



**TOO
GETHR**

VERHOOG DE WAARDE VAN JE HOTELKAMER MET SMART PARKING

Bied jouw gasten de mogelijkheid om een parkeerplek te reserveren voor een betere gastervaring.

WHITEPAPER



INHOUDSOPGAVE

1.	Stijgende bezettingsgraad leidt niet direct tot hogere marges	3
2.	Uitdagingen voor de hotelbranche	4
	Druk op marges door stijgende kosten	4
	Overbelasting bij de front office door personeelstekorten	4
	Stijgende verwachtingen van gasten	4
3.	De ervaring van je gast begint op je parkeerterrein	5
4.	De impact op jouw marges	7
	Ontlast je front office	7
5.	Praktijkvoorbeeld: Hotel Nils Am See	8
	Plan een gesprek	9
	Over TOGETHR	10

1.

STIJGENDE BEZETTINGS- GRAAD LEIDT NIET DIRECT TOT HOGERE MARGES

Het gaat goed met de hotels in Nederland. Nadat in 2021 de bezettingsgraad tot een dramatische 11,1% daalde, herstelde deze zich in 2023 naar 43,3%. Dat was bijna gelijk aan 2020 toen er door het CBS 43,7% genoteerd werd. In 2024 staat de bezettingsgraad inmiddels op een recordpiek van 45,1%.

Herstel van het toerisme en stijging van de koopkracht dragen bij aan meer omzet voor de volledige horecasector. De Rabobank¹ verwacht dat de omzet van hotels in 2024 ten opzichte van 2023 met 4% toeneemt. Dat is de hoogste omzetstijging van alle bedrijven in de horeca. Toch is het niet makkelijk voor hotels om hun marges continu te verhogen en hun omzet ieder jaar te laten stijgen.



1. <https://www.rabobank.nl/kennis/d011418430-recordjaar-zo-voelt-dat-niet-in-de-horeca-en-recreatiesector>

2. UITDAGINGEN VOOR DE HOTELBRANCHE

Naast het streven om jaarlijks de omzet te vergroten, zien we in de hotelbranche een aantal belangrijke uitdagingen terugkomen

Druk op marges door stijgende kosten

Een hogere omzet biedt op zichzelf geen garantie voor succes. Tegenover de hogere vraag staat een zeer stevige kostenstijging. Om te compenseren voor meer personeels-, inkoop- en energiekosten, stegen de prijzen in de horeca in 2023 gemiddeld met 9%.³ In 2024 is de nieuwe horeca-cao ingegaan waardoor ook de lonen verder stegen. Toch kunnen de hogere kosten niet altijd doorberekend worden in de kamerprijzen. Ook de typische prijsstrategieën om je omzet te verhogen zijn niet meer voldoende.

Overbelasting bij de front office door personeelstekorten

Volgens cijfers van Horeca Nederland² heeft de horeca behoefte aan 508.000 mensen die samen 294.000 fte aan werk verzetten. Als het op moeilijk te vervullen vacatures in de horeca aankomt, noemde het UWV in een eerder onderzoek onder meer hotelreceptionisten en hotelmanagers. Een tekort aan juist dit personeel zorgt ervoor dat de front office vaak overbelast raakt. Wanneer je front office overbelast is, is er minder tijd voor het helpen van je gasten. Dit leidt vaak tot een negatieve gastervaring.

Stijgende verwachtingen van gasten

We weten allemaal dat gasten een hoge verwachting hebben als het gaat om de kwaliteit van hun verblijf. Hebben zij een negatieve ervaring? Dan is de kans groot dat zij dit online delen. Helaas beïnvloeden deze reviews potentiële nieuwe boekingen. Google toont ze namelijk bij zoekopdrachten naar hotels, maar ook boekingsites en social media tonen de (ongezouten) mening van voormalige gasten. Volgens TrustYou lezen reizigers gemiddeld 9 reviews voordat zij boeken, waarvan 57% positief is, en 43% negatief. Het is dus belangrijker dan ooit dat je voldoet aan de hoge verwachtingen van je gasten zodat zij zich na hun verblijf positief over je uitlaten.

² https://assets.khn.nl/uploads/20240108_Arbeidsmarktrapportage-DEF.pdf

³ <https://www.ing.nl/zakelijk/sector/leisure/voorzicht-horeca>

3. DE ERVARING VAN JE GAST BEGINT OP JE PARKEERTERREIN

Het klinkt vanzelfsprekend, maar de ervaring van jouw gast begint op het parkeerterrein. Bied jij nog geen moderne parkeerervaring? Dan mis je niet alleen inzicht in wie er op jouw parkeerterrein staat, maar loop je ook het risico op een overvol parkeerterrein en teleurgestelde gasten.

Automatiseer je parkeerterrein

Gelukkig is er een manier om zowel de eerder genoemde uitdagingen aan te pakken als de marges van je hotelkamer te verhogen. Met een slim parkeermanagementsysteem zoals Togethr Smart Parking automatiseer je de toegangscontrole van je parkeerterrein en verbeter je direct de gastervaring.



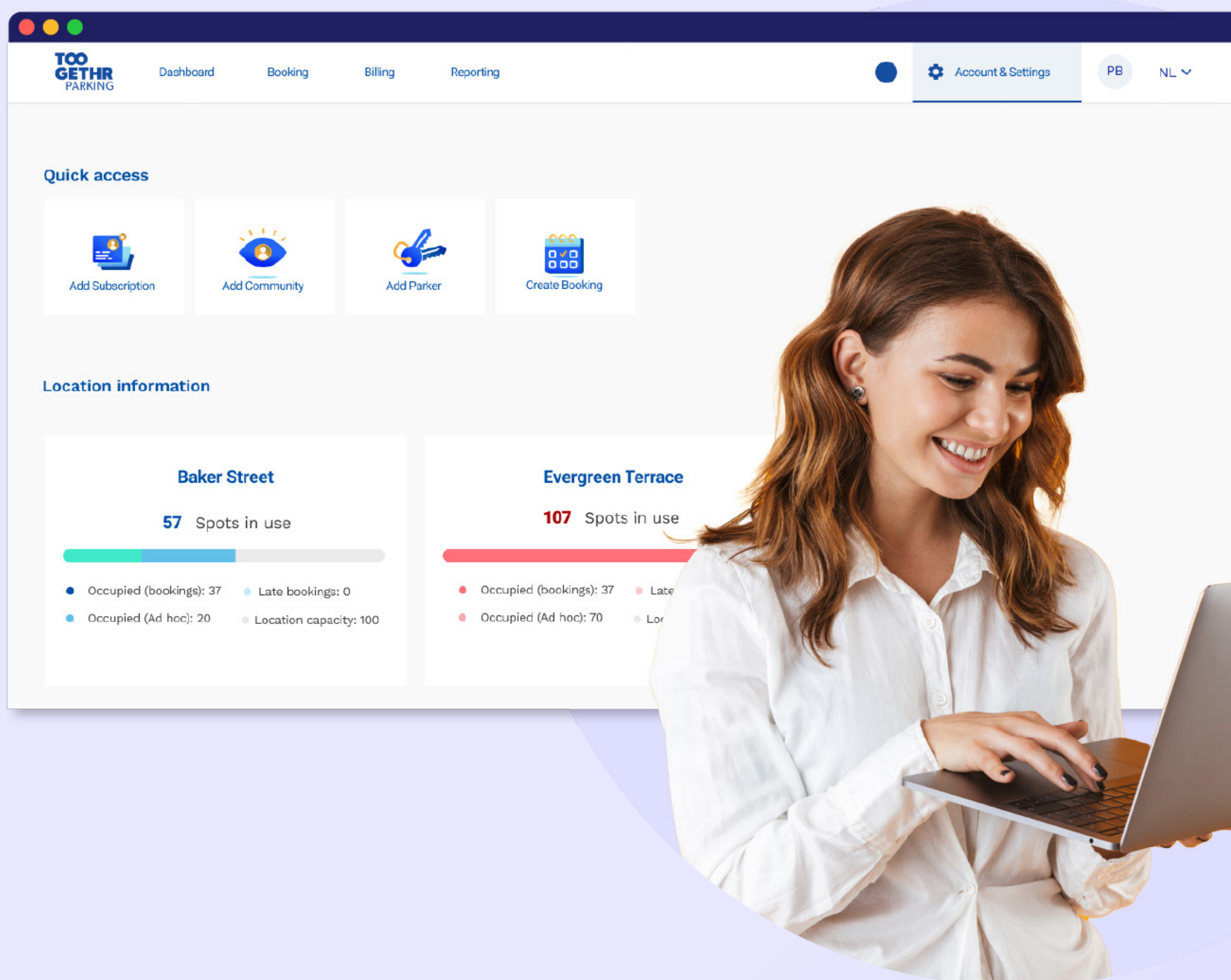
Hoe werkt een slim parkeermanagementsysteem?

Door gebruik te maken van een slagboom en kentekencamera of QR-scanner, rijden je gasten probleemloos je parkeerterrein op. Op deze manier hoeven zij niet meer om een kaartje te vragen bij de front office of via de intercom. Via een online platform reserveren je gasten eenvoudig een parkeerplek bij hun boeking. Is het kenteken of de QR-code van de gast bekend in het systeem? Dan gaat de slagboom automatisch open.

Daarnaast worden alle parkeertransacties bijgehouden in een overzichtelijk dashboard. Zo krijg je onder andere inzicht in:

- Hoeveel gasten een parkeerplek geboekt hebben
- Hoe lang jouw gasten gemiddeld parkeren
- Jouw piek- en dalmomenten
- No-shows

Deze inzichten bieden je informatie waarmee je de bezetting van je parkeerterrein beter kan beheren. Daarnaast kun je je klanten tijdig informeren wanneer zij niet kunnen parkeren, of waar ze heen kunnen om hun auto kwijt te kunnen.



4. DE IMPACT OP JOUW MARGES

Welk gevolg heeft de inzet van een parkeermanagementsysteem op de waarde van je kamer? Door de optie voor het boeken van een parkeerplek bij de reservering aan te bieden, verbeter je allereerst de gastervaring. Er is niets frustrerender dan wanneer je aankomt bij je hotel en je nergens kunt parkeren. Door vanaf het begin een positieve ervaring aan te bieden, zullen gasten sneller geneigd zijn een positieve review achter te laten. Uit onderzoek is gebleken dat vooral beoordelingen tussen de 4,2 en 4,5 sterren de aankoop bevorderen. Hoe meer positieve reviews, hoe groter de kans op een hogere vraag naar je kamer. Bij een hogere vraag kun je vanzelfsprekend de marges van je kamer verhogen.

Daarnaast is het natuurlijk ook mogelijk om jouw gast te laten betalen voor een parkeerplek, en op deze manier een hogere marge te pakken.

Ontlast je front office

Met het gebruik van een parkeermanagementsysteem help je naast je gasten ook je front office een handje. Sommige hotels zijn tot wel 8 uur per week kwijt aan handmatige acties om parkeerkaarten uit te geven en het parkeerbeleid inzichtelijk te krijgen. Met een parkeermanagementsysteem rijden gasten automatisch binnen aan de hand van hun kenteken of een QR-code en hoeft de front office dus geen handmatige taken meer uit te voeren. Hiermee voorkom je dat er lange rijen ontstaan en gasten geïrriteerd raken. Zo kan de front office zich focussen op wat er echt toe doet: het helpen van je gasten.

Lege parkeerplekken: een gemiste kans op omzet

Je streeft er natuurlijk naar om ten alle tijden je kamers te vullen en daarmee ook je parkeerterrein bezet te houden. Toch kent elk hotel rustigere periodes waarbij ook het parkeerterrein minder gebruikt wordt. Helaas leveren lege parkeerplekken niets op. Gelukkig kun je deze plekken eenvoudig openstellen voor betalende bezoekers die niet in je hotel verblijven. Jij beslist wanneer je jouw parkeerterrein openstelt en wat je tarief wordt. Geld verdienen met je lege parkeerplekken was nog nooit zo eenvoudig.

Tip: Benieuwd hoeveel jij kunt verdienen? Gebruik [onze calculator](#) en ontvang een uitgebreide rapportage

⁴ <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/02650487.2016.1195622>

5. PRAKTIJKVOORBEELD: HOTEL NILS AM SEE

Hotel Nils Am See ligt aan de oevers van het Neusiedlermeer in Oostenrijk. Het boetiekhotel heeft 66 elegante kamers en biedt aan 120 gasten een oase van rust in de natuur. Zij hebben geïnvesteerd in de parkeermanagementoplossing van Toogethr om hun parkeergelegenheid te automatiseren.

Het hotel stemt de reservering van kamers automatisch af met de parkeerbezetting. Beschikbare parkeerplaatsen kunnen nu efficiënter worden gebruikt, het inchecken is eenvoudiger en medewerkers weten altijd precies hoeveel plek er nog is.



Eenvoudig vooraf parkeerplaatsen en laadpalen boeken

Algemeen directeur van hotel Nils Am See Alexander Youssef: “Onze gasten kunnen heel eenvoudig vooraf parkeerplaatsen en eventueel ook laadpalen boeken. Wij krijgen hierdoor meer overzicht op de bezetting. We zien hoeveel plek er op een gegeven moment beschikbaar is, en kunnen beter plannen voor de toekomst.”

— “Als de receptie niet bemand is,
bijvoorbeeld bij late aankomst of vertrek,
biedt het parkeersysteem ook uitkomst.” —

Om gasten altijd de beste ervaring te bieden, zet Hotel Nils Am See ook technologie in. Zij willen op dit vlak zo up-to-date als mogelijk blijven voor de optimale gastervaring. De implementatie van een intelligent parkeersysteem is onderdeel van die aanpak.

Dankzij de samenwerking met Toogethr kan hotel Nils Am See nu rekenen op digitaal, intelligent parkeermanagement. Gasten kunnen eenvoudig parkeerruimte bij de reservering boeken en hebben daarover geen zorgen tijdens hun reis of verblijf. Zij kunnen zo nog beter ontspannen en genieten van de prachtige omgeving en het moderne design van Nils Am See.

AUTOMATISEER EN OPTIMALISEER JOUW PARKEERTERREIN MET TOOGETHR

De eerste indruk van je hotel begint op je parkeerterrein. Hoe ervaren jouw gasten hun aankomst, en hoe plezierig is hun vertrek? Met Togethr Smart Parking verlaag je de druk op je front office, verbeter je de parkeerervaring van je gasten en genereer je extra omzet met lege plekken van je parkeerterrein.

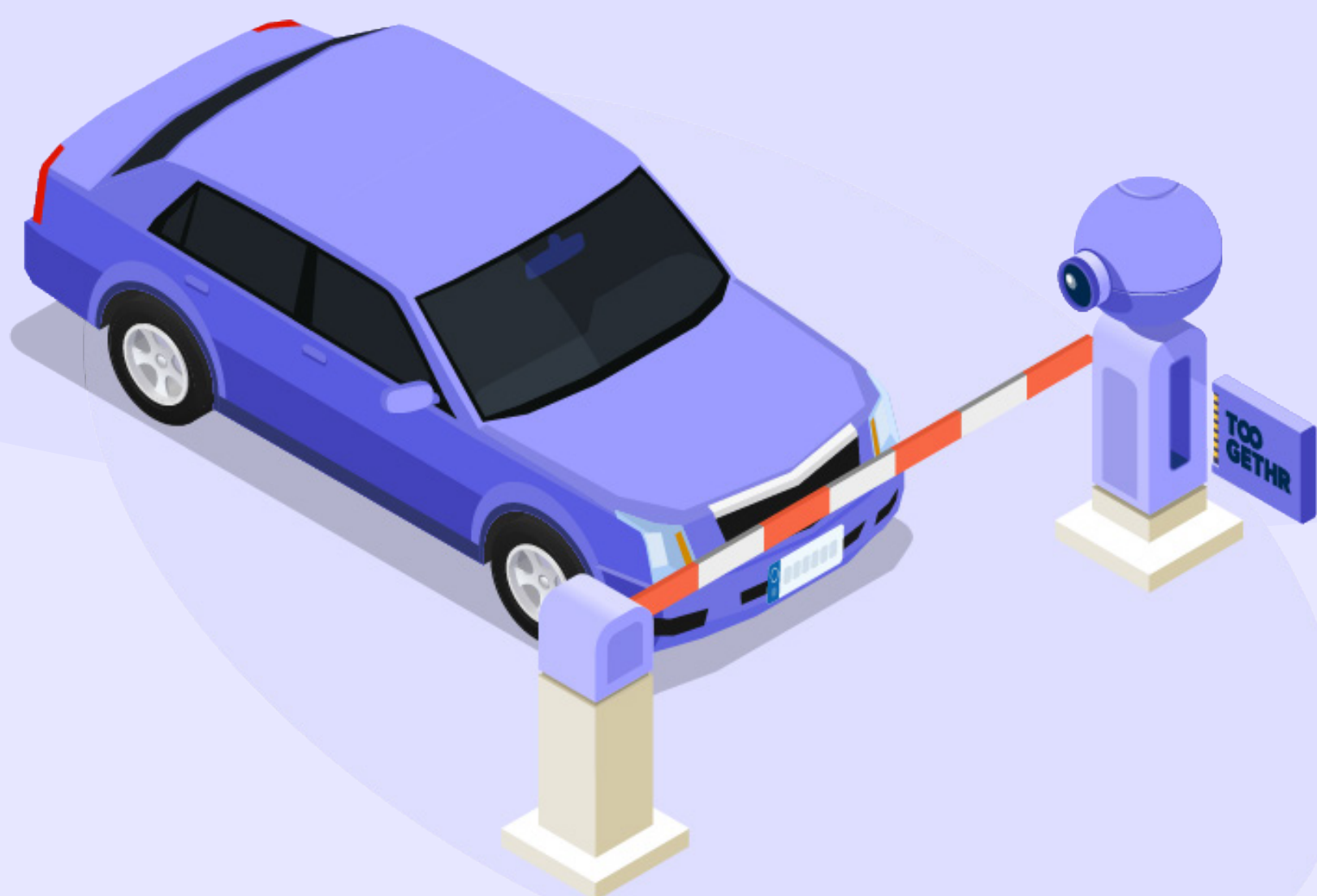
- Laat je gasten een parkeerplek boeken bij hun overnachting.
- Verlaag de werkdruk van je front office.
- Krijg meer inzicht in het gebruik en de kosten van je parkeergelegenheid.
- Genereer extra inkomsten met lege parkeerplekken.

Herken jij deze uitdagingen? En ben je nieuwsgierig hoe wij met ons slimme parkeermanagementsysteem de gastervaring van jouw hotel kunnen verbeteren?

Plan vrijblijvend een gesprek. Wil je meteen dieper op het product ingaan? Boek dan een demo met een van onze parkeerspecialisten.

[PLAN EEN GESPREK](#)

[BOEK EEN DEMO](#)



OVER TOOGETHR

Toogethr helpt sinds 2016 bedrijven zoals Heineken, ASML en A'DAM TOREN bij het optimaliseren van het parkeerterrein en het verduurzamen van het woon-werkverkeer. Met de smart parking software van Toogethr Parking helpen we bedrijven bij het krijgen van inzicht, het verlagen van de parkeerdruk of het vergroten van het rendement.

Met Toogethr Cycles bieden we een totaaloplossing voor het stimuleren van fietsen. Via onze producten reduceren organisaties hun CO2-footprint, verbeteren ze de bereikbaarheid van het kantoor en worden zij aantrekkelijker als werkgever.

Toogethr is onderdeel van de AutoBinck Group.

TOOGETHR

Utrecht

Stadsplateau 5
3521 AZ Utrecht
Nederland
info@together.com

München

Raiffeisenallee 5
82041 Oberhaching
Duitsland
info@together.com