

Bijeenkomst verhuurpanel 11 maart 2023

Aanwezig:

EuroParcs Group

Andries Bruil	- Member Board EuroParcs Group
Martin de Boer	- Directeur Verhuur
Ieman Hoogenboom	- Business Unit Manager Nederland
Ted Aerts	- Director Owners
Jitske de Weerd	- Manager Executive Support
Marco Budding	- Manager Marketing Rental
Laura Wolpert	- Relationship Officer
Vartien Agob	- Relationship Officer
Paul van der Heijden	- Manager Owner Contracts & Support Manager
Kirsten Plant	- Management Assistant Operations

Panelleden

Achterhoek	Wim van Zurk
Bad Hoophuizen	Michele Rosito
	Joris Vollebergh
Bad Hulckesteijn	Amin Al Nasr
Beekbergen (Bosspark)	Gerrit Hosmar
	Henk van Blitterswijk
	IJsbrand Bol
Beekbergen (Valouwe)	Eric Valk
Brunsummerheide	Olaf Abeling
	Yvon van der Voort
De Rijk	Manon Momberg
De IJssel Eilanden i.o.	Ton Vrijdag
	Sandra Tenge
Enkhuizer Strand	Sascha Latzke
Gulperberg i.o.	Bart Laumans
Limburg	Kelly van Pol
	Herman Smit
	Rick Meeuwissen
Maasduinen	Paul van Wingerden
Marina Strandbad	Janet Riemeijer
	Hans Nusselder
Molengroet	Harrie van Dalen
Noordwijkse Duinen	Afra Koning
Parc du Soleil	Janneke Wenting
	Henriëtte Dekkers-Sinke
Ruinen i.o.	Saskia Slagt
	Ingrid van Ampting
Schoneveld	Paul van Alken
Spaarnwoude	Frits Brinke
Woudhoeve	Jan Broeksteeg
Zanding	Ina Hijman-Van Kempen
	Michel Feller

1. Algemene introductie door Andries Bruil

Andries Bruil heet alle aanwezigen van harte welkom bij de Wije Werelt in Otterlo voor deze vergadering van het verhuurpanel.

Voor Andries het woord geeft aan Martin de Boer wil hij doorgeven dat het verhuurpanel een vraag heeft gesteld over de implicaties wanneer de BTW over woningverhuur van 9 naar bijvoorbeeld 21% zou gaan. Hij verwacht op korte termijn te kunnen aanduiden hoe EuroParcs (hierna EP) de negatieve gevolgen voor eigenaren wil beperken van zo'n scenario. Het exacte voorstel moet nog uitgewerkt worden door de financiële administratie.

2. Verhuur door Martin de Boer – Directeur Verhuur

- *Update verhuur*

- De nieuwe versie van Mijn Omgeving – het systeem waarin de boekingen en facturen door eigenaren bekeken kunnen worden - gaat zeer binnenkort live.
- Ondertussen heeft EP een groot netwerk van Duitse reisbureaus kunnen aansluiten op haar systemen (2000 bureaus).
- Direct betalen binnen 6 weken is ingevoerd. Dit is nu een verplichting, meteen bij het boeken.
- Vanaf nu is het mogelijk vandaag te boeken, te betalen en aan te komen. Dit is op alle parken doorgevoerd.
- Met uitzondering van de vakantieperiodes is iedereen vrij aan te komen en te gaan met een minimum verblijf van 2 dagen, met uitzondering van zondag als aankomstdag.

- *Omzetverdeelsleutel*

Vier eigenaren uit het Verhuurpanel worden uitgenodigd om de omzetverdeelsleutel bij Maxxton te komen controleren, in aanwezigheid van een onafhankelijk bureau.

Het is op dit moment nog niet mogelijk meerdere woningen in een boeking te reserveren. We zijn dit wel aan het bouwen. Dit heeft een positief effect op het boekingsgemak, het scheelt boekingskosten voor de gast en voorkomt dat gasten afhaken in het boekingsproces.

- *Boekingsresultaten*

Voor het hele jaar 2023 is er een hele mooie groei gerealiseerd.

- Op de boekingen tot maart is voor € 1,2 miljoen extra inkosten voor de eigenaren gegenereerd i.v.m. de tijdelijke energietoeslag.

- *Video Maxxton*

Er wordt een video van Maxxton vertoond over de omzet verdeelsleutel. De wijzigingen gaan volgende week live. Er wordt een prioriteitsmanagement verandering doorgevoerd. Eerst was bepaald dat jaarlijks binnen een bepaald type voor ieder een gelijke omzet behaald werd. Nu is de omzetverdeling ingedeeld in verschillende periodes:

- Alle vakanties - hoog
- Vanaf begin boekjaar tot meivakantie – laag
- Na de meivakantie tot zomervakantie - mid
- September tot herfstvakantie – mid
- Na de herfstvakantie tot kerstvakantie - laag

- *Flexibel reserveren*

Gasten willen meer flexibiliteit, dus heeft EP ervoor gekozen over te stappen naar flexibel reserveren. Alle vakanties staan nog dicht voor flexibel boeken. Dus dan gelden alleen de standaard aankomstdata. Er wordt nu bij een 4-tal parken een pilot toegepast waarbij het wel mogelijk is flexibel te boeken in de voorjaarsvakantie. Op basis van de resultaten zijn de flexibele aankomstdata voor Pasen en Pinksteren ook opengezet voor aankomst vrijdag en maandag voor alle parken.

In 2023 kunnen gasten minimaal 2 nachten verblijven in alle parken. 1 nacht is niet rendabel i.v.m. de schoonmaakkosten. Vanaf 6 maart kunnen gasten een boeking maken tot de dag van aankomst 12 uur via de website.

- *Mijn omgeving voor eigenaren*

Het overzicht reserveringen is aangepast. Er komt een dashboard met de omzet van dit jaar in vergelijking met die van vorig jaar.

Martin concludeert op basis van de vragen dat er belangstelling is voor een dag waarin het team het verhuurgedeelte toelicht voor de nieuwe eigenaren in het verhuurpanel. Hier kunnen dan ook vragen gesteld worden. Deze dag zal te zijner tijd georganiseerd worden. Daarnaast wordt er gekeken of we 1 accountmanager kunnen aanstellen voor de BvE's om verhuur gerelateerde vragen te stellen.

Daarnaast wordt voor het verhuurpanel gelijk aan vorig jaar een dag voor het verhuurpanel georganiseerd worden waarin meerdere vragen gesteld kunnen worden. De park fact sheet zal dan ook worden vertoond. Deze dag zal in augustus/september op de Mixer in Apeldoorn georganiseerd worden.

3. Operations door Ieman Hoogenboom – Business Unit Manager Nederland

Ieman geeft een update vanuit Operations (horeca, Fun en Entertainment en energie)

- *Vernieuwd F&E concept*

Onze taak is het om te zorgen dat de gasten een onvergetelijk verblijf hebben. We gaan een aantal zaken implementeren met een 24/7 aanbod waar geen personeel voor nodig is. Zoals bijvoorbeeld speurtochten, knutselcorners en wandelingen of suppen.

Hybride teams per regio zorgen voor een divers aanbod in de parken. Deze zomer vindt hiervoor een pilot plaats. Teams gaan rond langs de parken met verschillende activiteiten.

Op elk park komt twee keer in de week een team voor een activiteit. Ieder park heeft een budget voor events ontvangen en daarnaast hebben sommige parken een eigen animatieteam.

- *Duurzaamheid/ Energie maatregelen*

Er zijn al 14 parken met een Green Key Certificering.

We proberen voor elk park op zijn minst een bronzen certificering te krijgen. Bewustwording van gebruik van water en verwarming wordt breed uitgerold. In biodiversiteit wordt onder andere in voorzien d.m.v. insectenhôtels en wildmengsels.

- *Energy Officer*

De aansturing van de Energy Officer wordt een vast onderdeel voor het weekoverleg met de parkmanagers. Er zijn wat stappen die we moeten maken. Op afstand schakelen en monitoren van woningen wordt op dit moment naar gekeken. Het punt staat hoog op de agenda. Schoonmaak is de eerste die in de woning komt en de meeste impact kan hebben.

- *Horeca*

Yvey ging in oktober 2022 failliet. Nu bezig met een doorstart om dit zelf te gaan doen. Voor de gastbeleving is horeca van belang. Daarom doen we het nu zelf in eigen beheer. Personeel op payroll is een hele uitdaging gezien veel schaarste aan horecapersoneel. We hopen 1 april alle horeca rond te hebben, maar dit zal niet overal lukken omdat de vergunningen nog niet door verschillende gemeenten zijn afgegeven.

- *Staffless shop*

In 2 parken vorig jaar is de pilot Staffless shop geïntroduceerd. Nu verder uitrollen op nog eens 10 parken.

- *Schoonmaakvraag die gesteld was*

De aankomsttijd is aangepast van 15:00 uur naar 16:00 uur. Operationeel geeft het veel problemen om op drukke wisseldagen voor 15:00 uur klaar te zijn met de schoonmaak. Hier kun je veel tijd mee winnen. Instructie naar schoonmaak blijft om om 15:00 uur klaar te zijn. Voor flexibele dagen telt mee dat er nu tot 12:00 uur geboekt kan worden.

4. Owners/BvE door Ted Aerts – Director Owners

Er is afgelopen jaar al veel verbeterd, maar er moet nog veel meer verbeterd worden. Het belang van de transformatie wordt ingezien bij de top van het bedrijf. We willen de beste partner voor eigenaren zijn. Als we iets beloven moeten we het ook nakomen. Realistische verwachtingen scheppen. De transformatieagenda Eigenaren is een driejaren roadmap. Deze wordt nog gedeeld met het verhuurpanel.

De agenda richt zich op 4 pijlers: een duurzaam contract, optimale interactie, goede kwaliteit park accommodatie en services en een effectieve eigenaren organisatie.

- *Update nieuwe BEX*

Het BEX is de Beheer en Exploitatieovereenkomst. Woensdag 15/3 vindt de afsluitende sessie met de BEO-werkgroep plaats. De nieuwe BEX zal in een roadshow met de BvE's besproken worden in Q2. Voortgang zal in verhuurpanel gepresenteerd worden.

Bijeenkomst verhuurpanel 11 maart 2023 – vragen/opmerkingen vanuit het verhuurpanel

Verhuur

- Er is veel vraag naar flexibele aankomst in de vakantieperiodes. Antwoord: voorlopig hanteren we in vakantieperiodes nog vaste aankomstdata. Als EP 6 tot 4 weken voor de vakantie opmerkt dat er nog geen volle bezetting is gegenereerd, wordt flexibel aankomen ingevoerd.
- De zondag is geen aankomstdag. De informatie die aan de eigenaren verstrekt wordt, is niet altijd volledig. Martin bevestigt dat het mogelijk is op alle dagen aan te komen, met uitzondering van de zondag.
- Niet op zondag aan kunnen komen heeft gevolgen voor de leegstand. Is het mogelijk in te voeren dat wanneer een woning 3 dagen leeg staat, het wel mogelijk is op zondag aan te komen? Martin geeft aan dat hij dit noteert op de wensenlijst en hierover zal informeren bij Maxxton.
- Zijn vakantieperiodes landelijk of per park bepaald? Antwoord: landelijk. Martin zal zorgen dat een overzicht van alle vakantieperiodes aan de panelleden wordt overhandigd.
- Zodra er een reservering met voorkeursboeking gemaakt wordt moet de gast een extra bedrag van € 35,- betalen. Waar is dit voor? Antwoord: Wanneer een gast voorkeuren ingeeft bij zijn boeking, gaat de woning buiten het omzetverdeelsysteem om. Dit geldt bijvoorbeeld voor aankomst in een woning waar huisdieren zijn toegestaan. Wanneer er geen voorkeuren worden aangegeven komt de boeking binnen en wordt gekeken welke woning in aanmerking komt, op basis van de laagste omzet.
- De € 35,- aan voorkeurskosten komt niet ten gunste van de eigenaren. Andries geeft daarop aan dat EP dit punt gaat bespreken en dat hij hier volgend jaar op terug komt. Dit wordt zeker mee genomen op de agenda de komende maanden.
- Hoe zit het met de bedragen die binnen moeten komen voor boekingen? Antwoord: 30% van de bedragen van de boekingen die buiten 6 weken voor aankomst gemaakt zijn, zijn aanbetaald.
- In de vorige vergadering van het verhuurpanel werd aangegeven dat er veel last-minute geboekt werd? Martin signaleert dat er weer traditioneel geboekt wordt. Gasten willen weer gebruik maken van de vroegboekorting.
- Wanneer worden de prijzen voor 2024 aan de eigenaren bekend gemaakt? Martin spreekt af dat de prijzen voor 2024 2 weken voordat 2024 open komt te staan, aan de eigenaren bekend worden gemaakt. Eind mei/begin juni wordt het mogelijk te boeken met aankomst in 2024.
- Wordt over de energietoeslag ook een afdracht van 25% berekend? Antwoord: Nee, deze energietoeslag gaat direct naar de eigenaren.
- Waarom blijven we de energietoeslag niet hanteren? Martin signaleert bij concurrenten dat zij de energietoeslag ook niet meer toepassen met ingang van 1 april. Daarnaast zijn de energiekosten gedaald.
- Hoe wordt bepaald welke woning aangeboden wordt bij een boeking aan de balie? De heer Al Nasr heeft de ervaring dat het frontoffice dit handmatig kan bepalen. Martin geeft aan dat dit niet mogelijk is. De heer Al Nasr wordt uitgenodigd deel te nemen aan de controle van de omzetverdeelsleutel bij Maxxton.

Deelnemers aan de bijeenkomst bij Maxxton zijn:

- Bad Hulckesteijn Amin Al Nasr
 - Beekbergen (Bosspark) Gerrit Hosmar
 - Zanding Ina Hijman-Van Kempen
 - Beekbergen (Valouwe) Eric Valk
- De foto's op de website komen niet altijd overeen met de betreffende vakantiewoning. Is het mogelijk deze foto's te updaten? Laat aan de voorzijde de daadwerkelijke foto's van de woning

zien, zodat de gast een woning ziet met dezelfde look en feel als de woning die hij zojuist geboekt heeft. Het is wel van belang dat de foto een correcte weergave is van het type woning. Als er een foto wordt weergegeven van de mooiste woning van een bepaald type, ontvangt EP klachten van gasten die niet in deze woning verblijven.

- Andries vraagt aan de aanwezigen of iedereen akkoord kan gaan met het voorstel op de site te beschrijven welke woning de gast boekt en om van ieder type foto's van deze daadwerkelijke woning op de plattegrond te vertonen. Het merendeel van de aanwezige verhuurpanelleden gaat hiermee akkoord. Mochten er eigenaren zijn die geen foto van hun eigen woning op de site willen vertonen, dan kan voor hun woning een algemene foto vertoond worden. In het volgende verhuurpaneel komt Martin hierop terug met feedback. Hij zal Henriette en Joris bij het onderzoek betrekken. Een voorwaarde voor dit verzoek is wel dat de foto's door een professionele fotograaf gemaakt worden.
- Andries verzoekt de aanwezigen dit punt ook te bespreken met de eigen BvE achterban om te valideren of er voldoende animo is.
- Is het mogelijk een review van een type woning op de website te noteren? Martin zal dit noteren op de wensenlijst voor volgend jaar.
- Hoe is de omzetverdeelsleutel bij vast en flexibel rendement? Antwoord: Die gaan gelijk mee. De vier panelleden die naar Maxxton gaan, kunnen dit controleren.
- Bij de IJssel Eilanden worden problemen ervaren met het boekingssysteem. Het boekingssysteem geeft soms aan dat het gehele park bezet is, terwijl de woningen gewoon beschikbaar zijn. Dit moet als prioriteit verholpen worden. Martin geeft aan dat dit probleem bij hem bekend is en dat hieraan gewerkt wordt. Sommige wisseldagen stonden niet goed in het systeem. IT is gevraagd op alle pagina's te monitoren of we online zijn. Onze partner gaat kijken of we hierin een systeem kunnen bouwen waarbij we de boekbaarheid van woningen op frequente basis kunnen checken.
- Het is soms niet mogelijk een voorkeursboeking te maken. "Ik heb een woning met een vriezer, maar als je dit aangeeft komt mijn woning niet naar voren". Martin verzoekt alle eigenaren onder faciliteiten in Mijn Omgeving te controleren of de faciliteiten goed aangegeven staan. Als er nieuwe faciliteiten aan de woning worden toegevoegd, moet dit hier aangegeven worden.
- Waarom moeten gasten voor extra faciliteiten € 27,50 betalen? Martin geeft aan dat dit de kosten voor de schoonmaak van bijvoorbeeld de Hottub zijn. De eigenaren geven aan dat tussen de voorkeuren geen faciliteiten horen te staan die iedereen heeft. Zo wordt er soms een extra bedrag gerekend voor de aanwezigheid van een oven of magnetron. Hier zal EP naar kijken.
- Hoe wordt omgegaan met eigen gebruik, blokkering voor eigen onderhoud, eigen verhuur op basis van de omzetverdeelsleutel? Ina wacht al een tijdje op een reactie op haar vraag hierover. Martin geeft aan dat het antwoord hierop vandaag nog niet gegeven kan worden. Ina geeft aan dat de vorige keer is aangegeven dat hier eind Q1 een antwoord op zou komen. Martin geeft aan dat het te maken heeft met het boekingssysteem waarmee EP werkt. We werken niet met een eigen systeem, dus dit is een functionaliteit die in het systeem aangebracht moet worden. We zijn nu de enige die overgaan tot een seizoensomzetverdeelsleutel. Dit heeft voorrang op de vraag aan Maxxton of we het systeem ook aan kunnen passen voor boekingen voor eigen gebruik.

Martin zegt toe dat hij hier voor 1 mei 2023 op terugkomt.

Andries geeft aan dat er een goede oplossing voor moet komen, waar goed over na wordt gedacht. Wordt met eigen gebruik bedoeld dat je er zelf gebruik van maakt als eigenaar of dat je de woning zelf verhuurt? Ina: eigen gebruik is dat ik hem blokkeer voor mezelf. En wat voor invloed dat heeft op de verdeelsleutel.

- Blokkering onderhoud: voorheen was het mogelijk de woning per jaar max 2 weken voor onderhoud te blokken. Dit kan niet meer in het nieuwe systeem. Hier is nog steeds behoefte aan, zodat je het onderhoud zelf kunt doen. Komt dit terug? Martin komt ook hier voor 1 mei op terug. EP wil voorkomen dat er misbruik van deze mogelijkheid gemaakt wordt. Andries geeft aan dat het probleem van blokkeringen geen onwil van EP is. Afgelopen zomer zijn we door o.a. de Rabobank geconfronteerd met de regels met betrekking tot ondermijning en criminaliteit vakantieparken. Hierdoor hebben we binnen de organisatie compliance regels moeten opstellen. We willen hier een beheersbare regel voor maken. Dit heeft te maken met overstijgend belang.
- Hoe worden de annuleringskosten verdeeld? Antwoord: Annuleringskosten worden eind dit jaar handmatig verdeeld onder de eigenaren. Hier moet een systeemoplossing voor komen.
- Hoe werkt het prijsbeleid t.o.v. de concurrentie? Antwoord: We monitoren dagelijks alle concurrenten om de parken heen. Daarin bepalen we onze prijsstelling. We werken samen met alle partijen zoals Airbnb, Booking.com en Bungalowspecials.
- Hoe werkt de totale korting bij corporate discounts i.c.m. vroegboekkortingen? Dit kan blijkbaar oplopen tot 50% in bepaalde gevallen, wat aan de hoge kant lijkt. Martin bekijkt dit na de vergadering.
- Is het mogelijk de omzetverdeelsleutel binnen jouw cluster toe te voegen aan Mijn Omgeving? Martin neemt deze vraag mee als idee.

Operations

- Staat de activiteitenkalender ook op de boekingsite? Deze staat wel in de app. Iemand checkt of deze ook op de site staat en of deze anders kan worden toegevoegd.
- Wie is op welk park verantwoordelijk voor de verduurzaming? Antwoord: Dit is de Energy Officer.
- Er wordt per woning vanwege kostenbesparing een standaard temperatuur aangehouden van 15 graden. In de communicatie van EP staan soms andere temperaturen genoemd? Iemand bevestigt dat eerst 14 graden de ondergrens was.
- Bij een ex-Toppark gaat de thermostaat automatisch lager als er geen beweging in de woning is. We zijn dit aan het bekijken voor alle parken met nog betere systemen geeft iemand aan. Een systeem dat een koppeling heeft met het reserveringssysteem zou fijn zijn.
- Sommige parken geven een papieren instructie mee aan de gasten. Dit werkt vervuilend. Kan informatie papierloos doorgegeven worden? Iemand is het hier mee eens. Niet elke gast is echter digitaal vaardig. Iemand is hierover in gesprek met communicatie.
- Kunnen eigenaren ook geïnformeerd worden over acties duurzaamheid en Green Key? Antwoord: dit onderwerp zal in de nieuwsbrief worden opgenomen.
- Zijn alle Energy Officers geactiveerd? Antwoord: Ja, voor ieder park is iemand aangewezen. Soms is er verloop geweest en moet vervanging nog worden ingeregeld.
- Er worden nog 'huur mij' stickers van Droomparken gesignaleerd op sommige parken. Iemand geeft aan dat deze – indien gesignaleerd – worden verwijderd.
- Is de Energy Officer fulltime in dienst? Antwoord: dit is verschillend per park.
- Hoe gaan jullie om met het verkeerd gebruik van laadpalen? Antwoord: gasten worden daarop gewezen. De Energy Officer en de technische dienst moeten hierop toezien.
- Vorig jaar is er een 0-meting geweest voor de schoonmaakkosten. Nieuwe tarieven zijn gecommuniceerd. Een procentuele verhoging vanwege inflatie is niet genoemd. Is het subjectief verhoogd? Is het mogelijk dit helder en transparant te communiceren? Antwoord: Er heeft een forse CAO stijging plaatsgevonden binnen de schoonmaak. Iemand zal kijken hoe hij dit het beste kan communiceren naar het verhuurpanel. Of dit heel transparant kan, kan hij op dit moment niet toezeggen.
- Krijgen alle gasten te horen dat de aankomsttijd 16:00 uur is? Antwoord: Ja, dat klopt.

- Op een aantal parken heeft een nieuwe 0-meting plaatsgevonden en is/wordt 160 euro in rekening gebracht aan eigenaren. Antwoord: Mochten hier vragen over zijn, dan kan hiervoor een melding worden aangemaakt in Topdesk en dan zal er inhoudelijk antwoord worden gegeven.
- Waarom werkt EP met meerdere schoonmaakpartijen? Antwoord: dit heeft te maken met de landelijke dekking en niet afhankelijk willen zijn van 1 partij.
- Er is de vorige keer aangegeven dat er in Nederland geen nieuwe parken worden gerealiseerd tot de huidige kwaliteit aangepast is. Is dit nog steeds het geval? Graag nog steeds inzetten op kwaliteit huidige parken. Antwoord: EP is bezig met de kwaliteit van de parken. Andries gaat tijdens de afsluiting in op het ontwikkelen van nieuwe parken.

Owners/BvE's

- Sommige zaken stonden vorig kwartaal toch ook al op de planning? Antwoord: klopt, een hoop zaken worden ook al opgepakt. De afgelopen maanden is bekeken wat er aan acties is gerealiseerd en lopende zaken zijn opnieuw geprioriteerd. We komen ieder kwartaal weer op de roadmap terug. Eind Q2 volgt een overzicht van de gerealiseerde activiteiten ten opzichte van het plan, en worden de prioriteiten voor het komende kwartaal voorgesteld.
- Facturatie is een probleem voor veel eigenaren. Is dit wel een prioriteit? Antwoord: Ja, hier is een werkgroep voor opgezet, die staat ook op de transformatieroadmap. Er zal echter ook gekeken moeten worden naar wat een betere systeemoplossing zou zijn, en dat vraagt tijd. Ted is hier zelf ook bij betrokken.
- Waar staat MJOP voor? Antwoord: Meer Jaren Onderhouds Plan. MJOP's zijn voor alle parken in concept ontwikkeld en zullen in de komende maanden stapsgewijs met de BvEs geconsulteerd en geïmplementeerd worden.
- Bij Molengroet wordt al jarenlang gewerkt met het MJOP. Inzicht in kosten uitgevoerde werkzaamheden was in het verleden echter lastig. In de toekomst moet dit voor de verantwoording beter bijgehouden worden. Andries: Waar al een MJOP is (oud-droomparken) staat in artikel 7 dat als er noodzakelijke onderhoudswerkzaamheden zijn, Droomparken dit zo mag uitvoeren. Eigenaren vroegen om meer inzicht. Daarom is het MJOP bijgesteld. Er vindt een schouw plaats voor inventarisatie voor onderhoud: Eigenaar en EP brengen beide een bedrag in voor onderhoud. Geld dat niet uitgegeven is gaat mee naar de volgende periode. Als er te veel uitgegeven is, is dat voor rekening van EP. Ieder jaar zullen we met de park- en regiomanager een schouw houden op het park of onderhoud uitgevoerd is en wat prioriteiten voor de komende jaren zijn.
- Het rendement van eigenaren kan onder druk staan. Ook de 14,5% stijging van kosten door EP heeft effect. Andries denkt niet dat het rendement overall ontoereikend is, maar beaamt wel dat het onder druk kan staan. Toeristische strategie, prijs, bezetting en kostenbeheersing zal bij het volgende verhuurpanel geagendeerd worden.
- Hoe betrek je eigenaren bij het proces en bij het opstellen van de roadmap. Antwoord: De roadmap is tot stand gekomen op basis van de feedback die vanuit eigenaren is aangedragen en op basis van de NPS eigenaren-tevredenheidssurveys van het afgelopen jaar.
- Ted: Iedere twee weken wordt in de stuurgroep samen bekeken door de EuroParcs directie wat de voortgang van de Transformatieagenda is en of we moeten bijsturen.
- Hoe is Ted verbonden aan EP? Ted is zelf op interim basis aan EP verbonden.
- Verhoging van de verhuur is een prioriteit voor eigenaren. Definieer dit als aparte transformatiewerkstroom.



Verhuurpanel

Maart 2023

Agenda items

01

Terugblik achterliggende periode

02

Plannen komende periode

03

Naamsbekendheid onderzoek

04

Brand-Identity



01

Terugblik achterliggende periode



Early summer campaign

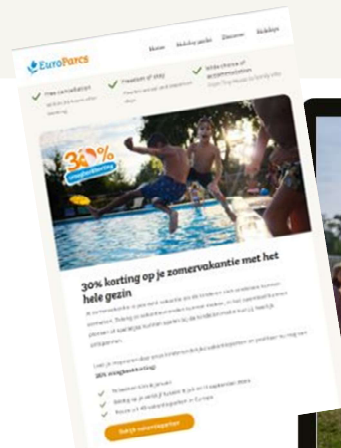
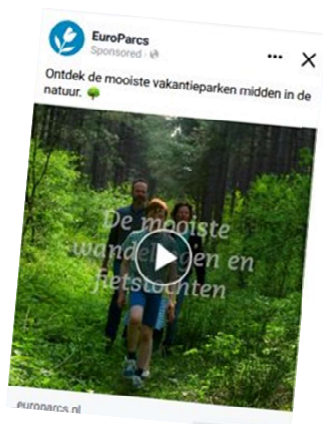
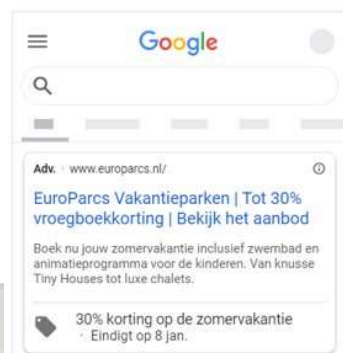


Waarom?

Deze campagne is half december gestart zodat we top of mind zijn tijdens de kerstvakantie en de boekingsperiode begin januari voor de vroege boekers. We sluiten aan bij het boekingsseizoen van reisorganisaties in de markt zoals Corendon/Tui/booking.com etc.

Doelstelling:

Een voorsprong creëren (specifiek in aantallen) voor de zomerperiode, zodat we ons tijdens het laagseizoen meer kunnen richten op campagnes in het laagseizoen.



Dia 4

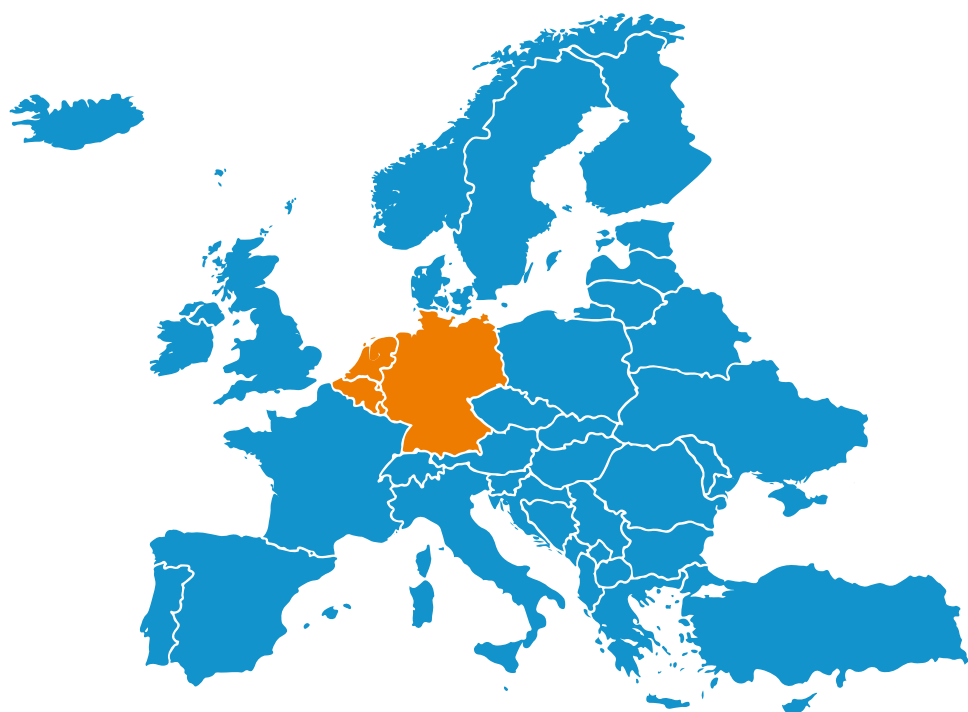
AE0

TV commercial voorbeeld?

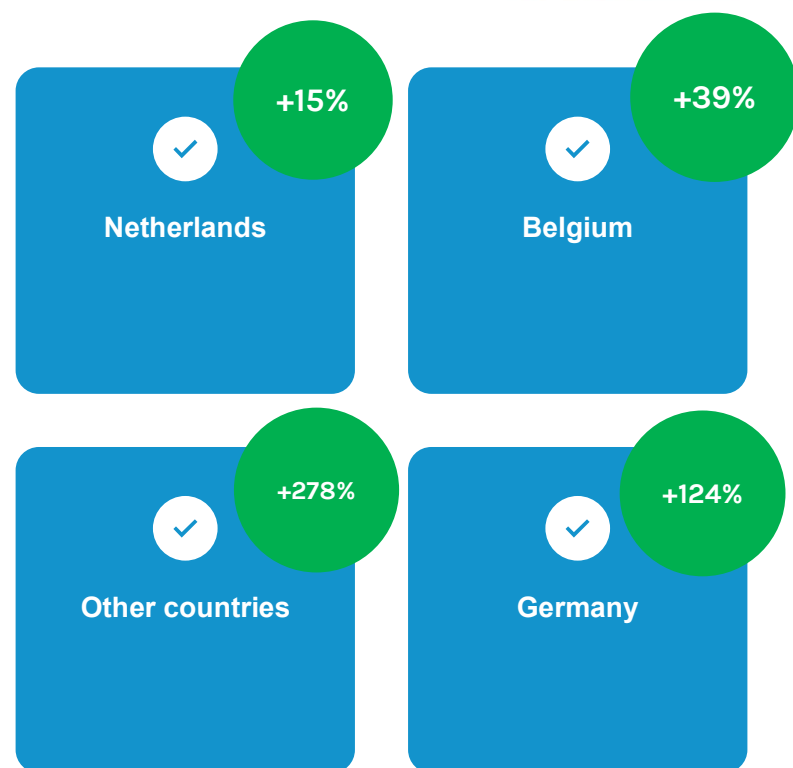
Antoon Bloem | EuroParcs; 2023-02-23T12:01:11.210

Country origin

Total Customer Bill



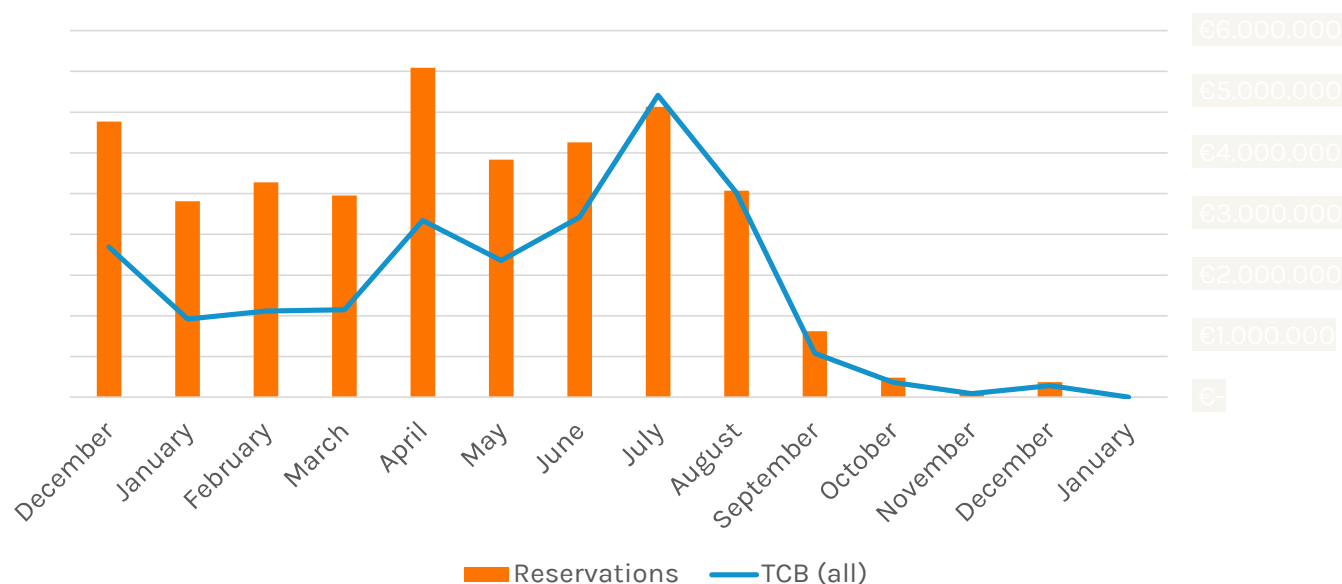
30%
vroegboekorting



High increase for the German and foreign markets. Besides that, a stable growth for the Dutch market

Bookings during whole period (not only for summer)

Booked time periods during this campaign [internet only]



In general, bookings are made for a broad period. in addition to the summer holidays, we also see a high demand for April.

Lead campaigns



Win de Koninklijke Loge
in Thialf tijdens de
Daikin NK Afstanden

3.000 +



WIN TICKETS VOOR
DE KLASSIEKER
EN OVERNACHT IN DE EUROMAST!

Euro
Parcs

21.000+



EuroParcs
Pressegger See

Win een gratis
wintersportvakantie!
Vakantiehuis voor 6 personen.

26.000+

02

Plannen komende
periode

De Buitenkansjes...



De Buitenkansjes is een **overkoepelende campagne** welke gebruikt wordt om de verschillende periodes/acties/feestdagen onder de aandacht te brengen in de vorm van een **aanbeveling** voor een **periode** met een **actie**



Bijvoorbeeld: last minute actie 15%, pasen met vanaf prijs, Aan het water met 20% korting, vroegboek zomer



Afhankelijk van de actie/feestdag/verblijfsperiode worden doelgroepen geselecteerd



Start vanaf 27/02 t/m 16/05

Buitenkansjes



Start: 27/02
Last day: 16/05



‘Dat ene
buitenkansje... Je
hebt ‘t gevonden’



Verblijf periode:

Alle periodes



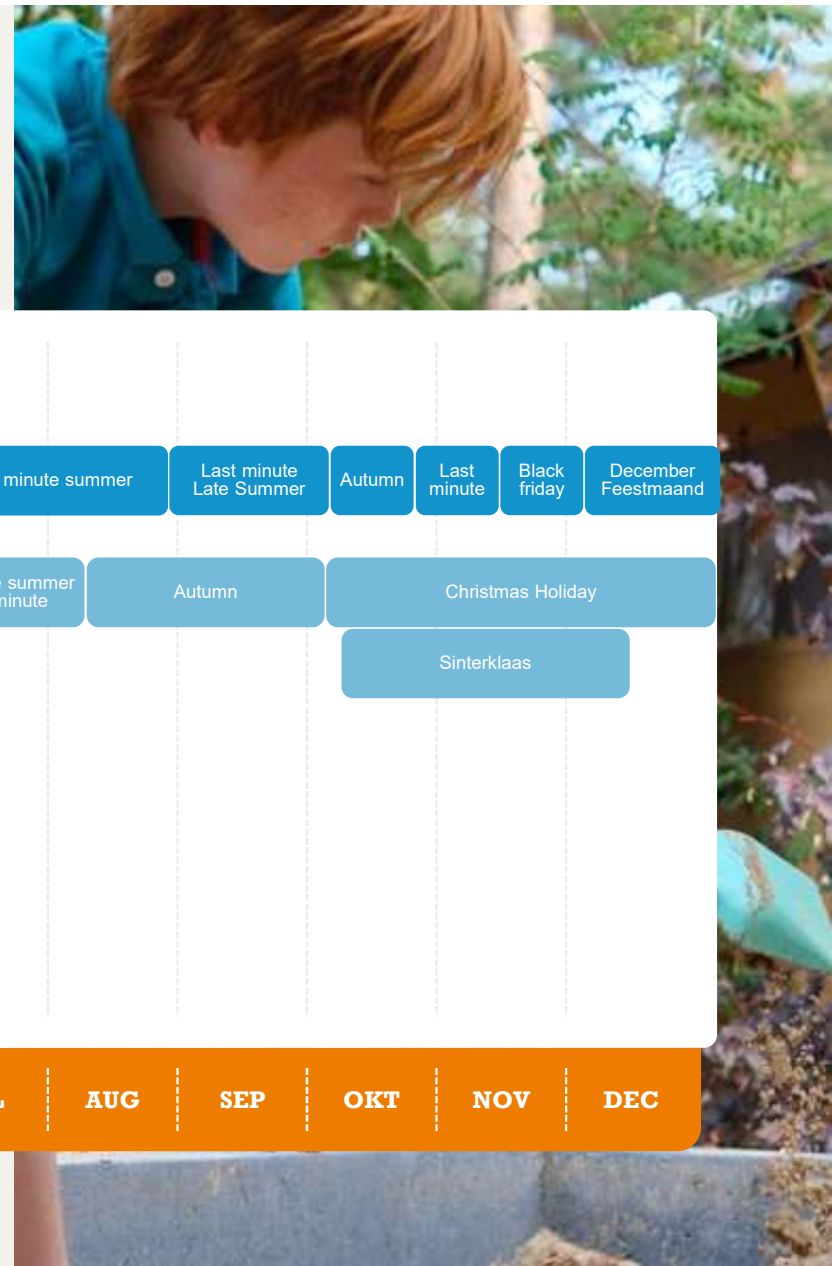
Main focus:
Families (vakanties)

Secundaire:
50+, couples
(last minutes)



Dit is een periode waar
heel veel vakanties en
feestweekenden zijn.
Daarnaast blijft er geboekt
worden voor de zomer. En
moeten we het
laagseizoen proberen op
te vullen.

Campaign strategy 2023



Magnifique
tv/radio/online/offline

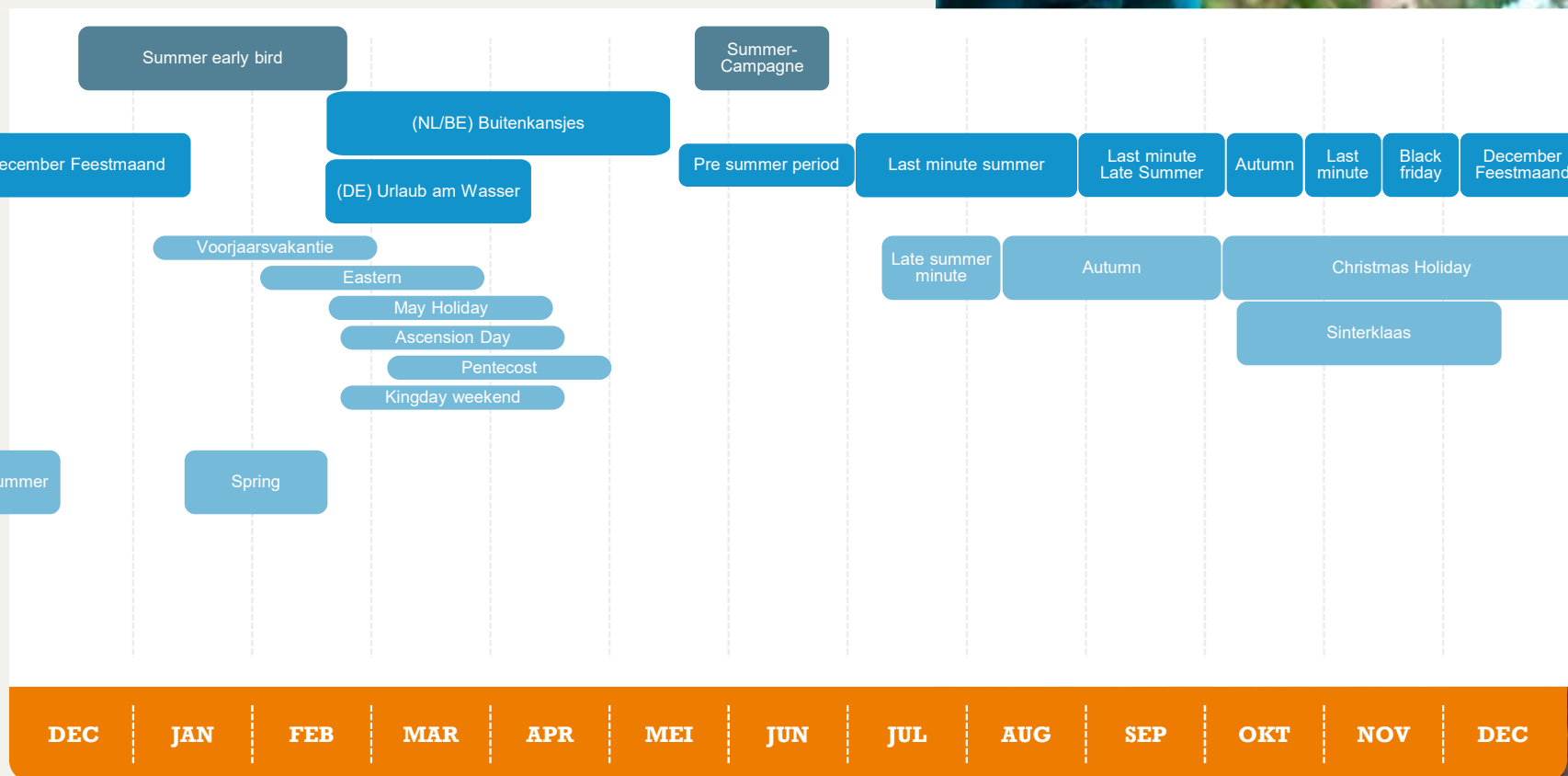
Elite
Paid advertising

Unique
Website/social/newsletter

See
Website/online/
retargeting

Test sleeping

Always





Focus



Alle periodes zijn belangrijk, daarom is het van belang om de aandacht zo goed mogelijk te verdelen



Elke feestdag heeft zijn eigen subcampagne



Per campagne kijken we naar de juiste doelgroep en proberen we zo efficiënt de mensen te benaderen

Online banners

Algemene banner (See)



Specifieke banners (Do)

Obv zoekgedrag kunnen we retargetten

Meivakantie anima...	pasen animatie	Last minute animatie	Pinksteren animatie	Hemelvaart animatie

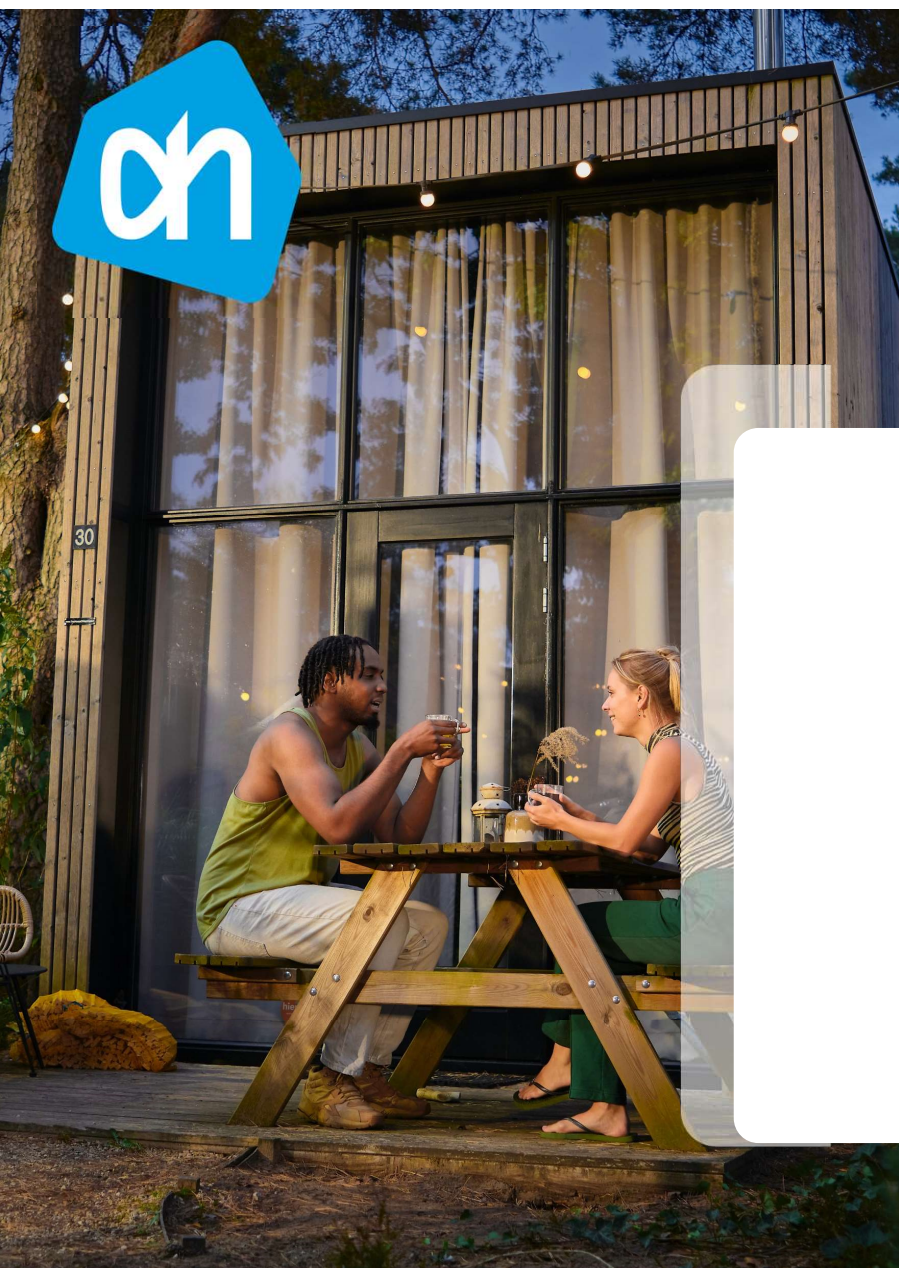
vroegboek zomer a...	vakantie aan het w...	voorjaarsvakantie ...	Buitenkansjes(alge...

Dia 12

AE0

TV commercial voorbeeld?

Antoon Bloem | EuroParcs; 2023-02-23T12:01:11.210



Albert Heijn & EuroParcs



Gezamenlijke campagne vanaf week 18 – 3 weken



**Boeking voor juni, september, oktober.
Voornamelijk voor de garantie objecten**



**Landelijke zichtbaarheid in de
winkels/ mailing/ folders voor EuroParcs**



**Kopen een voucher via AH, verzilveren via ons
platform, 15% commissie gaat naar AH, geen instap
kosten**

Klantprofiel

EuroParcs

Geotype



Ondernemende internetgezinnen

Het weekend is meestal een drukke bedoening in ons gezin. We gaan vaak kinderen naar attractieparken avonden ga regelmatig met partner uit. Veel dingen regel ik internet. Ook de kleding voor het dagelijkse boodschappen betel ik vaak online



Huiselijke Families

De weekenden staan in het teken van het hele gezin. Ik maak dan graag tijd vrij om thuis met de kinderen gezelschapspelletjes te spelen, cupcakes te bakken of nieuwe boeken uit de bibliotheek te lezen. Mijn kinderen vinden het erg leuk om in hun vrije tijd te gamen.

Inkomen

Laag



28

Midden



68

Hoog



187

Opleiding

Laag



48

Midden



98

Hoog



136

Woning

83%
Koopwoning

2-onder-1-kap



170

Vrijstaand



141

Levensfase

Alleenstaanden



36

Gezinnen



172

Paren
zonder kinderen

106

Leeftijd

Jong



79

Middelbaar



137

Oud



69

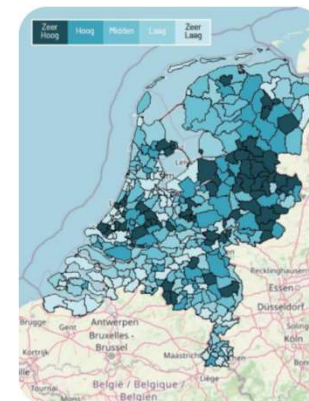
Auto

91%
Bezit een auto

Segment
Sroot

146

Geografie



Urbanisatie

Dorps



121

Matig
Stadelijk

108

Stedelijk



68



EuroParcs klantprofiel

Er is een duidelijk profiel zichtbaar voor het totale EuroParcs klanten profiel EuroParcs klanten

- Wonen in lagere geurbaniseerde gebieden (dorpen, matig stedelijk)
- Zijn gezinnen met zowel jongere als oudere kinderen, maar ook 2-persoons huishoudens
- Wonen in rijtjeswoningen, vrijstaande huizen of 2-onder-1 kap woningen
- Zijn te bereiken via commerciële zenders, streamingdiensten en (digitale) dagbladen
- Vinden groepsactiviteiten en activiteiten buiten leuk om te doen
- Bestellen kleding en boodschappen deels online
- Eten niet per se vegetarisch of biologisch
- Doneren een deel van hun inkomen aan goede doelen, het liefst op gebied van gezondheid

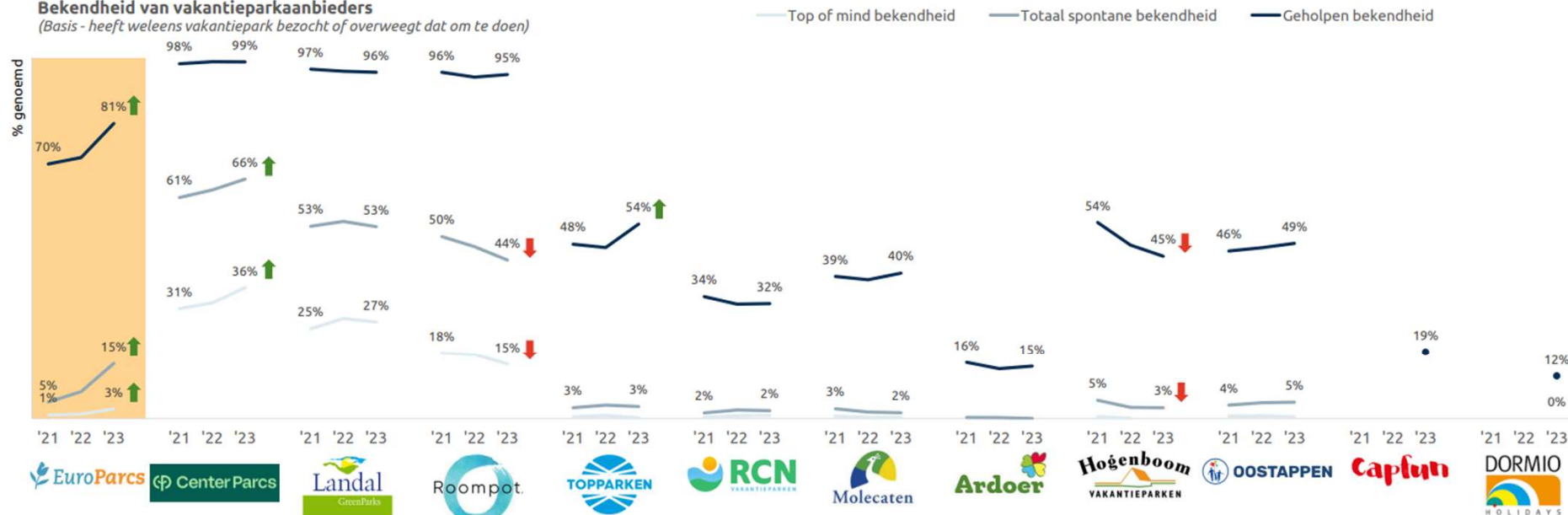
Bekendheid van EuroParcs gestegen

motivation
insights and strategy

Zowel de top of mind (van 1% naar 3%), spontane bekendheid (van 5% naar 15%) als de geholpen bekendheid (van 70% naar 81%) van EuroParcs zijn gestegen ten opzichte van eerdere jaren. De top of mind en spontane bekendheid van Center Parcs liggen ook hoger, net als de geholpen bekendheid van Topparken. De top of mind en spontane bekendheid van Roompot liggen juist lager dan eerdere jaren. Ook de bekendheid van Hogenboom is gedaald.

Bekendheid van vakantieparkaanbieders

(Basis - heeft weleens vakantiepark bezocht of overweegt dat om te doen)



EuroParcs weet zich steeds duidelijker te profileren t.o.v. concurrenten

motivation
insights and strategy

Waar EuroParcs in 2021 nog op de meeste aspecten het laagste scoorde van de vier aanbieders, is er duidelijke verbetering zichtbaar in 2023. Dit lijkt vooral ten koste te gaan van Roompot, dat nu het laagste scoort op de meeste aspecten. Enkel op prijs-kwaliteitverhouding blijft Roompot het goed doen. EuroParcs onderscheidt zich in 2023 op de aspecten vriendelijk personeel, luxe huizen en verhuur van fietsen/scooters.

Center Parcs onderscheidt zich net als in eerdere metingen met extra faciliteiten/activiteiten voor kinderen en gezinnen, aanwezigheid van restaurant/café, luxe huizen en men bezoekt dit park vaak uit gewoonte.

Landal Greenparks scoort net als eerdere jaren hoog op de goede ligging, prettige huizen, goede prijs-kwaliteitverhouding en goede ervaringen.

Basis: vakantieparkaanbieder bezocht in de afgelopen vijf jaar

	 EuroParcs	 Center Parcs	 Landal Greenparks	 Roompot
Goede ligging van het park	45%	47%	54%	44%
Goede/Prettige huizen	44%	38%	53%	43%
Goede prijs-kwaliteitverhouding	40%	29%	48%	50%
Vriendelijke personeel	26%	21%	23%	18%
Keuze uit luxe huizen	26%	25%	23%	14%
Aanwezigheid restaurant/café	22%	33%	26%	20%
Goede ervaringen mee gehad/over gehoord	22%	36%	42%	33%
De extra faciliteiten/activiteiten voor kinderen en gezinnen	21%	40%	25%	19%
Verhuur van fietsen/scooters aanwezig	12%	9%	5%	8%
Gewoonte/ik ga hier altijd heen	8%	17%	12%	9%

↔ Leesrichting

Merk identiteit



Samen met merkbureau gaan we de EuroParcs Brand Strategie uitwerken en neerzetten



Wie zijn we? Waar staan we voor?
Waar bevinden we ons t.o.v. onze concurrenten



Uitdaging hierin zal zijn het combineren van de twee merken Real Estate en Tourism





Bedankt!





Operations

11 maart '23 – Verhuurpanel

Introductie



**Ieman
Hoogenboom**

Business Unit Manager NL
EuroParcs



Agenda items

01

Vernieuwd F&E concept

02

Duurzaamheid / Energie
maatregelen

03

Horeca

04

Stafless shop

Na de operationele update



Owners/BVE

Ted Aerts



Vernieuwd concept Fun & Entertainment



- 24/7 activiteiten
- Meer losse events
- Groter publiek
- Hybride teams per regio

- Sup2Go
- Knutselcorner
- Digitale speurtochten
- Expeditie EuroParcs
- Silent Disco



Voorbeelden Hybride teams zomer

Hybride
teams



1.

- Expeditie EuroParcs
- Fun Football



2.

- De Alleskunner
- Archery Tag



3.

- Lasergame
- Lego Masters



4.

- Silent Disco
- Kindershow



5.

- De Knuffelworkshop
- Knutsel museum



6.

- Slijmspektakel
- XXL Bamboe bouwen



Hybride teams zorgen voor Europarcs branded activiteiten van hoge kwaliteit

* ieder team beschikt over een slecht weer variant

EuroParcs



Creative team



Show masters



Sport freakz

Duurzaamheid



- Inmiddels al 14 parken met Green Key certificering
- Bewustwording creëren bij de gast
- Stimuleren biodiversiteit
- Energy officers
- Energy dashboard
- Biodiversiteit





Biodiversiteit

Energy

The background image shows a scenic view of a park. In the foreground, there is a calm canal with lily pads. To the left, there are lush green bushes and trees. In the background, several houses with red-tiled roofs and white walls are visible, nestled among more trees. The sky is blue with some light clouds.

Energy Officer

- Verantwoordelijke Energy Officer per park aangewezen
- Creëren van bewustwording van het energie verbruik
- Dagelijkse controle op energieverbruik algemene voorzieningen
- Gebruik van controle lijsten
- In woningen alle verbruikers uitschakelen bij niet gebruik
- Uitvoer overige energiebesparende maatregelen

Europarcs

Dashboard

Overzicht

Verbruik

Inzicht

Documenten

Projecten

Help

NAVIGATIE Europarcs

Europarcs (65 Locaties) EIGENSCHAPPEN

CO2 emissie

Jaar	CO2 emissie (k)
2021	5.5
2022	7.5
2023	11.5

Elektriciteitsverbruik

Jaar	Elektriciteitsverbruik (M)
2021	8
2022	12
2023	20

Gasverbruik

Jaar	Gasverbruik (M)
2021	1.2
2022	1.2
2023	1.5

Hoofdmeters

1 tot en met 28 feb. 2023

1 tot en met 31 mrt. 2023

Gas	192.620 m³	33.420 m³
Levering	1.694.858 kWh	272.618 kWh
Piek	797.913 kWh	131.283 kWh
Dal	896.945 kWh	141.334 kWh

Notities

NOTITIE MAKEN

NOTITIE TYPE: Alles

Geert@elix.nl 8 DEC. 2022

Welkom bij ELIX - Energiemonitoring

PAD: Europarcs

Toon verbergen

Energy Dashboard geïntroduceerd

Horeca in eigen beheer

Tijdslijn

- Oktober 2022 faillissement Yvey.
- November 2022 EuroParcs neemt Horeca in eigen beheer op 18 NL parken en 2 BE parken.
- Januari 2023 Horeca EuroParcs Buitenhuisen in eigen beheer.
- Horeca EuroParcs Hindeloopen (park in ontwikkeling) wordt ook in eigen beheer geëxploiteerd.

Motieven voor exploitatie in eigen beheer

- Continuïteit voor park, gasten en medewerkers
- Verbeterde samenwerking tussen Front Office en Horeca om gastbeleving te vergroten
- Synergievoordelen voor totale operatie op het park





EuroParcs als Horecaondernemer

De overname van de Horeca brengt een aantal randvoorwaarden met zich mee waar EuroParcs aan moet voldoen:

- Horecaverunningen (exploitatie en alcohol)
 - 18 parken, 17 gemeentes -> iedere gemeente stelt andere eisen.
 - Medewerkers op cursus voor Sociale Hygiëne.
- Systemen/procedures
 - Inrichten van totale achterkant: kassa, keukenmanagement, leveranciers.
 - Handboeken, werkwijzen, HACCP registratie, etc
- Recruitement
 - Uitdagende arbeidsmarkt, zeker voor (gekwalficeerd) horecapersoneel.
 - Zowel opbouwen van vaste team (manager, chef) als flexibele schil voor drukke periodes.

Invulling horeca concept

Voor dit seizoen geen aanpassingen in de uitstraling of aankleding van onze restaurants en cafetaria.

Wel wordt er kritisch gekeken naar de menukaart, waarbij rekening wordt gehouden met de volgende criteria:

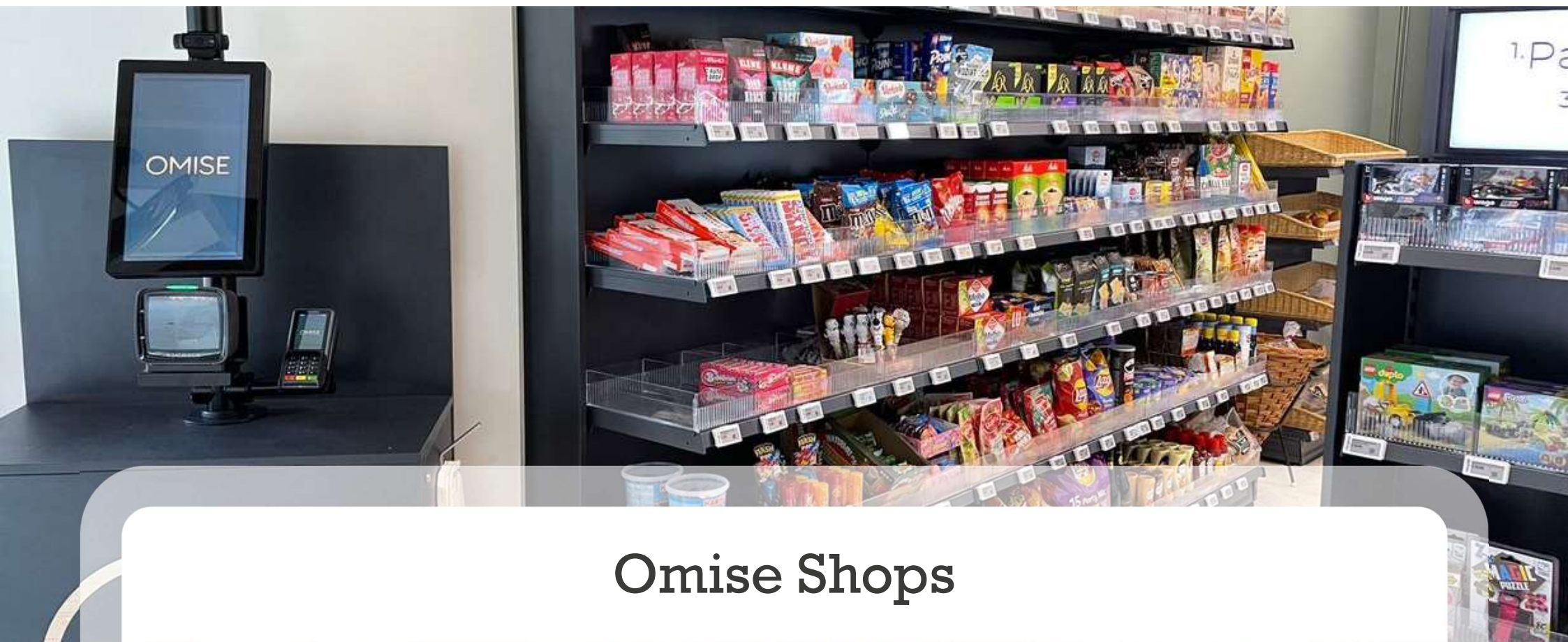
- Kwaliteit leveren, ook met beperkte kennis in de keuken.
- Acceptabele prijzen rekenen, ook met stijgende kosten voor grondstoffen, energie en arbeid.
- Focus op populaire gerechten voor een breed publiek, aangevuld met lokale en seizoen specials passend bij het park en het moment.





Op naar het seizoen!

Doelstelling is in april up and running te zijn. Grootste bottleneck hierin is voor ongeveer de helft van de parken nog altijd de vergunning, gevolgd door recruitment om de teams compleet te krijgen.



Omise Shops

Staffless, externe bevoorrading, alle vergeten boodschappen

**Everyday a little better ...
Everyday a new fan**

Bedankt!

Welkom!

Verhuurpanel 11 Maart 2023

📍 Wije Werelt

🕒 10:00

Introductie



Martin de boer

**Directeur Verhuur
EuroParcs**



*We are here for you,
how can we help you?*

Agenda items

01

Update verhuur

05

Uniform prijsstelling

02

Omzet verdeelsleutel

06

Features

03

Flexibel reseveren

07

Ideas

04

Klantprofiel

..

Na de verhuurupdate



Marketing

Marco Budding



Operations

Ieman Hoogenboom



Owners/BVE

Ted Aerts

Roadmap

Wanneer	Onderwerp	Toelichting	Status
Q4 – 2022 -> Q1 - 2023	Upgrade Mijn Omgeving	Meer functionaliteiten en overzichten in mijn omgeving	
Q1 - 2023	Aansluiting Duitse reisbureaus (2000)	Groter bereik in Duitsland voor boekingen	
Q1 - 2023	Direct betalen binnen 6 weken	Funnel website gewijzigd met doel betalen	
Q1 - 2023	Flexibel reserveren	Verblijfsduur, -lengte en boeken op dag van aankomst	
Q4 – 2022 -> Q2 - 2023	Aanpassingen omzetverdeelsleutel	Verbetering omzet verdeling	
Q4 – 2022 -> Q2 - 2023	Controle van omzetverdeelsleutel	Controle van Maxxton systeem	
Q1 - 2023	Meerdere woningen in 1 boeking / pakketten	Meer boekingsmogelijkheden	



Update verhuur



Σύνολο Διαθέσιμων Δεδομένων



Σύνολο σε 12 Μήνες

Περίοδος	Αριθμός Διαθέσιμων Δεδομένων	Αριθμός Διαθέσιμων Δεδομένων	Αριθμός Διαθέσιμων Δεδομένων	Αριθμός Διαθέσιμων Δεδομένων	Αριθμός Διαθέσιμων Δεδομένων
12 Μήνες	12	12	12	12	12

Τμήμα Διαθέσιμων Δεδομένων

Περίοδος	Αριθμός Διαθέσιμων Δεδομένων	Αριθμός Διαθέσιμων Δεδομένων	Αριθμός Διαθέσιμων Δεδομένων	Αριθμός Διαθέσιμων Δεδομένων	Αριθμός Διαθέσιμων Δεδομένων
12 Μήνες	12	12	12	12	12

Σύνολο σε 12 Μήνες

Περίοδος	Αριθμός Διαθέσιμων Δεδομένων	Αριθμός Διαθέσιμων Δεδομένων	Αριθμός Διαθέσιμων Δεδομένων	Αριθμός Διαθέσιμων Δεδομένων	Αριθμός Διαθέσιμων Δεδομένων
12 Μήνες	12	12	12	12	12

Σύνολο σε 12 Μήνες

Περίοδος	Αριθμός Διαθέσιμων Δεδομένων	Αριθμός Διαθέσιμων Δεδομένων	Αριθμός Διαθέσιμων Δεδομένων	Αριθμός Διαθέσιμων Δεδομένων	Αριθμός Διαθέσιμων Δεδομένων
12 Μήνες	12	12	12	12	12



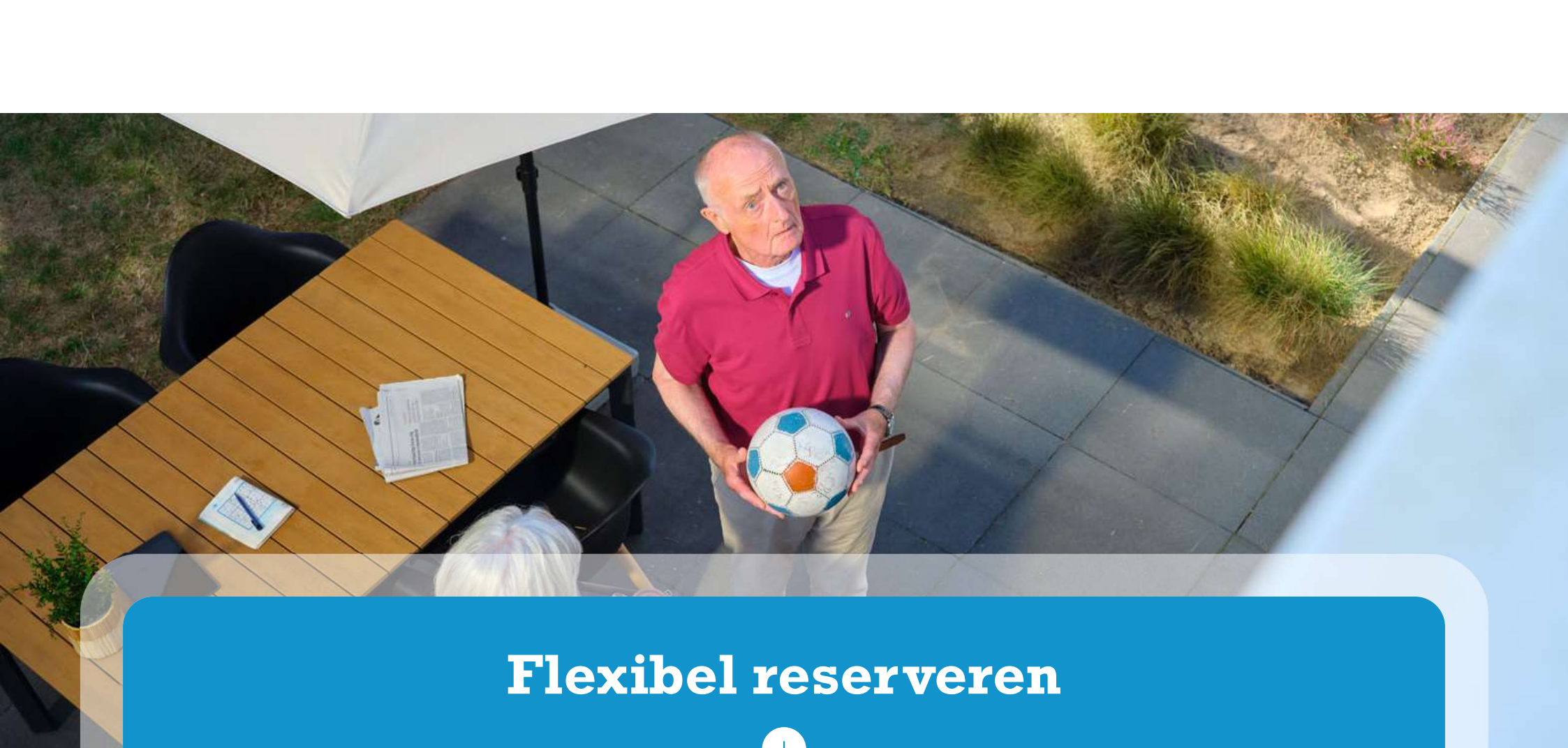
Energietegemoetkoming





Omzetverdeelsleutel





Flexibel reserveren



Flexibility is key

1.

Gasten boeken later
en later
(last minute)

2.

Gasten willen alle
dagen boeken

3.

Veranderingen in
aankomst, datum en
locatie zijn
gemeengoed

4.

Gasten verwachten
steeds meer
flexibiliteit

5.

Internationale groei
zorgt voor nieuwe
inzichten en vraagt
om aanpassingen



***Flexibiliteit is een groot voordeel richting de gast,
maar ook richting onze concurrenten***

Flexibele vakanties



Voorjaarsvakantie staat open



Optimalisatie door techniek en team



Testen op De Zanding,
Buitenhuizen, Spaarnwoude,
Het Amsterdamse Bos,
Brunssumerheide



Bij succes uitrol over
de overige parken, per periode

(Pasen en Pinksteren sinds
deze week obv goede resultaten
open voor vrijdag / maandag)

Flexibel verblijf mogelijk

Twee in plaats van drie

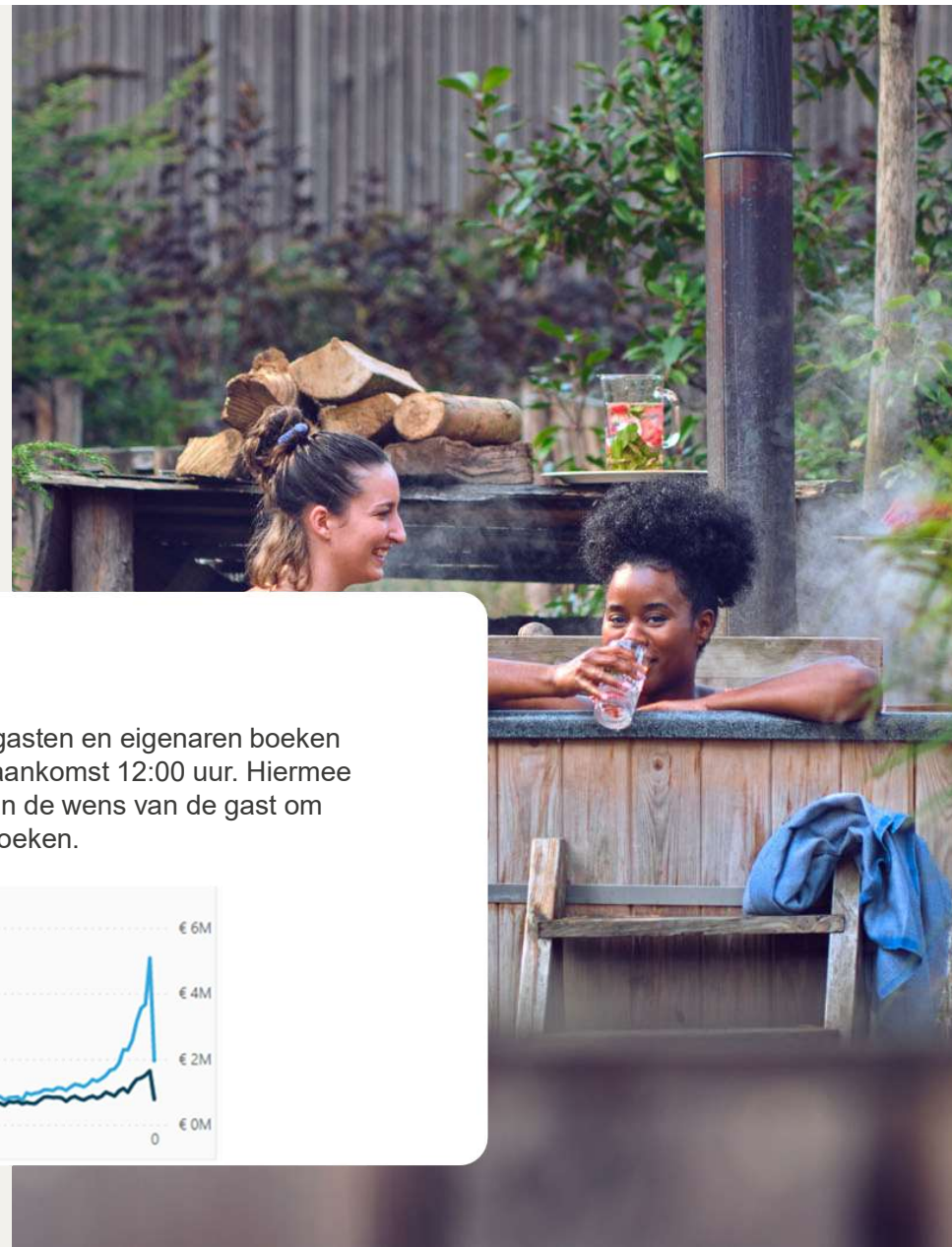
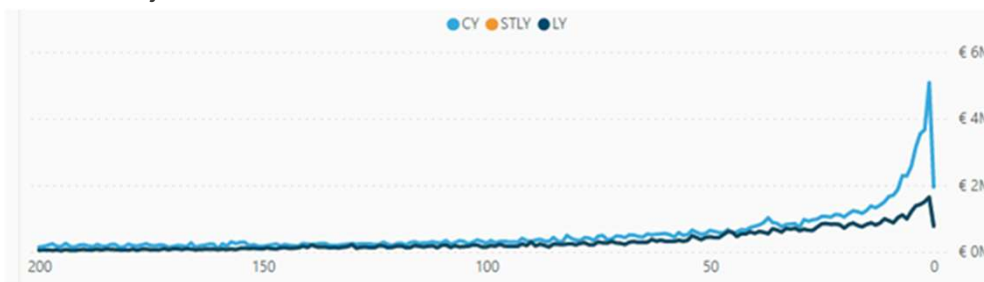
Boeken op dag van aankomst

De gast heeft wat te kiezen

In 2023 kan de gast minimaal twee nachten verblijven in plaats van minimaal 3 nachten.

In verschillende kleinere (hotel concurrentie) accommodaties is de minimale verblijfsduur 1 nacht

Vanaf 6 maart kunnen gasten en eigenaren boeken tot en met de dag van aankomst 12:00 uur. Hiermee komen we tegemoet aan de wens van de gast om (hyper) last minute te boeken.

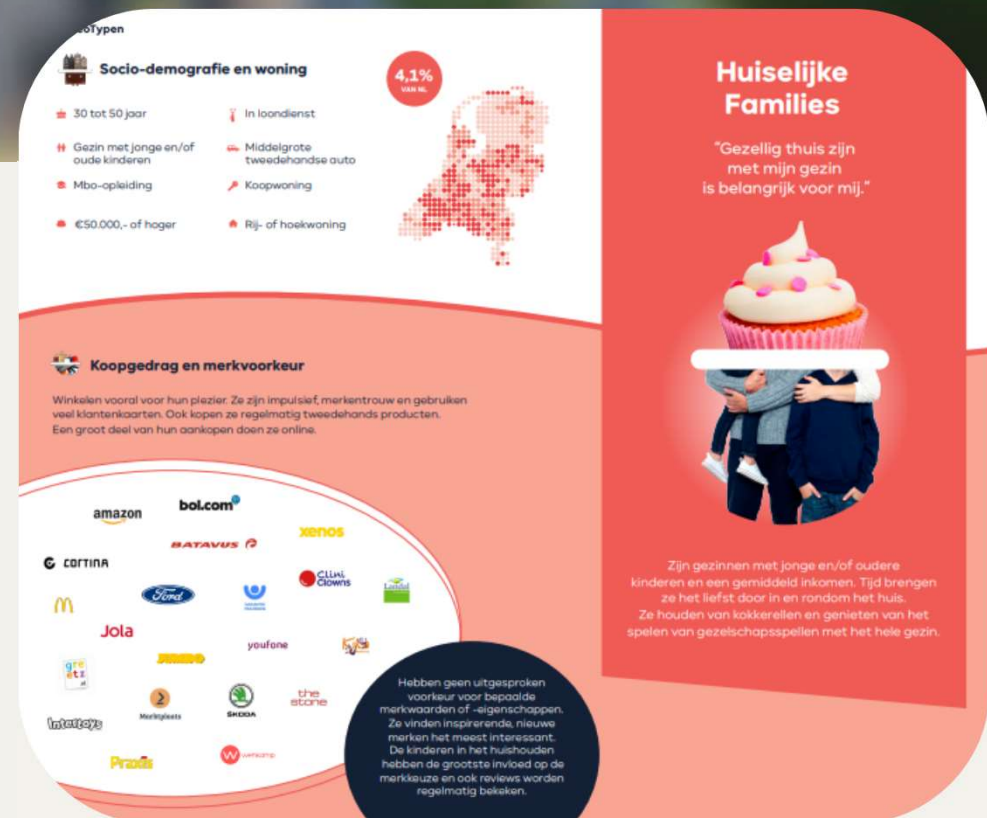




Klantprofiel



Klanten obv geo typen



Customer profile **EuroParcs**

Geotype



Ondernemende internetgezinnen

Het weekend is meestal een drukke bedoening in ons gezin. We gaan vaak met kinderen naar attractieparken, in de avonden ga ik regelmatig met partner uit. Veel dingen regel ik via internet. Ook de kleding en de dagelijkse boodschappen bestel ik vaak online



Huiselijke Families

De weekenden staan in het teken van het hele gezin. Ik maak dan graag tijd vrij om thuis met de kinderen gezelschapspelletjes te spelen, cupcakes te bakken of nieuwe boeken te lezen. Mijn kinderen vinden het erg leuk om in hun vrije tijd te gamen.

Inkomen

Laag



28

Midden



68

Hoog



187

Opleiding

Laag



48

Midden



98

Hoog



136

Woning

83%
Koopwoning

2-onder-1-kap



170

Vrijstaand



141

Levensfase

Alleenstaanden



36

Gezinnen



172

Paren
zonder kinderen



106

Leeftijd

Jong



79

Middelbaar



137

Oud



69

Auto

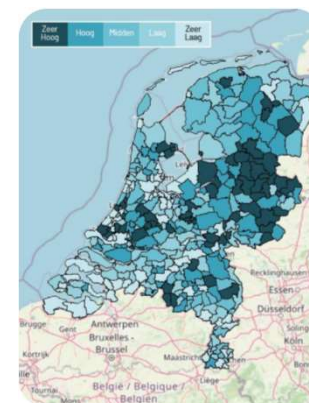
91%
Bezit een auto

Segment
Sroot



146

Geografie



Urbanisatie

Dorps



121

Matig
Stadelijk



108

Stedelijk



68

A photograph of three children playing in a sandbox. A boy in a teal shirt and green shorts is leaning over, holding a green shovel. Two girls, one with long brown hair and one with curly dark hair, are sitting on the sand. In the background, there is a wooden building and some greenery.

Uniforme prijsstelling alle kanalen



Concurrentie bevindt zich extern, niet intern: korte update

Rate parity

Inmiddels hanteren we met bijna alle externe partners (zoals Booking.com of BungalowSpecials) uniforme prijzen voor korte verblijven (tot 21 nachten) in onze accommodaties. Nummer 83 op Bad Hoophuizen is bij ons op de website gelijk geprijsd als bij Booking.com. Dit noemen we in de sector 'rate parity'. Dit is mogelijk doordat deze partners direct verbinden zijn met ons boekingssysteem en zo de prijzen ontvangen die wij hanteren. .

Het grote voordeel

Is dat het niet leidt tot discussie met gasten en geen concurrentie intern veroorzaakt. Er is geen sprake van onderlinge prijsverschillen om de goedkoopste te willen zijn. Niet binnen alle woningen van hetzelfde type en niet binnen de verschillende kanalen. Dit is cruciaal om een zo goed mogelijk resultaat te kunnen boeken.

Uitzonderingen

- 01** De laatste traditionele touroperator werkt met bruto prijzen als basis. Hierdoor zijn zij veelal duurder dan de rest. We zijn in gesprek om dit naar netto (rate parity) te brengen
- 02** Om een gezonde ontwikkeling te hebben in de verhuuropbrengsten is het zaak dat ook eigenaren dezelfde prijzen gebruiken. We moeten over alle kanalen heen, inclusief eigenaren, één tarief hanteren. Uiteraard zullen wij in gesprek met de eigenaren in kwestie een werkbare oplossing zoeken.



Mijn omgeving 'features'



Mijn omgeving was toe aan vernieuwing



Verbeterpunten

- Documenten onoverzichtelijk
- Reserveringen onoverzichtelijk
- Downloaden reserverings overzicht
- Ontbrekend overzicht van opbrengst
- Mobiele versie onoverzichtelijk

Dit zijn de belangrijkste features

- Nieuwe weergaven qua overzichten
- Mobile friendly en daarnaast op desktop goed te zien
- Reserveringen zijn open te klappen voor meer informatie
- Grafieken gebruikt voor onder meer omzet.
- Informatie gesorteerd op datum van boeken met inzage van boekingsdatum
- Een exporteerknop die een excel opslaat

Dashboard

Omzet

Alle objecten

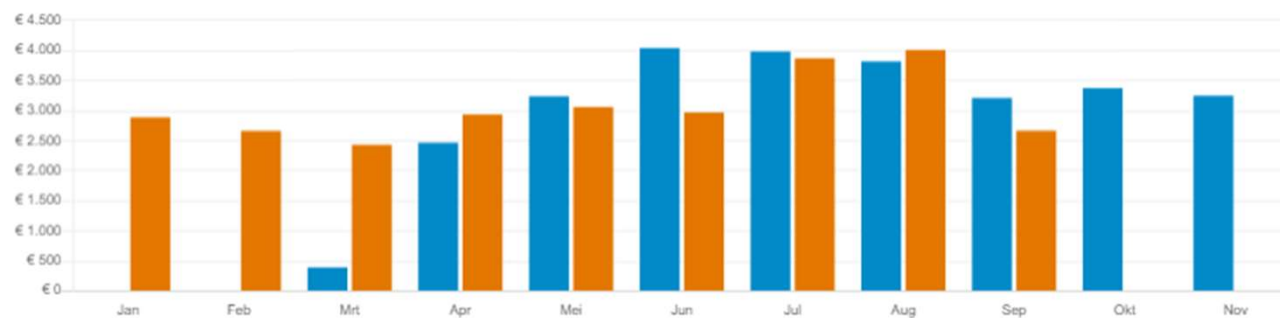
2023

Omzet 2022

Omzet 2023

€ 30.901

€ 27.507



Dashboard

Laatste reserveringen

[Mijn objecten →](#)

-  **wo 30 nov 2022 - za 31 dec 2022**
(31 nachten) - Hackfort 6 - 0326
vr 23 sep 2022 >
-  **ma 31 okt 2022 - wo 30 nov 2022**
(30 nachten) - Hackfort 6 - 0326
vr 23 sep 2022 >
-  **vr 30 sep 2022 - ma 31 okt 2022**
(31 nachten) - Hackfort 6 - 0326
vr 23 sep 2022 >
-  **wo 31 aug 2022 - vr 30 sep 2022**
(30 nachten) - Hackfort 6 - 0326
ma 02 mei 2022 >
-  **zo 31 jul 2022 - wo 31 aug 2022**
(31 nachten) - Hackfort 6 - 0326
ma 02 mei 2022 >

Laatste documenten

[Alle documenten →](#)

- Factuur 90421000514000**
vr 31 dec 2021 >
- Factuur 90421000552000**
vr 31 dec 2021 >
- Factuur 90421000514002**
di 20 apr 2021 >
- Factuur 90421000552002**
di 20 apr 2021 >
- 2021-02 Verhuurafrekening**
di 23 mrt 2021 >

Oud

2023 2022 2021

[Exporteer overzicht](#)

Periode	Reserveringsnr.	Personen	Totaal prijs	Netto opbrengst	
 vr 30 dec 2022 - vr 06 jan 2023 (7 nights)	 92223000191000	 2	€ 311,11	€ 233,33	 Nieuw
 vr 27 jan 2023 - za 04 feb 2023 (8 nights)	 92223000634000	 3	€ 425,70	€ 319,28	 Nieuw
 vr 17 feb 2023 - ma 20 feb 2023 (3 nights)	 92223000653000	 3	€ 226,90	€ 170,18	 Nieuw
 do 06 apr 2023 - di 11 apr 2023 (5 nights)	 92223000668000	 3	€ 380,80	€ 285,60	 Nieuw
 za 15 apr 2023 - vr 21 apr 2023 (6 nights)	 92223000679000	 4	€ 406,90	€ 305,18	 Nieuw
 vr 26 mei 2023 - di 30 mei 2023 (4 nights)	 92223000290000	 2	€ 394,55	€ 295,91	 Nieuw
 di 30 mei 2023 - zo 04 jun 2023 (5 nights)	 92223000160000	 2	€ 403,90	€ 302,93	 Nieuw
 do 08 jun 2023 - zo 11 jun 2023 (3 nights)	 92223000827000	 3	€ 244,30	€ 183,23	 Nieuw
 vr 07 jul 2023 - ma 24 jul 2023 (17 nights)	 92223000742000	 4	€ 1.478,10	€ 1.108,58	 Nieuw
 ma 07 aug 2023 - vr 11 aug 2023 (4 nights)	 92223000775000	 2	€ 441,50	€ 331,13	 Nieuw

Nieuw

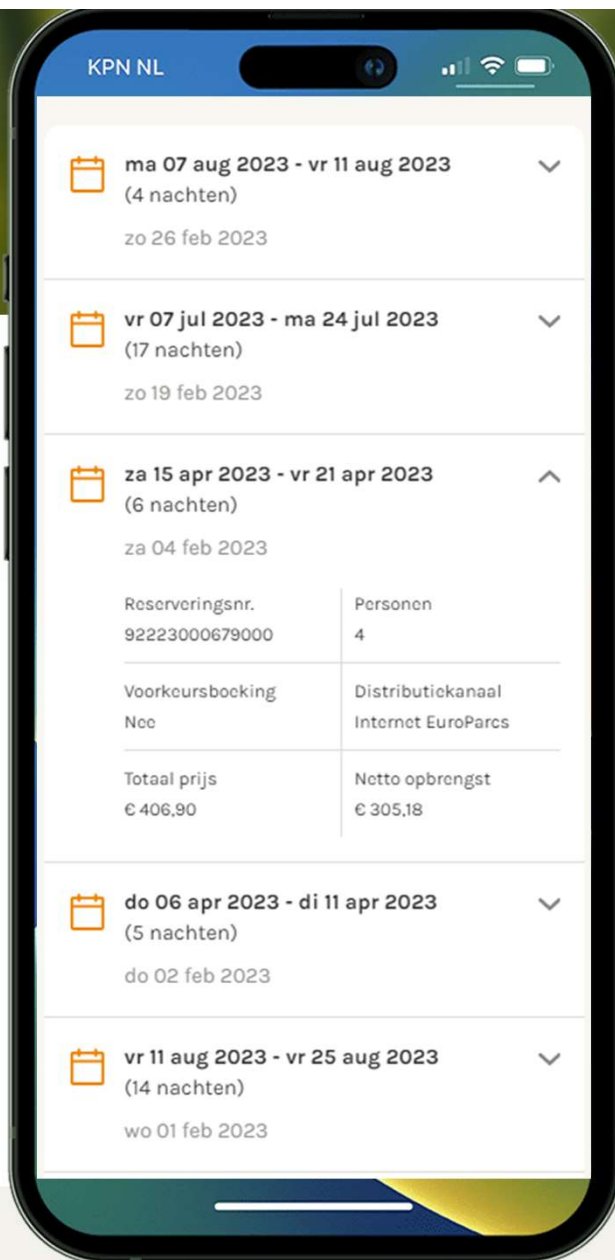
2023

Sorteren Toon als kalender

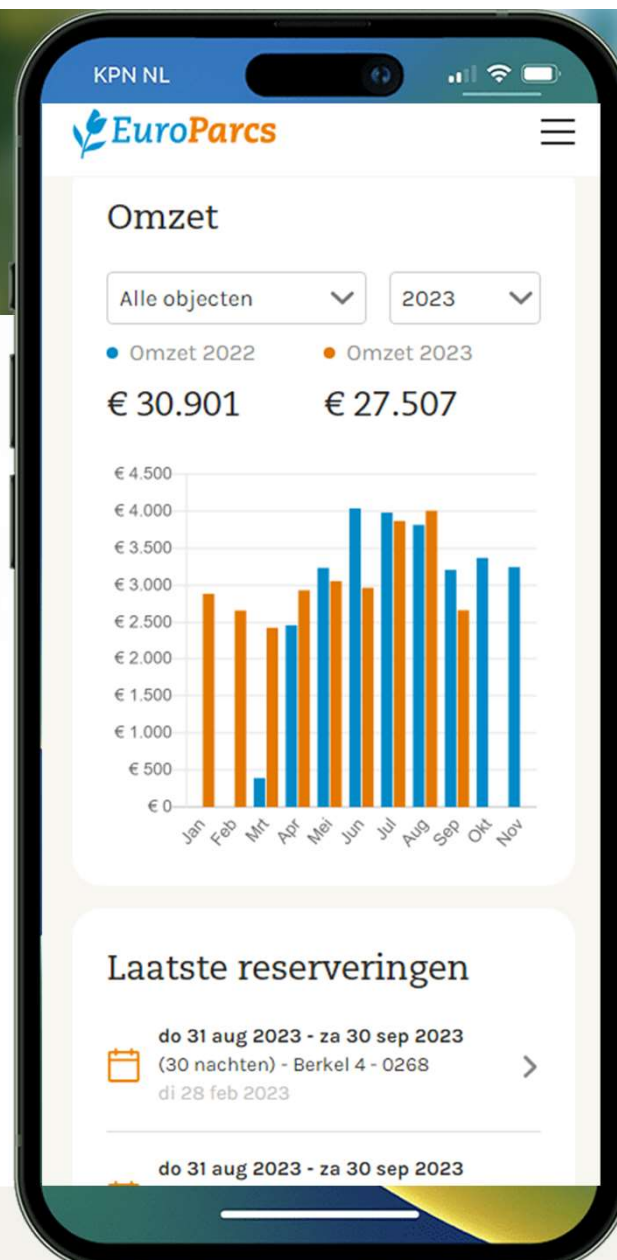
Periode	Bookingsdatum	Reserveringsnr.	Personen	Totaal prijs	Netto opbrengst	
ma 07 aug 2023 - vr 11 aug 2023 (4 nachten)	zo 26 feb 2023	92223000775000	2	€ 441,50	€ 331,13	▼
vr 07 jul 2023 - ma 24 jul 2023 (17 nachten)	zo 19 feb 2023	92223000742000	4	€ 1.478,10	€ 1.108,58	▼
za 15 apr 2023 - vr 21 apr 2023 (6 nachten)	za 04 feb 2023	92223000679000	4	€ 406,90	€ 305,18	▲
Reserveringsnr. 92223000679000	Personen 4					
Voorkeursbooking Nee	Distributiekanaal Internet EuroParcs					
Totaal prijs € 406,90	Netto opbrengst € 305,18					
vr 17 feb 2023 - ma 20 feb 2023 (3 nachten)	ma 30 jan 2023	92223000653000	3	€ 226,90	€ 170,18	▼
vr 27 jan 2023 - za 04 feb 2023 (8 nachten)	do 26 jan 2023	92223000634000	3	€ 425,70	€ 319,28	▼
vr 26 mei 2023 - di 30 mei 2023 (4 nachten)	wo 14 dec 2022	92223000290000	2	€ 394,55	€ 295,91	▼

Detail na klik

Op mobiel



EuroParcs



Weergave



Ideas

