact met je gasten! 'Never waste a good crisis'. Bedenk hoe je ervoor kan zorgen straks weer helemaal klaar te zijn om gasten te ontvangen en er sterker uit te komen."





## Smart werken – beter resultaat. SCHELL Single Control SSC Bluetooth®-Module.

Met de SCHELL Single Control SSC Bluetooth®-Module en de door SCHELL ontwikkelde gratis app voor iOS en Android beschikt de installateur over modern gereedschap om de elektronische kranen van SCHELL te programmeren – en kan hij optioneel bij de programmering van stagnatiespoelingen extra functies instellen.

Meer informatie op [www.schell.eu](http://www.schell.eu).



Verantwoordelijkheid voor gezondheid.

 **SCHELL**



# Terugblik op het online Travel Congress 2021

## ‘De nieuwe werkelijkheid’

Professionals in de reisbranche konden hun hart ophalen tijdens het derde Travel Congress, dat plaatsvond op 14 januari jl. Via een livestream zijn vier thematafels georganiseerd onder leiding van dagvoorzitter Lieke Lamb. 4.400 bezoekers namen deel aan het congres gedurende de dag. Onze redacteur Sandra Reusen was één van hen en legde verslag. Aan het einde van het artikel somt ze de meest opvallende ‘lessons learned’ kort op.

U kunt het uitgebreide verslag met vele voorbeelden, adviezen en ‘lessen’ downloaden op de website: [www.recreatieftotaal.nl/terugblik-online-travelcongress-2021](http://www.recreatieftotaal.nl/terugblik-online-travelcongress-2021).

### Kick-off: most sustainable and smart venue

CEO Albert Arp van de Koninklijke Jaarbeurs Utrecht trapt het congres voortvarend af met de aankondiging dat er de komende jaren 300 miljoen euro wordt geïnvesteerd om ‘s-werelds eerste ‘most sustainable and smart venue’ te worden. Daarnaast heeft ze, als eerste evenementenlocatie in Europa, het Kiwa-keurmerk gekregen, hetgeen aangeeft dat ze het proces binnen de organisatie om eventuele verspreiding van het coronavirus tegen te gaan, op orde heeft.

### THEMA 1: STRATEGIE

Het eerste thema van deze dag is ‘strategie’. Hieraan werkten mee: Inleidende keynote spreker Ap Dijksterhuis, schrijver, professor, ondernemer en reiziger Frank Oostdam, Directeur en Voorzitter van de ANVR  
Bas Hillebrand, Hoogleraar aan Radboud Universiteit en Nyenrode  
Jan Henne van Dijn, CEO D-RT Groep (D-reizen en VakantieExperts)  
Jennifer Westers, Directie Eigenaar Westcord Hotels  
Geert Dijks, Directeur / Managing Director HISWA-RECRON

### Keynote: ‘Wie niet reist, is gek’

De eerste keynote spreker is Ap Dijksterhuis, schrijver van het boek ‘Wie niet reist, is gek’. Zijn pleidooi gaat over de positieve effecten van reizen op gezondheid en cre-

ativiteit. Zo werd ‘nietsnut’ Charles Darwin een wetenschapper na een lange reis. Hoe groter het cultuurverschil is tijdens je reis, hoe sterker de positieve effecten zijn.

### Van ‘vliedschaamte’ naar ‘vliedschuld’

Aan tafel wordt hierover doorgepraat. Jan Henne van Dijn van D-RT Groep is sinds december 2020 eigenaar van D-reizen en hij verwacht dat deze zomer alles weer gaat lopen met het perspectief op de beschikbare vaccinaties. En dan geldt ‘claim je plek’. Dijksterhuis verwacht ook eerst een piek als we weer mogen reizen. Het reizen zal duurzamer worden, we gaan van ‘vliedschaamte’ naar ‘vliedschuld’, waarbij we willen compenseren voor onder andere de CO2 uitstoot.





# AGENDA

Hieronder treft u een selectie aan van beurzen en kennissessies die de komende maanden gepland staan voor de toeristisch-recreatieve sector. Voor m.n. de fysieke activiteiten geldt dat deze onder voorbehoud zijn van evt. restricties n.a.v. corona-maatregelen.

**4 maart 2021; 15.30 – 16.30 uur**

*Labsessies 'Digitale bijeenkomsten'*

Thema: hoe organiseer je een goede en leuke digitale (participatie)bijeenkomst

Organisatie: Bureau Buhrs

Info: [www.bureaubuhrs.nl/lets-go-digital-2-0](http://www.bureaubuhrs.nl/lets-go-digital-2-0);  
reserveren via: [info@bureaubuhrs.nl](mailto:info@bureaubuhrs.nl)

**9 maart 2021**

*Kennissessie De Toekomst van het Vakantiepark*

Thema: online kennissessie over de toekomst van het vakantiepark

Organisatie: NRITmedia

Info: [www.nritmedia.nl](http://www.nritmedia.nl)

**9 – 12 maart 2021**

*ITB Berlijn Digital Edition*

Thema: The Digital Mt-up of the Travel industry

Organisatie: ITB Berlin

Info: [www.itb.com](http://www.itb.com)

**8 t/m 11 april 2021; vakdagen 6 & 7 april 2021**

*Vakantiebeurs 2021 wordt dit voorjaar een online belevingsevent*

Organisatie: Jaarbeurs Utrecht

Meer informatie over het online event: [www.vakantiebeurs.nl](http://www.vakantiebeurs.nl)

**17 & 18 april 2021**

*Vakantiebeurs voor Bijzondere Reizen*

Organisatie: Uitgeverij Byblos / Beurs van Berlage Amsterdam

Info: [www.vakantiebeursamsterdam.nl](http://www.vakantiebeursamsterdam.nl)

**21.–25. April 2021**

*F.R.E.E Die Reise- und Freizeitmesse*

Organisatie: Messe München

Info: [www.free-muenchen.de](http://www.free-muenchen.de)

**1 & 2 mei 2021**

*Fiets- en Wandelbeurs België*

Organisatie: Flanders Expo Gent

Info: [www.hicle-events.com](http://www.hicle-events.com)

**7 & 8 mei 2021**

*Fiets- en Wandelbeurs Nederland*

Organisatie: Jaarbeurs Utrecht

Info: [www.fietsenwandelbeurs.nl](http://www.fietsenwandelbeurs.nl)

# Uitgelicht



**9 maart 2021**

**Kennissessie De Toekomst van het Vakantiepark**

Op dinsdag 9 maart organiseren HISWA-RECRON, NRIT en Hogeschool Saxion de online Kennissessie 'De toekomst van het vakantiepark'. Een kernachtige en inspirerende lunchbijeenkomst die live wordt uitgezonden vanaf RCN Het Grote Bos.

Speciaal voor ondernemers en managers van vakantieparken, beleidsmakers, adviseurs en onderwijs. Aan deelname zijn geen kosten verbonden; deze bijeenkomst wordt aangeboden door HISWA-RECRON, NRIT en Saxion.

BRON: NRITMEDIA.NL

**Voorjaar 2021**

**Vakantiebeurs 2021 - Online belevingsevent**

De behoefte aan vakantie is, zeker na het afgelopen jaar, alleen maar groter geworden. Een fysieke Vakantiebeurs in april is gezien de maatregelen en internationale reisrestricties rondom het coronavirus echter niet mogelijk. Daarom gaat Vakantiebeurs voor één keer online. Dit voorjaar komt de beurs naar de bezoekers toe met een online vakantiebeleving. Meer informatie over dit online event op [www.vakantiebeurs.nl](http://www.vakantiebeurs.nl).

BRON: VAKANTIEBEURS







### Overleven of innoveren?

Oostdam (ANVR) en Hillebrand (Radboud Universiteit en Nyenrode) schetsen een 2-sporen beleid. Op de korte termijn is het overleven, want het afwerken van de crisis is lastig. Het streven van de ANVR is om zoveel mogelijk bedrijven uit de crisis te laten komen. Voor de lange termijn zal de sector moeten innoveren en verduurzamen en de gezamenlijke verantwoordelijkheid moeten nemen voor de gehele 'customer journey'. Met name het contact met de destinaties moet anders, er moet meer involvement en commitment worden gerealiseerd door de reissector. Oostdam noemt het 'de revolutie van de reissector'.

### Reizen wordt duurder

Het reizen zal duurder gaan worden de komende 5 tot 10 jaar. Dat moet ook wel om geloofwaardig te blijven, zegt Oostdam. Aan de andere kant moet het niet een feestje van de elite worden. Het transportmiddel en de reisduur zullen gaan meewegen in de prijs van de reis.

### Omzetverlies

Jennifer Westers van Westcord Hotels, heeft een jaar van 'hollen en stilstaan' achter de rug. Zo draaiden haar hotels op de eilanden

bijzonder goed, maar de hotels in de steden haalden nagenoeg geen omzet. Oostdam geeft aan dat er sprake is van 85-90% omzetverlies voor veel aangesloten bedrijven. Dijks (HISWA-RECRON) zegt dat dit tevens geldt voor de groepsverblijven, zeilscholen, de chartervloot en buitensportbedrijven (-70 tot -90%). De verblijfsrecreatie heeft iets minder ingeleverd (-20%). De botenverhuur heeft daarentegen goed gedraaid en tevens de verkoop van zelfstandige vakantieobjecten, zoals caravans, campers en motoren. De vraag naar sloepen was zelfs niet meer te beantwoorden.

Na deze sessie werd het congres vervolgd met nog 3 sessies waarin veel praktijkvoorbeelden ter sprake kwamen. Het uitgebreide verslag is op onze website te downloaden [www.recreatieftotaal.nl/terugblikonline-travelcongress-2021](http://www.recreatieftotaal.nl/terugblikonline-travelcongress-2021).

### 'Lessons learned'

De belangrijkste 'lessons learned' of uitdagingen voor de reissector naar aanleiding van de corona-crisis zijn:

- Van vliegshaamte naar vliegschuld. Van 'do less harm' naar reizen met 'do good' voor zowel de reissector als de reiziger.

- Start toeristisch beleid vanuit communities. Genereer zoveel mogelijk geld voor de community.

- Ondanks de crisis: ga juist investeren, omarm het nieuwe normaal en 'adapt'. Gebruik deze fase om te experimenteren met jezelf, je organisatie en in nieuwe concepten.

- Goud in handen (van medewerkers). Het human capital in de travelbranche moet transformeren naar het nieuwe normaal, waarbij andere skills nodig zijn.

- High impact organisaties hebben de toekomst. Ze hebben onder andere een duidelijke visie, een gelijkwaardige relatie met hun klant en hun producten zijn op orde.

- Duurzaamheid is continuïteit! Dit betekent niet alleen groener (positieve footprint), het moet ook in je businessmodel zitten. Transparant en integer met een positief verhaal over beleving en met elkaar een mooie wereld maken.



# CAM 042

VIDEO INPUT: VALID  
AUDIO INPUT: INVALID

Van de Zoomborrel, naar een online bingo en pubquiz. Online is er genoeg samen te beleven. Maar een online game hadden we nog niet gespeeld. Op uitnodiging van Real Life Gaming trommelde ik vier vrienden op om online een onschuldige burger te bevrijden uit de gevangenis. Waar we rekende op een online escape room, met puzzels en raadsels, bleken we in een hele andere wereld terecht te komen. We speelden echt tegen en met acteurs, net alsof we in onze eigen Netflixserie zaten!



REVIEW van Sanne Bakker

Online game

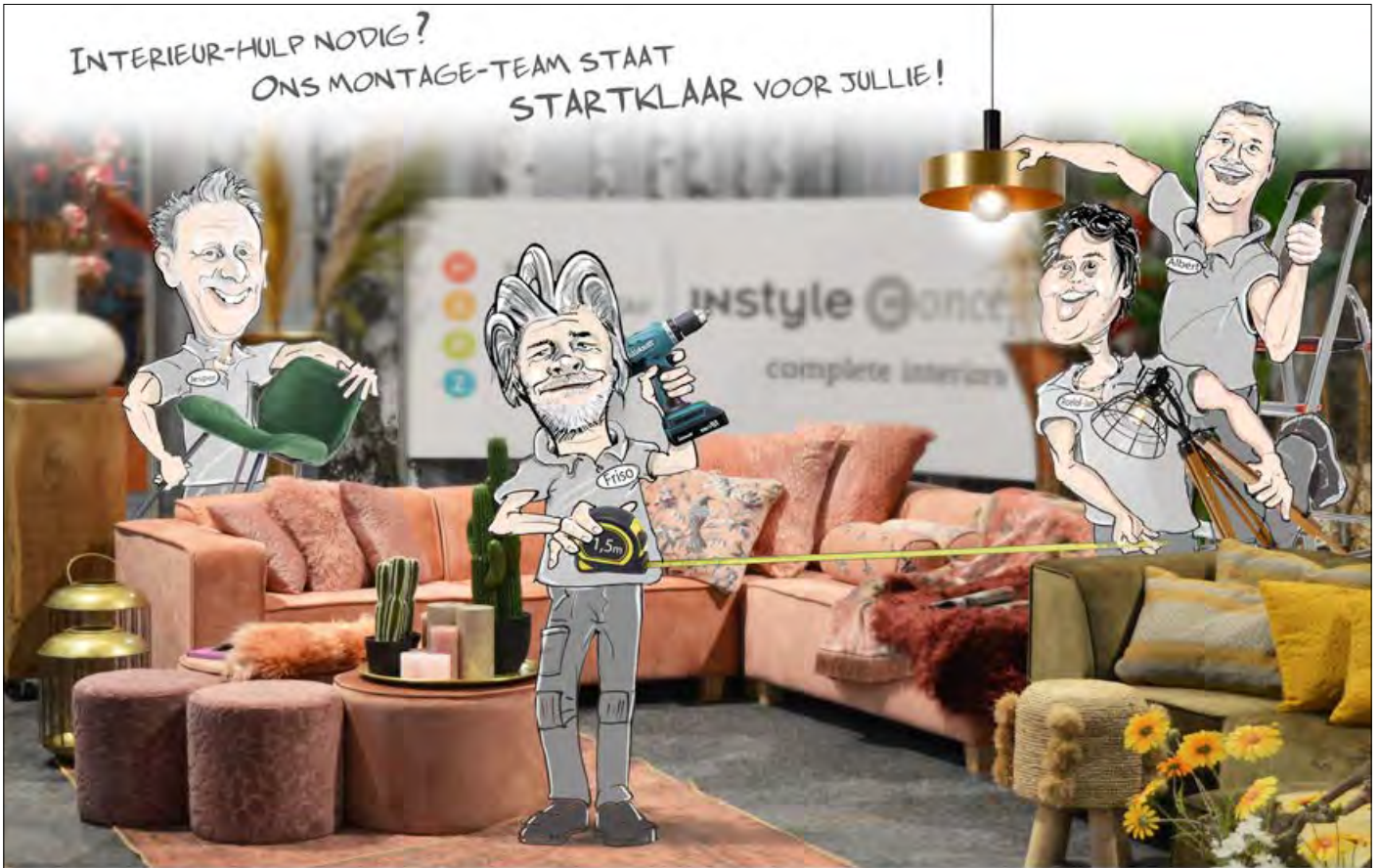
# Prison Escape

met echte acteurs overtreft  
alle verwachtingen

“Net of we in onze eigen Netflixserie zaten”



INTERIEUR-HULP NODIG?  
 ONS MONTAGE-TEAM STAAT  
 STARTKLAAR VOOR JULLIE!



**INstyle @nce** complete interiors

WIJ LEVEREN SPRAAKMAKENDE INTERIEURS!

Contact: info@instyleconcepts.nl  
 Of bel ons: 038 - 205 5555

Volg ons op:



**PADEL TOTAAL.nl**  
 Specialist in Padel Courts  
D6 «KroPor» Drainbeton- geprefereerde opbouw

**TENNISERVICE**  
**NORD**

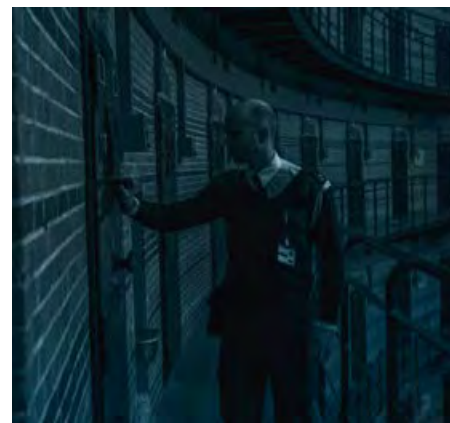
**TENNIS TOTAAL**



**Multifunctionele playgrounds voor sport en spel**

Aanleg • Onderhoud • Ombouw • Renovatie [WWW.TENNISTOTAAL.nl](http://WWW.TENNISTOTAAL.nl) +31(0)6 20 53 84 36  
 +31(0)524 29 07 52





Het collectief Real Life Gaming startte in 2014 en is een community- en netwerkorganisatie van professionals zoals acteurs, regisseurs en creatieven die belevingen bouwen. In 2015 bevrijdde ik mezelf al eens uit de Noordsingelbajes in Rotterdam. Ook hier moet je op slimme, manipulatieve en vooral doordachte wijze zorgen dat je zelf de poort van de gevangenis bereikt. Het project verhuisde naar de Koepelpoort in Breda, totdat door de coronamaatregelen het spelen van de game niet meer mogelijk was. Uiteraard lukte het team van slimme en creatieve gasten om de game online voort te zetten.

Hoe het werkt? Met maximaal zeven medespelers log je op een tijdstip naar keuze in op een digitale omgeving. Ieder vanuit

zijn eigen woonkamer. Met de laptop met camera en microfoon heb je contact met elkaar. We kregen vooraf wat documenten met belangrijke informatie toegestuurd en moesten een rolverdeling met elkaar afspreken. En, niet te vergeten, zorgen voor een vermomming. Want stel je voor dat ze ons zouden herkennen. Dan konden wij wel eens mede aansprakelijk worden gesteld.

Stipt op het hele uur opende onze online wereld en sprak hacker Blue tot ons. Vanuit zijn zolderkamer is hij bezig om zijn vriend Yuri Koblenko uit de gevangenis te bevrijden. We kunnen Yuri zelf ook zien op de camera's en met hem praten via intercoms in de gevangenis. We loodsen hem met opdrachten langs bewakers en medegevangenen omdat we informatie aangereikt krijgen.

De acteurs maken ons spel op maat, er zijn meerdere wegen naar de poort. Omdat we live naar de gevangenis kijken is het net of we in Alcatraz zijn.

Doordat ik met vrienden een team van verschillende mensen vorm heb je uiteraard ook echt verschillende inzichten en capaciteiten. Het voelt echt alsof we het samen doen. Ook al zitten we fysiek ver van elkaar. Ik raad je dus aan om een zo divers mogelijk gezelschap te kiezen van analytische, creatieve en uiteraard mensen die van een spelletje spelen houden. Uiteindelijk lukt het ons natuurlijk om Yuri het hek van de gevangenis uit te laten lopen. Missie geslaagd!

Een online game zoals deze Real Life Game heb ik nooit eerder ervaren. Supergaaf is het als ik het in één woord mag omschrijven. Van alle online activiteiten vind ik dit zeker een voorbeeld. Een bedrijf die door het wegvallen van de echte evenementen zo inhaakt op samen spelen, ieder vanuit de thuissituatie, is echt uniek. Uiteraard speelt alle opgedane kennis van de afgelopen jaren mee maar het feit dat het technisch ook helemaal smooth verloopt is een extra pluspunt.

Per groep (van 2 tot 7 personen) kost deelnemen €129,-. Hiervoor speel je 45 minuten lang tegen echte acteurs die vanaf de locatie met jou in verbinding staan. Qua online activiteiten is dit dus zeker niet goedkoop, maar wel een hele unieke ervaring die snel vergeten zal worden. Zeker een leuke toevoeging als activiteit binnen de verblijfsrecreatie tijdens de corona maatregelen.

**Meer informatie: [prisonescape.nl](https://prisonescape.nl)**



# Grootste speurtocht van de wereld

op Nederlandse vakantieparken



In tijden van crisis ontstaan vaak mooie nieuwe initiatieven om vrolijkheid te brengen. Zo kwamen wij een bijzonder evenement tegen die deze zomer plaats gaat vinden op alle Nederlandse vakantieparken. Een wereldrecordpoging om de grootste speurtocht ter wereld te maken, in de vorm van een mooi GPS avontuur met aandacht voor de natuur. Parken kunnen hier gratis aan deelnemen.



Het doel is om de speurtocht op meer dan 500 parken te laten plaatsvinden, waar kinderen in 1 week tijd allemaal simultaan een groot avontuur beleven en ook nog prijzen kunnen winnen. Ondanks de belemmerende factoren van de corona maatregelen gaat deze wereldrecordpoging altijd door.

Met deze grote speurtocht wedstrijd wordt aandacht gevraagd voor de mooie, maar ook kwetsbare natuur. Kinderen gaan alleen of met een vriendje, zusje of een broertje of samen met hun ouders op pad op het park zelf. De virtuele ontdekkingsreiziger Ole Gustav Peddelson neemt ze mee op wereldreis met leuke opdrachten en vragen onderweg. In deze speciale editie 2021 gaat Ole Gustav de kinderen onder andere leren hoe ze een wild dier kunnen spotten, pootafdrukken van een grote bruine beer zelf kunnen maken en leren ze virtueel diepzeeduiken tijdens deze Grootste Groene speurtocht.

Bedenker van de grootste speurtocht is Geralt Ploegstra, eigenaar van Soekky stories. Hij bedacht de wereldrecordpoging vorig jaar en zette met zijn app de eerste test speurtocht uit, een succes want in slechts drie weken tijd schreven meer dan 100 locaties zich in en hebben de kinderen op de parken fanatiek en met veel plezier meegedaan. Helaas vorig jaar nog geen wereldrecord. Maar zoals Maarten van der Weijden ook over zijn tweede elfsteden zwemtocht zei: "Als het de eerste keer niet lukt, moet je het gewoon nog een keer proberen"

Gezondheid boven alles, zeker in deze tijd. Buiten spelen is ontzettend gezond en zouden kinderen nog veel meer mogen doen. Het afgelopen jaar zijn de animatieteams bedreven geworden in DIY knutsel activiteiten met digitale ondersteuning en hebben veel teams een youtube kanaal. Maar buiten spelen is toch altijd het leukste en met een GPS app wordt het buiten spelen extra leuk. Reuze gezond is het voor kinderen en daardoor krijgen ze allemaal gezonde rode wangetjes. Deze wereldrecordpoging draagt ook bij aan een gezond buiten zijn van kinderen en gaan ze heerlijk op ontdekkingsreis over het hele vakantiepark.

De Grootste Groene Speurtocht is voor iedereen gratis en wordt op locatie gespeeld met de soekky stories app. Het GPS avontuur wordt op maat uitgezet op elk park en is ongeveer 1 kilometer lang en duurt zo'n anderhalf uur. Het vindt plaats in week 31 en deze hele week staat de speurtocht open en daarna zal er geteld worden hoeveel spelers er in totaal gelopen hebben.

Er zijn ook prijzen te winnen, de grootste Groene Speurder (hoogste score van alle spelers). De grootste groene creatieveling (creatiefste van alle spelers). En de



Grootste Groene Promotor (het park met de meeste spelers) Vorig jaar was De Beerze Bulten de Grootste Promotor en hebben op dit vakantiepark meer dan 70 kinderen meegespeeld.

**Geef je op via [Soekkystories.nl](https://www.soekkystories.nl)**

**“Het ‘echte’ doel is dat kinderen de verbinding met de natuur voelen, vanuit hun eigen fantasie, beleving en creativiteit. We dragen er zo hopelijk aan bij dat kinderen en ouders voorzichtiger omgaan met de natuur”**

Geralt Ploegstra





# Bedrijvenindex

## Ook in de bedrijvenindex?

Wilt u ook worden opgenomen in deze bedrijvenindex? Vanaf € 450,- per rubriek per jaar. Voor meer informatie kunt u telefonisch contact opnemen met Michiel Bodewes (Concept Plus!) 0591 - 65 92 59 of mailen naar [info@conceptplusbv.nl](mailto:info@conceptplusbv.nl).

### Tennisbanen

#### Tennis Totaal b.v.



Handelsstraat 15  
7917 RC Geesbrug  
052 429 09 81  
[www.tennistotaal.nl](http://www.tennistotaal.nl)

Van aanleg tot onderhoudsmateriaal

### Glamping en Chalets

#### Unbound Living



Utrechtseweg 127  
6812 AA Arnhem  
06 243 80 324  
[info@unboundliving.com](mailto:info@unboundliving.com)  
[www.unboundliving.com](http://www.unboundliving.com)

Wonen en werken waar je wilt met modulaire units.

### Groenvoorziening

#### v.d. Bijl & Heerman



Lakemondsestraat 13b  
4043 JC Opheusden  
0488 44 30 93  
[info@vdbh.nl](mailto:info@vdbh.nl)  
[www.vdbh.nl](http://www.vdbh.nl)

gespecialiseerd in integraal, duurzaam buitenruimte beheer

### Waterspeelvoorzieningen

#### Watergames & More bv



Argonstraat 86  
2718 SN Zoetermeer  
+31 (0)79 206 5060  
[www.watergamesandmore.com](http://www.watergamesandmore.com)

Specialist in spelen met, in, rond en op het water

### Speeltoestellen

#### Ballen Enzo



Oostbaan 1110  
2841 ML Moordrecht  
T. +31 (0)182-606994  
[info@ballenenzo.nl](mailto:info@ballenenzo.nl)  
[www.ballenenzo.nl](http://www.ballenenzo.nl)

Ballen Enzo ontwerpt en maakt speeltuinen, speeltoestellen, lasergame arena's en escaperooms voor kinderen!

### Sanitair

#### Campplus



Boonsweg 50,  
3274 LH Heinenoord  
[www.campplus.nl](http://www.campplus.nl)  
0186 769 054

Kruidenier Recreatie Bedrijfsmakelaardij & Taxaties is gespecialiseerd in exploitatiegebonden vastgoed in de leisuresector.

### Makelaardij

#### Van de Loosdrecht



F.A. Molijnlaan 28  
8071 AG Nunspeet  
T. 0341 - 25 23 63  
[info@vandeloosdrechtrbm.nl](mailto:info@vandeloosdrechtrbm.nl)  
[www.vandeloosdrecht.nl](http://www.vandeloosdrecht.nl)

Specialistische kennis op het gebied van de waardering en aan- verkoop van exploitatie gebonden vastgoed in de Leisure branche.

### Hekwerken

#### Van Vliet Duurzaam Hout



Gooyerdijk 41,  
3947 NB Langbroek  
[www.duurzaamhout.nl](http://www.duurzaamhout.nl)  
0343 454 400

Boxsprings – (stapel)bedden – matrassen  
Beschermdende matrashoezen – bedtextiel

#### Huck Torimex



Kalkbranderstraat 5  
2222BH Katwijk aan Zee  
+31 (0) 71 409 77 00  
[www.huck-torimex.com](http://www.huck-torimex.com)

Speeltoestellen en klimnetten, van ontwerp tot en met realisatie!

### Marketing

#### Tenzer



Dorpsstraat 40A  
8071 BZ Nunspeet  
0341 - 751 752  
[info@tenzer.nl](mailto:info@tenzer.nl)  
[www.tenzer.nl](http://www.tenzer.nl)

TenZer, dé online specialist voor de recreatiebranche

### Inrichting

#### Uw Bed Professional



Postbus 6  
5170 AA Kaatsheuvel  
088 332 23 10  
[www.uwbedpro.nl](http://www.uwbedpro.nl)

Boxsprings – (stapel)bedden – matrassen  
Beschermdende matrashoezen – bedtextiel

**Uw bedrijf of dienst  
in de bedrijvenindex? Dat kan!**

**Recreatief**  
totaal

Contactpersoon Michiel Bodewes | T. 0591 - 21 04 04 | [michiel@recreatief totaal.nl](mailto:michiel@recreatief totaal.nl)



# Recreatief

PLATFARM VOOR TRENDS  
& NOVITEITEN IN LEISURE

## totaal

**Recreatief totaal is het meest totale platform in de vrije tijd en verblijfsrecreatie voor u als ondernemer!**

Recreatief totaal biedt praktische informatie, nieuws en noviteiten, aansprekende praktijkvoorbeelden en reportages voor en van bedrijven in recreatie en toerisme. Uw bedrijf of dienst ook onder de aandacht brengen binnen deze sector? Met onze crossmedia-pakketten bieden wij u diverse vormen van aandacht binnen de juiste doelgroep. Dit doen wij via onze on- en offline kanalen.

**Het platform Recreatief totaal bestaat uit:**

- **Magazine Recreatief totaal** - verschijnt 6 x per jaar
- **Website** [www.recreatief totaal.nl](http://www.recreatief totaal.nl) - 12.000 unieke bezoekers per jaar
- **Social Media** via LinkedIn
- **Digitale nieuwsbrief** Recreatief totaal - verschijnt 6x per jaar

Zorg dat u ook opgemerkt wordt binnen de sector, neem contact met ons op voor de mogelijkheden!

Het magazine wordt in een oplage van 5.500 via controlled circulation verzonden aan beslissers, managers en geïnteresseerden in de vrije tijd sector en verblijfsrecreatie.

**Uw bedrijf of dienst hier uitgelicht? Dat kan!**



Contactpersoon Michiel Bodewes | T. 0591 - 21 04 04 | [michiel@recreatief totaal.nl](mailto:michiel@recreatief totaal.nl)

## Uw Bed Professional

COMPLEET UITGERUST

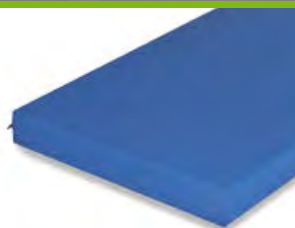
# Nummer 1 in professioneel slapen

### Ons assortiment

- Hotelboxsprings
- Matrassen
- Bedtextiel
- Beschermende hoezen
- Stapelbedden

### Voordelen

- Snelle levertijd
- Beste prijs-kwaliteit
- Goede service en garantie
- Veel keuzemogelijkheden
- Maatwerk
- 30 jaar ervaring



**Uw Bed Professional** Postbus 6 - 5170 AA Kaatsheuvel - T 088-3322310 - E [advies@uwbedpro.nl](mailto:advies@uwbedpro.nl) - [www.uwbedpro.nl](http://www.uwbedpro.nl)



# Maak uw camping Corona-proof met CampPlus privé sanitair



Plug & Play

Waar voor je geld

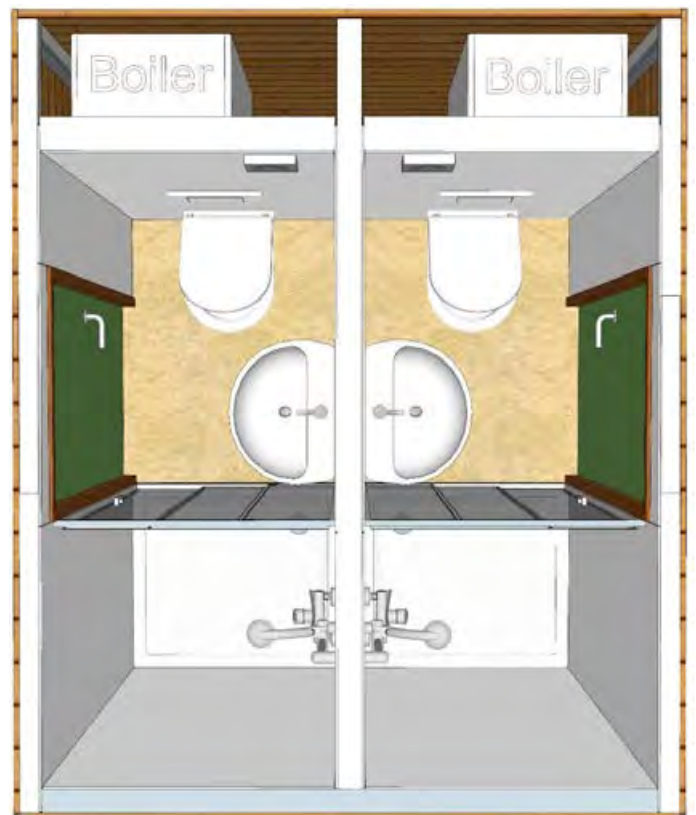
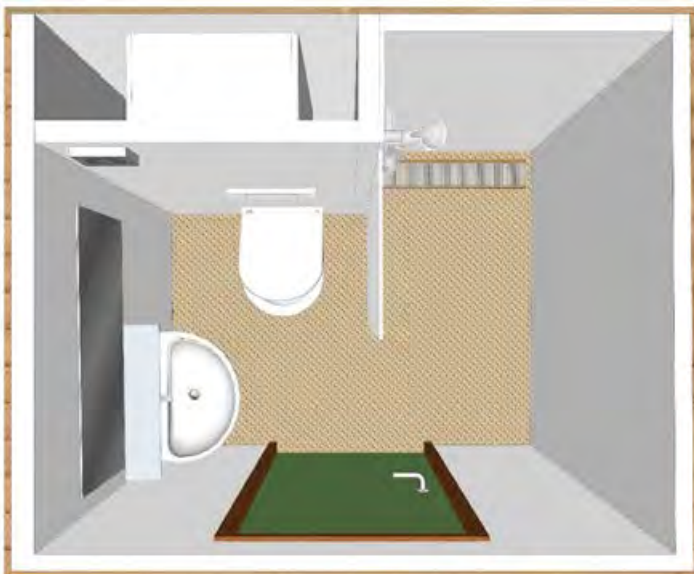
Natuurlijke uitstraling

Specialist in privé sanitair

Meer dan 200 units geplaatst

**SOLO**

**DUO**



 **campplus**  
privé sanitair

T: 0186 - 769 054

M: 06 - 8442 5656

[www.campplus.nl](http://www.campplus.nl)