

# Kennisupdate LIVE: BOOST



# Even voorstellen



# Ondernemers- dilemma's

- Zijn mijn tarieven in lijn met de kwaliteit van mijn bedrijf?
- Is mijn bezettingsgraad eigenlijk wel goed?
- Zijn er bepaalde perioden waar ik meer op in moet zetten?
- Gericht op welke landen zou ik mijn marketingbudget moeten inzetten?
- Loop ik in lijn met de begroting die ik gemaakt heb?
- Hoe scoor ik echt op gasttevredenheid?

© Toeractief

# Wat is benchmarking?

---

- Buikgevoel & intuïtie → feiten & cijfers → context
- Hoe doen wij het over tijd (year-to-date), en hoe doen we het in verhouding tot anderen (ten opzichte van de markt)
- Omzetbenchmark: bezetting, prijzen, RevPAR vs. kostenbenchmark (in % van de brutowinst of omzet), gasttevredenheid etc.

## Voordelen van benchmarking

---

- Inzicht in concrete verbeterpunten: wat heeft prioriteit
- Interne motivatie voor personeel
- Risicobeheersing
- Vaak hogere efficiëntie: 10-30% sneller of goedkoper door efficiënt benchmarken
- Betere financiële resultaten: 5-20% winstgroei
- Realistische doelstellingen





© VVV Zeeland

# Bedrijfsvergelijking

- 3 groepen geformeerd
- Campings, hotels, minicampings
- Omzet, kosten, duurzaamheid
- 50 bedrijven
- Belang van delen van data

# Wat is BOOST?

BOOST

- Benchmarksysteem voor camping/vakantieparken
- Directe koppeling met reserveringssystemen
- Data opgeslagen bij externe partij (LeisurePeaks)
- Omzet-benchmark met year-to-date en marktvergelijking
- Geaggregeerde data voor HZ Kenniscentrum Kusttoerisme
- 'Light-versie' van LeisurePeaks

# BOOST Benchmark

Kenniscentrum Kusttoerisme | Impuls Zeeland | 12 februari 2026



Mark Gerrits





# Kort over mezelf

-  Mark Gerrits
-  Marketing & Sales LeisurePeaks
-  20 jaar ervaring in IT & Recreatie
-  Contactgegevens
  - E: [mark@leisurepeaks.com](mailto:mark@leisurepeaks.com)
  - T: 06 2223 4324
  - L: [www.linkedin.com/in/markgerrits](http://www.linkedin.com/in/markgerrits)







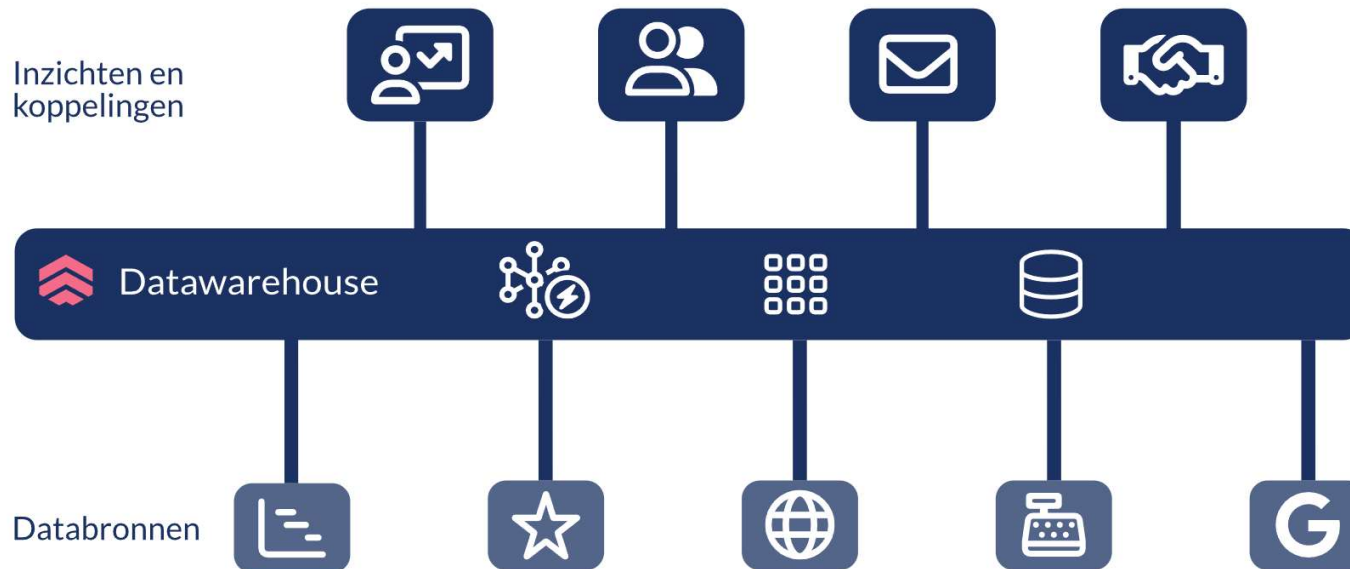
# Korte Introductie LeisurePeaks



# Architectuur

Van ruwe data naar inzicht en actie

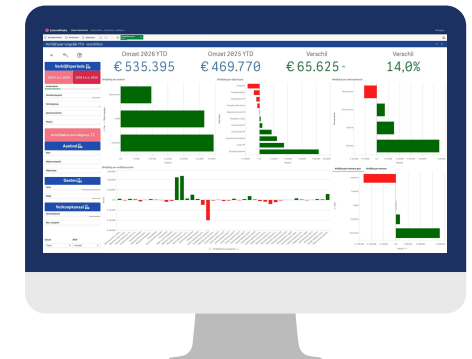
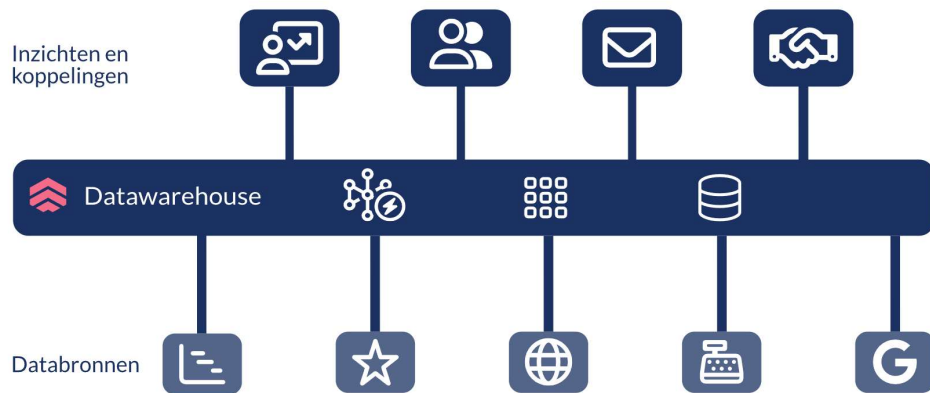
## Een dataplatform speciaal voor verblijfsrecreatie





# Online dashboards

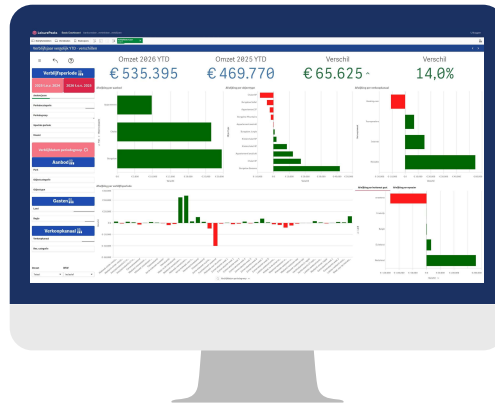
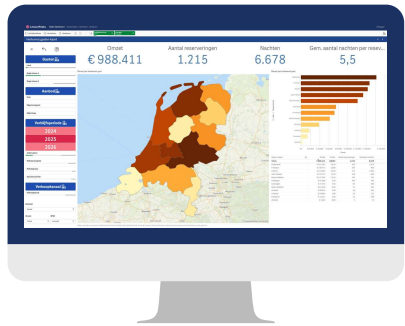
Inzicht en analyse





# Online dashboards

Uitgebreide mogelijkheden



## Stuur- & Managementinformatie:

- Omzet
- Bezetting
- Forecasts
- Boekingsgedrag & Pickup
- Herkomst gasten
- Repeaters / herhaalbezoek

## Operationeel inzicht:

- Aankomsten
- Vertrekken
- Verblijven

## Prestaties vergelijken:

- Benchmark





# Gebruikers LeisurePeaks

Referenties



DE TWEE  
BRUGGEN  
Winterswijk



de Kuilart  
\*\*\*\*\* Vakantiepark



DE KENNEMER  
DUIN  
CAMPINGS  
DE LAKENS | GEVERSDUIN | BAKKUM

Strandpark



DE ZEEUWSE KUST



Julianahoeve  
Camping & Beachresort Renesse  
\*\*\*\*\*





# Benchmark KPI's



# Benchmark KPI's

## Pickup

*Aantal 'verkochte' nachten*

## Bezettingsgraad

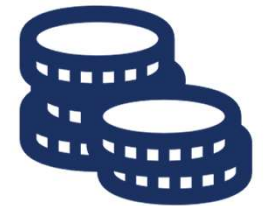
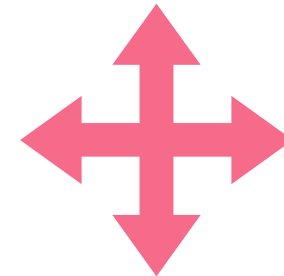
*Bezetting ten opzichte van capaciteit*

## ADR

*Gemiddelde verkoopprijs*

## RevPAR

*Gerealiseerde omzet*



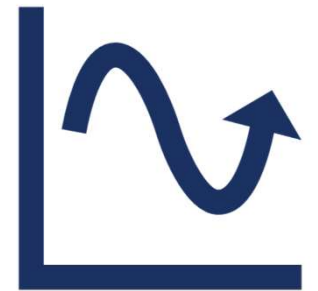


# Benchmark KPI's | Pickup

## Pickup

*Aantal 'verkochte' nachten*

- Laat zien hoe je 'verkoop' zich ontwikkelt
- Geeft een indicatie over de vraag, maar niets over prijs
- Biedt een vroeg signaal en helpt om tijdig bij te sturen
- Vergelijk je met een referentie (vorig jaar, budget of forecast)





# Benchmark KPI's

## Pickup

*Aantal geboekte nachten*

## Bezettingsgraad

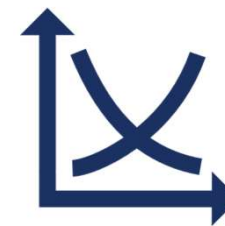
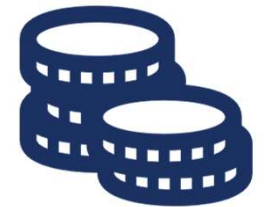
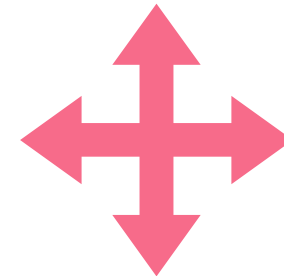
*Bezetting ten opzichte van capaciteit*

## ADR

*Gemiddelde prijs*

## RevPAR

*Gerealiseerde omzet*





# Benchmark KPI's | Bezettingsgraad

## Bezettingsgraad

*Bezetting ten opzichte van capaciteit*

- Laat zien welk deel van je capaciteit is verkocht
- Uit te drukken in aantal nachten (pickup) of percentage
- Bezetting zegt niets over opbrengst
- Een hoge bezetting is niet per se gunstig





# Benchmark KPI's | Bezettingsgraad

## Bezettingsgraad - Voorbeeld Zomervakantie

Bezettingsgraad per type per verblijfsperiode

'Objecttype' Q	Verblijfsdatum pe... Q								
	Zomervakantie week 1	Zomervakantie week 2	Zomervakantie week 3	Zomervakantie week 4	Zomervakantie week 5	Zomervakantie week 6	Zomervakantie week 7	Zomervakantie week 8	Laatste weekend zomervakantie
<b>Totaal</b>	<b>56,5%</b>	<b>48,8%</b>	<b>46,6%</b>	<b>49,0%</b>	<b>49,0%</b>	<b>50,3%</b>	<b>48,4%</b>	<b>51,1%</b>	<b>49,5%</b>
Appartement landzicht	85,7%	42,9%	67,9%	75,0%	42,9%	67,9%	46,4%	82,1%	66,7%
Appartement zeezicht	57,1%	50,0%	48,2%	48,2%	46,4%	50,0%	46,4%	60,7%	50,0%
Appartement 2P	44,3%	45,7%	52,9%	47,1%	48,6%	53,6%	56,4%	55,7%	43,3%
Bungalow Jungle	100,0%	71,4%	78,6%	50,0%	100,0%	92,9%	71,4%	100,0%	100,0%
Bungalow Mountains	78,6%	100,0%	42,9%	35,7%	50,0%	42,9%	28,6%	14,3%	33,3%
Bungalow Safari	62,9%	57,1%	52,9%	47,1%	45,7%	48,6%	45,7%	44,3%	43,3%
Chalet 4P	75,2%	60,5%	51,7%	59,9%	58,2%	55,4%	52,7%	57,1%	69,0%
Chalet 6P	12,2%	13,3%	12,2%	14,3%	13,3%	12,2%	12,2%	13,3%	14,3%
Kinderchalet 4P	62,5%	48,8%	45,8%	49,4%	56,0%	56,0%	55,4%	50,0%	43,1%
Kinderchalet 6P	29,6%	37,8%	42,9%	49,0%	43,9%	50,0%	51,0%	55,1%	40,5%

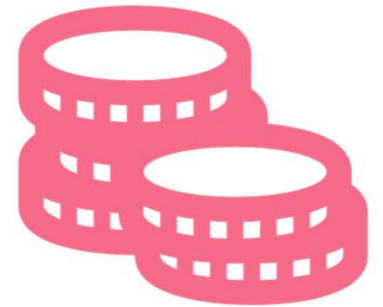




# Benchmark KPI's | Average Daily Rate

## Average Daily Rate (ADR) *Gemiddelde prijs per nacht*

- Gemiddelde prijs per verkochte nacht
- Geeft een indicatie wat gasten bereid zijn te betalen
- Is niet per se gelijk aan 'de prijslijst' (als je die al hebt)



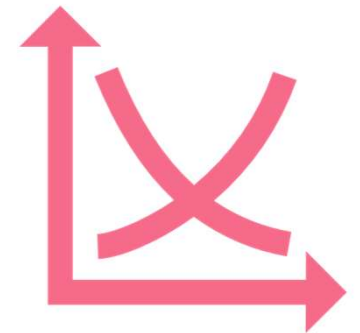


# Benchmark KPI's | RevPAR

## Revenue Per Available Room(RevPAR)

*Gemiddelde opbrengst per nacht*

- Gemiddelde opbrengst per verkochte nacht
- Combineert Bezettingsgraad & ADR
- Geeft een indicatie hoe goed je capaciteit rendeert
- Maakt reëel vergelijken (beter) mogelijk





# Benchmark KPI's | Rekenvoorbeelden

## Rekenvoorbeeld | Korting voor een hogere bezetting

- *Capaciteit: 1000 nachten*
- *Interventie: 20% korting*

	<b>Bezetting</b>	<b>ADR</b>	<b>Omzet</b>	<b>RevPAR</b>
Excl. korting	75% / 750	€ 100,-	€ 75.000,-	€ 75,-

	<b>Bezetting</b>	<b>ADR</b>	<b>Omzet</b>	<b>RevPAR</b>
Incl. korting	<b>90% / 900</b>	<b>€ 80,-</b>	€ 72.000,-	<b>€ 72,-</b>





# Benchmark KPI's | Rekenvoorbeelden

## Rekenvoorbeeld | Prijsverhoging tegen een lagere bezetting

- *Capaciteit: 1000 nachten*
- *Interventie: € 10,- prijsverhoging*

	<b>Bezetting</b>	<b>ADR</b>	<b>Omzet</b>	<b>RevPAR</b>
Excl. verhoging	90% / 900	€ 80,-	€ 72.000,-	€ 72,-

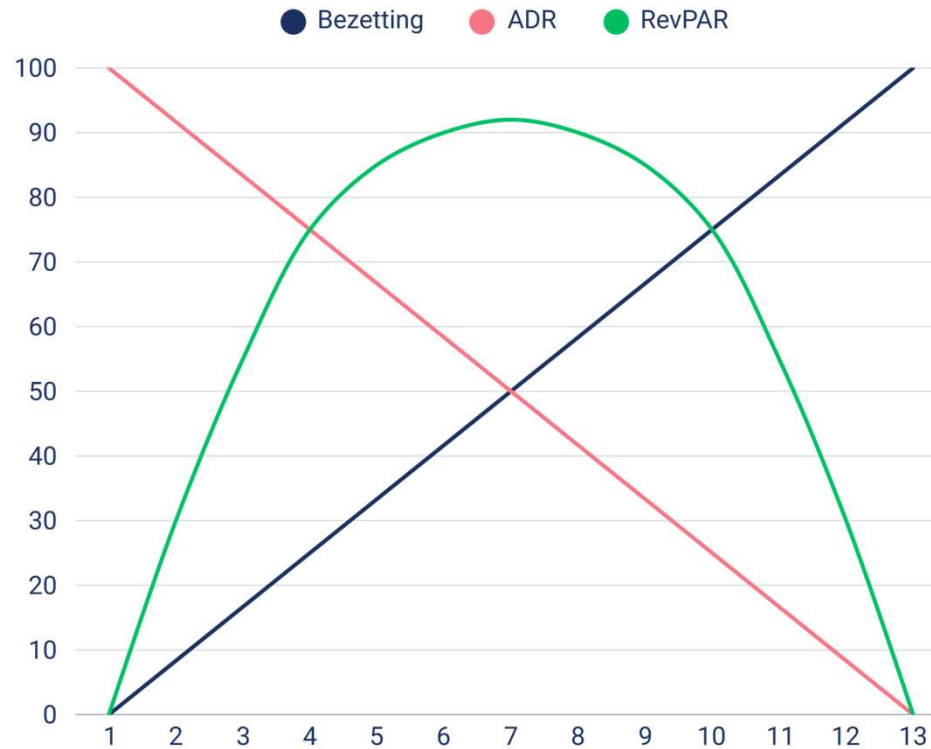
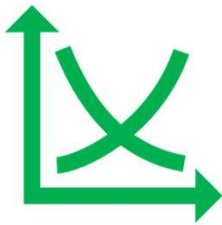
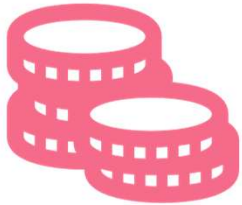
	<b>Bezetting</b>	<b>ADR</b>	<b>Omzet</b>	<b>RevPAR</b>
Incl. verhoging	<b>85% / 850</b>	<b>€ 90,-</b>	€ 76.500,-	<b>€ 76,50</b>





# Benchmark KPI's

## Interactie tussen Bezettingsgraad | ADR | RevPAR





# Demo BOOST Benchmark



# Vervolgstappen

VERVOLG

- Q1: afmaken van het systeem
- Q2: ondernemers kunnen zich aanmelden – maximaal 50
- Koppeling mogelijk met reserveringssystemen
- Campings en vakantieparken



**Sasja Vermeulen**  
HZ KCKT  
sasja.vermeulen@hz.nl  
06- 54962561



**Mark Gerrits**  
LeisurePeaks  
mark@leisurepeaks.com  
06-22234324



**Stefan Coppoolse**  
Impuls Zeeland  
stefancoppoolse@impulszeeland.nl  
06-39196039

# Vragen? Neem gerust contact op!