

Prijzen verhogen of bezettingsgraad verbeteren?

“Hoe verloopt het seizoen? Hoe vol staan bij jou de jaarplaatsen?” Ongetwijfeld vragen die u als ondernemer tijdens of aan het eind van het seizoen krijgt. En nee, dat is niet gek. Want elke ondernemer is erg benieuwd hoe de collega’s het gedaan hebben. Een analyse van de resultaten is een eerste stap om samen sneller verder te komen.

Als een ondernemer weet hoe de concurrentie het doet, vergelijkt hij dit vaak op subjectieve wijze met de eigen resultaten. Is dat wel terecht? Vaak zijn de prestaties van campings en vakantieparken onderling lastig met elkaar te vergelijken door verschillen in grootte van plaatsen, aanbod van type verblijven, faciliteiten en bedrijfsvoering.

Wel zijn campings en vakantieparken bedrijfseconomisch goed met elkaar te vergelijken. Een goede methode is een vergelijking op basis van de productiviteit van het bedrijf. De productiviteit per campingplaats – of zelfs per m² – kan relatief eenvoudig worden berekend en is gelijk aan de gerealiseerde kale verhuuropbrengst. De productiviteit blijkt uit het reserveringsysteem of is te berekenen door de logiesomzet (kale verhuuropbrengst) te delen door het aantal plaatsen.

Voor een bedrijfseconomisch gezonde exploitatie van een camping of vakantiepark gaan wij meestal uit van **productiviteitsnormen** die gehaald moeten worden. Deze zijn wel sterk afhankelijk van de locatie en dus de grondprijzen van bedrijven. Om toch een vergelijking te maken hebben wij een indicatieve bandbreedte aan productiviteitsnormen voor kustbedrijven en bedrijven in het binnenland berekend.

REGIO'S	KAMPEERPLEK, JAARPLAATS	VAKANTIEWONING
BINNENLAND	€ 1.250 - € 1.750	€ 12.500 - € 17.500
KUST	€ 2.000 - € 2.500	€ 22.500 - € 27.500

Vraag de volgende keer eens aan uw mede-ondernemer hoe het gaat, wat de positieve en minder leuke punten van het seizoen zijn (wat voor iedereen ongetwijfeld herkenbaar is). Ga vervolgens ook eens om tafel om de verschillen in productiviteit van uw beide bedrijven onder de loep te nemen. Zo kunt u erachter komen of een hogere productiviteit bereikt kan worden door hogere prijzen of komt u erachter dat er een hogere bezetting gegenereerd moet worden, bijvoorbeeld door middel van een sterker marketingkanaal, verbeterde automatisering of investeringen passend bij uw concept. Wij denken graag met u mee.

Vragen? Neem contact op met Rutger van de Maat, r.vandemaat@zka.nl of 06 86867721.

