

NEDERLANDS:

De werkgroep 'Verdienmodel' staat in de startblokken

Zoals jullie weten, heeft de werkgroep 'Marketing' recent een oproep gedaan naar vrijwilligers die mee hun schouders willen zetten onder de uitbouw van ons mooie park. Ze deden dit op de laatste ALV en via een nieuwsbrief.

Resultaat is dat er een 2^{de} werkgroep in de startblokken staat nl de **werkgroep 'Verdienmodel'**. Het doel van deze werkgroep is om **een nieuw model** uit te werken waardoor het park **voldoende inkomsten** realiseert **om alle facturen te betalen** en de nodige investeringen te doen. **Met de drastische verschuiving van de verhuurverhouding pool/privé is dit dringend nodig.** Het is een onderdeel van het Business Model waar het bestuur aan werkt en dat er in het verleden nooit is geweest.

Het huidige verdienmodel, dat al jaar en dag binnen Sunclass gehanteerd wordt, **is achterhaald**. Het is gebaseerd op volledige verhuur van alle huisjes via de pool. Zo is het bij veel vakantieparken waar je als eigenaar slechts enkele weken per jaar gebruik kan maken van jouw eigen huisje. De rest van het jaar wordt de verhuur geregeld en de gelden ontvangen via het park. Als eigenaar krijg je een opbrengst uitgekeerd.

De grootste en vaak enige inkomstenstroom voor deze parken komt uit de winst op de verhuur. Zo is het ook in Sunclass Durbuy, buiten het feit dat hier geen grote organisatie boven staat die de winst opstrijkt. Wij zijn een privé park, een vereniging van mede-eigenaars die het park zelf moeten besturen. **Bij ons is een 'break even' het doel: de kosten dekken en wat overblijft investeren in het park.**

Dit is echter de laatste jaren en zeker de laatste 2 jaar nog moeilijk haalbaar. Eigenaren verhuren privé en via Booking.com, Airbnb, ... Dat is ook perfect mogelijk door de kennis en het gemak van internet. Eigenaren gaan zelf over tot actie en **de poolverhuur brokkelt af**: vandaag nog amper 16% van de volledige verhuur, 6 jaar geleden was dat nog 50%.

Verhuurwinsten gaan nu vaak naar externe verhuurplatformen zoals Booking.com. Dit zijn centen die nooit meer terugvloeien naar het park. **De inkomsten voor het park slinken dus drastisch.** Maar de facturen blijven komen en moeten betaald worden. Investeringen zijn nodig als we willen voldoen aan de steeds strenger wordende wetgeving en ons park up-to-date willen houden. Daar is geld voor nodig. **Er moet dus dringend gezocht worden naar een oplossing om de parkkosten te blijven dragen.** Bij voorkeur gespreid naargelang de inkomsten. Bij voorkeur zonder al te veel extra opvragingen bij de leden. Vraag is echter of dit laatste wel mogelijk is.

Het is de opdracht van de werkgroep 'Verdienmodel' om mee naar creatieve oplossingen te zoeken. Zij hebben hun kennismakingsvergadering midden juli met als doel:

- duidelijk maken wat de opdracht is van de werkgroep
- nagaan wat en hoe de kandidaat-leden kunnen en willen bijdragen
- afspraken maken op vlak van samenwerking

Van de deelnemers aan de werkgroep verwachten we:

- een positieve ingesteldheid
- in het belang van het park kunnen denken, individueel belang kunnen overstijgen
- tijd en energie willen geven aan hun park
- bij voorkeur een achtergrond in financiën, sales/marketing of algemene bedrijfsvoering

Wij wensen de werkgroep een vruchtbare en aangename samenwerking toe en kijken uit naar hun adviezen.

We zoeken nog kandidaten voor volgende werkgroepen

De werkgroep 'Marketing' vraagt ons nogmaals een oproep te doen naar alle leden om mee te werken aan het systematisch aanpakken van de vele uitdagingen op het park. **Zo krijgen jullie als lid een stem en kunnen jullie mee de koers van het park bepalen** door het bestuur te adviseren met concrete oplossingen. **Grijp die kans!**

Concreet zoeken zij op dit moment nog naar mensen die deel willen uitmaken van één van volgende werkgroepen:

Werkgroep 'tevredenheidsverbetering'

Opdracht is om een goed gestructureerd systeem uit te werken om de tevredenheid van bezoekers en van leden te meten en ervoor te zorgen dat er wat met de uitkomsten wordt gedaan.

Werkgroep 'engageren van leden'

Deze werkgroep zou initiatieven moeten bedenken om leden het gevoel te geven 'écht lid te zijn van de Sunclass familie'. Dat start reeds bij een warm onthaal en het goed informeren van nieuwe leden.

Werkgroep 'informereren van leden en bezoekers'

Deze werkgroep krijgt als taak het opzetten en onderhouden van FAQ-lijsten op de ledensite en op de website van het park.

Kwaliteitscommissie

Deze commissie, die reeds vele jaren bestaat, kan altijd helpende handen gebruiken. Hun taak is om systematisch alle huisjes op het park te keuren en advies te geven ivm verbeteringen.

Bij interesse: neem **contact met de werkgroep 'Marketing':**
werkgroep.marketing@sunclassdurbuy.com

Mocht jij je reeds via één of andere weg aangemeld hebben en je kreeg nog geen antwoord, reageer dan nog een keer via dit mailadres. De werkgroep is zich nog aan het organiseren voor deze overkoepelende opdracht. Dus hier en daar glipte misschien wel een naam door de mazen van het net. Sorry!

Met vriendelijke groet

Het bestuur – Charline van Steenberghe, Marc van Hal en Marc Peeters
De parkmanager – Eric Buzeijn

FRANCAIS:

Le groupe de travail "Modèle de revenus" est dans les starting-blocks

Comme vous le savez, le groupe de travail "Marketing" a récemment lancé un appel aux volontaires désireux de contribuer à l'expansion de notre magnifique parc. Il l'a fait lors de la dernière assemblée générale et par le biais d'une lettre d'information.

En conséquence, un deuxième groupe de travail est dans les starting-blocks : **le groupe de travail "Earnings Model"**. L'objectif de ce groupe de travail est d'élaborer **un nouveau modèle** qui permettra au parc de réaliser **des revenus suffisants** pour payer **toutes les factures** et faire les investissements nécessaires. **Avec le changement radical du ratio piscine/location privée, il s'agit d'une nécessité urgente**. Cela fait partie du modèle d'entreprise sur lequel le conseil d'administration travaille et qui n'a jamais existé dans le passé.

Le modèle de revenus actuel, utilisé par Sunclass depuis des années, **est dépassé**. Il est basé sur la location complète de tous les chalets par l'intermédiaire de la piscine. C'est ainsi que cela se passe dans de nombreux parcs de vacances où, en tant que propriétaire, vous ne pouvez utiliser votre propre cottage que quelques semaines par an. Le reste de l'année, les locations sont organisées et les fonds sont perçus par l'intermédiaire du parc. En tant que propriétaire, vous percevez un revenu.

La principale et souvent unique source de revenus de ces parcs provient des bénéfices réalisés sur les locations. Il en va de même pour Sunclass Durbuy, si ce n'est qu'il n'y a pas de grande organisation au-dessus qui engrange les bénéfices. Nous sommes un parc privé, une association de copropriétaires qui doivent gérer eux-mêmes le parc. **Chez nous, l'objectif est d'atteindre le seuil de rentabilité : couvrir les frais et investir ce qui reste dans le parc.**

Cependant, cet objectif a été difficile à atteindre au cours des dernières années, et en particulier au cours des deux dernières. Les propriétaires louent à titre privé et via Booking.com, Airbnb, ... C'est également parfaitement possible grâce aux connaissances et à la commodité de l'internet. Les propriétaires agissent eux-mêmes et **les locations en pool s'effondrent** : aujourd'hui, elles représentent à peine 16 % de toutes les locations, contre 50 % il y a six ans.

Les bénéfices des locations vont souvent à des plateformes de location externes telles que Booking.com. Ce sont des centimes qui ne reviennent jamais au parc. **Les revenus du parc diminuent donc considérablement.** Mais les factures continuent d'arriver et doivent être payées. Des investissements sont nécessaires si nous voulons nous conformer à une législation de plus en plus stricte et maintenir notre parc à jour. Pour cela, il faut de l'argent. **Il est donc urgent de trouver une solution pour continuer à supporter les coûts du parc.** De préférence en fonction des revenus. De préférence sans trop solliciter les membres. Mais la question est de savoir si cela est possible.

Le groupe de travail "Earnings Model" a pour mission d'aider à trouver des solutions créatives. La réunion d'introduction aura lieu à la mi-juillet et aura pour but de

- clarifier les attributions du groupe de travail
- déterminer ce que les membres candidats peuvent et veulent apporter et comment ils peuvent le faire
- conclure des accords de coopération.

Nous attendons des participants au groupe de travail

- une attitude positive
- qu'ils soient capables de penser dans l'intérêt du parc, de dépasser les intérêts individuels
- vouloir consacrer du temps et de l'énergie à leur parc
- de préférence, une formation en finance, en vente/marketing ou en gestion d'entreprise en général.

Nous souhaitons au groupe de travail une coopération fructueuse et agréable et attendons avec impatience ses avis.

Nous recherchons encore des candidats pour les groupes de travail suivants

Le groupe de travail "Marketing" nous demande une fois de plus de faire appel à tous les membres pour qu'ils participent à la résolution systématique des nombreux défis auxquels le parc est confronté. **Cela vous permettra, en tant que membres, de vous faire entendre et de contribuer à l'orientation du parc** en conseillant le conseil d'administration avec des solutions concrètes. **Saisissez l'occasion !**

Plus précisément, le conseil d'administration est toujours à la recherche de personnes souhaitant faire partie de l'un des groupes de travail suivants :

Groupe de travail sur l'amélioration de la satisfaction

La tâche consiste à élaborer un système bien structuré pour mesurer la satisfaction des visiteurs et des membres et à veiller à ce que les résultats soient exploités.

Groupe de travail "Engagement des membres"

Ce groupe de travail doit proposer des initiatives visant à faire en sorte que les membres se sentent comme de véritables membres de la famille Sunclass. Cela commence déjà par un accueil chaleureux et une information adéquate des nouveaux membres.

Groupe de travail "Information des membres et des visiteurs"

Ce groupe de travail sera chargé de mettre en place et de tenir à jour des listes de FAQ sur le site des membres et sur le site du parc.

Commission Qualité

Cette commission, qui existe depuis de nombreuses années, a toujours besoin d'un coup de main. Elle a pour mission d'inspecter systématiquement toutes les maisons du parc et de donner des conseils d'amélioration.

Si vous êtes intéressé, **veuillez contacter le groupe de travail marketing : werkgroep.marketing@sunclassdurbuy.com.**

Si vous avez déjà posé votre candidature d'une manière ou d'une autre et que vous n'avez pas encore reçu de réponse, n'hésitez pas à répondre à nouveau via cette adresse électronique. Le groupe de travail est encore en train de s'organiser pour cette tâche globale. Il se peut donc qu'un nom soit passé entre les mailles du filet. Je vous prie de m'en excuser.

Je vous prie d'agréer, Madame, Monsieur, l'expression de mes salutations distinguées.

Le conseil d'administration - Charline van Steenberghe, Marc van Hal et Marc Peeters

Le gestionnaire du parc - Eric Buzeijn