



Estivotravel
Luxury Camping Holidays

Hoe Estivotravel de bezettingsgraad van glamping-accommodaties verhoogt met de flexibele PMS en dynamische prijsstelling van Maxxton

Van 40 stacaravans in 2019 naar meer dan 500 luxe-eenheden verspreid over 19 Europese campings: Estivotravel bouwde een van de snelst groeiende glampingmerken op het continent. Met de flexibele PMS, boekingsregels en dynamische prijsstelling van Maxxton stuurt Estivotravel de bezettingsgraad in het hoogseizoen richting 100%, terwijl nieuwe locaties binnen enkele uren live staan.



Boekingsregels op maat

Aangepaste minimale verblijfsduur, boekingshorizonten en tussenliggende dagregels stellen Estivotravel in staat om verblijven te verkopen die aansluiten bij de manier waarop Duitse en Nederlandse gasten daadwerkelijk boeken, in plaats van volgens een generiek PMS-model.



Geautomatiseerde meertalige gastcommunicatie

De notificatietool van Maxxton stuurt transactionele e-mails in zes talen op basis van automatische triggers, waardoor backoffice-teams minder repetitief werk hebben en elk gastcontact professioneel aanvoelt.



Dynamische prijsstelling op de automatische piloot

AI-gestuurde prijsstelling en slimme herschikking passen beschikbaarheid en tarieven in realtime aan, waardoor Estivotravel de bezettingsgraad in het hoogseizoen richting 100% stuurt zonder eindeloos handmatig planbordwerk.



Directe boekingen gestegen van 60% naar 75%

Een nieuwe Maxxton-aangedreven website en strakker kanaalbeheer hebben het aandeel directe boekingen verhoogd van circa 60% naar 75%, waardoor de afhankelijkheid van externe distributiekanaalen afneemt en de marges worden beschermd.



Nieuwe locaties live in enkele uren

Het toevoegen van een nieuwe camping of boekingsset neemt nu ongeveer een uur in beslag, in plaats van dagen. Dat ondersteunt de snelle Europese expansie van Estivotravel en voorkomt dat groei wordt afgeremd door configuratie- of implementatiewerkzaamheden.

Estivotravel
Luxury Camping Holidays

Estivotravel is een glampingexploitant die premium stacaravans en safaritenten plaatst op zorgvuldig geselecteerde campings in heel Europa. De gasten zijn voornamelijk Duitse en Nederlandse gezinnen die jaar na jaar terugkomen vanwege de kwaliteit, het comfort en de persoonlijke service ter plaatse.

Locaties

Italië, Kroatië, Oostenrijk, Luxemburg, Nederland, Spanje, Slovenië

Schaal

500 eenheden verspreid over 19 locaties in 2026

Accommodatietypen

Premium stacaravans en premium lodgetenten

Maxxton Go-Live

April 2025

Van drie Italiaanse campings naar een Europees glamping-merk

Begonnen op drie Italiaanse campings

Estivotravel startte in 2019 met slechts 40 stacaravans op drie Italiaanse campings. Het model was eenvoudig: de eigenaar van de accommodatie en de huurder van de standplaats delen de opbrengst van elke verkochte dag. Oprichter Marcel Janssen bouwde het bedrijf op een duidelijke overtuiging: dat Duitse en Nederlandse gezinnen bereid zijn te betalen voor echt comfort, als elk detail klopt.

Kwaliteit en comfort die aanvoelen als thuis

Estivotravel investeert sterk in het product: ruime indelingen, comfortabele matrassen, volledig uitgeruste keukens, royale overdekte veranda's en privé-wifi. "Kwaliteit en comfort moeten aanvoelen als thuis: niet de standaard plastic klapstoeltjes, maar luxe ligbedden met comfortabele kussens", zegt Marcel. Die obsessie voor detail zorgt ervoor dat gezinnen jaar na jaar terugkomen.

"We hebben geen IT-afdeling. Als je dagen verliest aan een migratie, verlies je omzet."

Een PMS kiezen dat meegroeit

Tijdens hun COVID-expansie naar Luxemburg en Nederland stopte hun toenmalige aanbieder. Estivotravel had een systeem nodig dat het tempo kon volgen. Na het evalueren van meerdere aanbieders kozen ze voor Maxxton vanwege de flexibiliteit en schaalbaarheid. "Met Maxxton stellen wij onze winstgevende regels in op de manier die wij willen, niet op de manier die het systeem dicteert", aldus Marcel.



Uitdagingen bij het opschalen van een meertalige glamping-exploitatie

Handmatige planning voor volledige bezetting

Aan het begin van de jaren twintig haalde Estivotravel in het hoogseizoen bijna 100% bezettingsgraad, waarbij alleen last-minute annuleringen voor lege dagen zorgden. Het plannen gebeurde vrijwel volledig handmatig. Het team optimaliseerde planborden met de hand, terwijl de vaste weekend- en midweekarrangementen van de vorige PMS slecht aansloten bij een merk dat vooral verblijven van een week of langer verkoopt aan gezinnen die met de auto uit Duitsland reizen.

- Inflexibele weekend- en midweekpakketten met onverkoopbare tussenliggende dagen
- Handmatig opgestelde planborden die personeelstijd opslokten
- Geen mogelijkheid om alleen de dagen te verkopen waar effectief vraag naar was

Een aanbieder die stopte

Tijdens de pandemie opende Estivotravel nieuwe locaties in Luxemburg en Nederland. Tegelijkertijd kondigde hun PMS-aanbieder aan te stoppen. Zonder IT-team en met actieve boekingen moest het bedrijf snel migreren terwijl nieuwe landen werden geopend.

- Gedwongen migratie zonder intern IT-team
- Meer dan duizend actieve reserveringen in gevaar
- Twee nieuwe landen die gelijktijdig werden uitgerold

Opschalen zonder IT-team

Estivotravel heeft geen IT-team, maar voegde in één jaar 112 nieuwe accommodaties toe en is actief in zeven landen. Nieuwe campings configureren en teams inwerken moest snel gebeuren, met software die door de hele organisatie eenvoudig te gebruiken is.

- Geen IT-specialisten voor configuratie en beheer
- 112 nieuwe accommodaties toegevoegd in één jaar
- Verkoop, backoffice en operatie moesten snel worden ingewerkt

Hoe de PMS van Maxxton de groei van Estivotravel ondersteunt

Boekingsregels afgestemd op glamping-vraag

De boekingsregels van Maxxton stellen Estivotravel in staat de minimale verblijfsduur, boekingshorizonten en tussenliggende dagregels te definiëren op basis van de daadwerkelijke vraag. Als Marcel in juli nog tien open dagen heeft in Toscane, kan hij die exact aanbieden zonder onverkoopbare tussenperiodes te creëren. “Flexibiliteit was het belangrijkste. Met Maxxton kunnen we onze winstgevende regels instellen op de manier die wij willen, niet op de manier die het systeem dicteert”, legt hij uit.

Dynamische prijsstelling en slimme hertoewijzing

Slimme hertoewijzing en AI-gestuurde dynamische prijsstelling houden de beschikbaarheid en tarieven in lijn met de vraag. Marcel gebruikt de prijsvoorstellen van het systeem als ondersteuning voor zijn eigen inzichten en test actief verschillende scenario's.

Hertoewijzing en voorkeursboeking

Circa 25% van de boekingen komt van terugkerende gezinnen die vaak een specifieke plaats willen. De voorkeursboeking laat gasten hun favoriete plek kiezen, terwijl de hertoewijzingsmotor de planning op de achtergrond optimaliseert. Die combinatie beschermt getrouwheid zonder in te boeten op bezetting.



Snelle opstart van locaties en schaalbaarheid

Het toevoegen van een nieuwe camping of boekingsset kost nu ongeveer een uur, terwijl dat vroeger dagen duurde. Die snelheid maakte snelle expansie mogelijk zonder extra IT-capaciteit.



Notificatiemanager voor meertalige communicatie

Maxxton's notificatie tool verstuurt transactionele e-mails in 6 talen via automatische triggers. Dat vermindert repetitief werk en zorgt ervoor dat gasten tijdig en consistent worden geïnformeerd in elke markt.

Resultaten: hogere bezetting en snellere groei

Succesfactoren

- Directe boekingen gestegen van circa 60% naar 75%
- Nieuwe campings en eenheden kunnen in enkele uren operationeel worden gezet
- Meer dan 500 luxe-eenheden op 19 Europese campings

Nieuwe locaties live in enkele uren

Nieuwe campings en eenheden worden snel geconfigureerd met boekingsregels en inventaris in één systeem. Dat stelde Estivotravel in staat te groeien van 40 stacaravans in 2019 naar meer dan 500 eenheden vandaag.

Bezetting richting 100% in het hoogseizoen

Boekingsregels en slimme hertoewijzing zorgen ervoor dat de capaciteit optimaal wordt benut. In het hoogseizoen ligt de bezetting dicht bij 100%, met enkel incidentele lege dagen door last-minute annuleringen.

Directe boekingen gestegen naar 75%

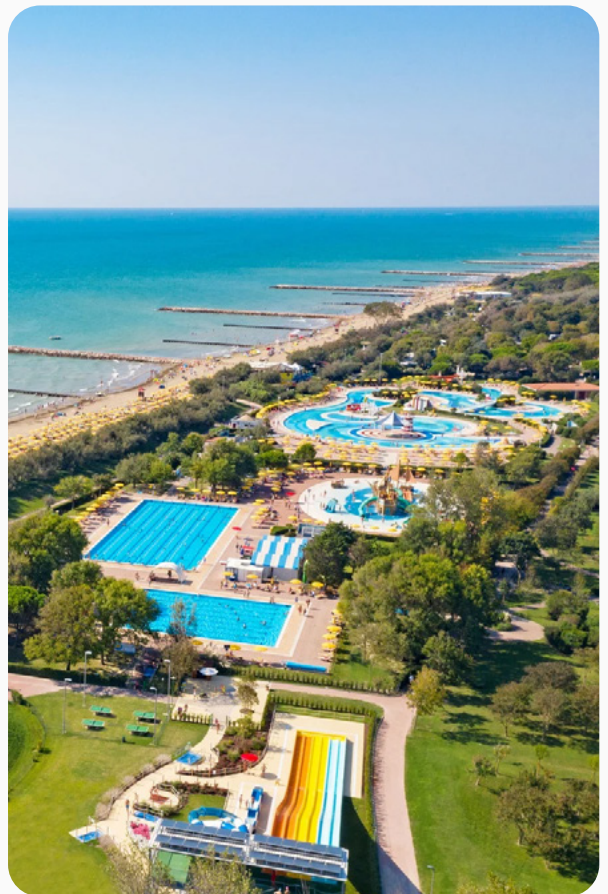
Een nieuwe website en strakker kanaalbeheer hebben het aandeel directe boekingen verhoogd van circa 60% naar 75%, waardoor de marges worden beschermd en de loyaliteit toeneemt.

Meertalige communicatie zonder extra werk

Automatisering van gastcommunicatie vermindert handmatig werk en verhoogt de professionaliteit in alle markten, inclusief nieuwe taalsegmenten.

Een team dat het systeem snel adopteerde

Zonder IT-team vertrouwt Estivotravel op de eenvoud van het platform. Verkoop, backoffice en operatie konden snel schakelen en bouwen nu verder op interne kennis en training.



Over Marcel Janssen, directeur



Marcel Janssen, Directeur Estivotravel

Marcel Janssen richtte Estivotravel op in 2019 na bijna 20 jaar in de reis- en hospitalitysector. Hij groeide het bedrijf van 40 stacaravans op drie Italiaanse campings uit tot een Europese glamping-exploitant met meer dan 500 luxe-eenheden op 19 campings. Zijn aanpak combineert ondernemerschap met een sterke focus op kwaliteit, data en gastbeleving. Hij ziet prijsoptimalisatie als een competitief spel waarin technologie en intuïtie samenkomen, en leidde de migratie naar Maxxton terwijl hij tegelijk de basis legde voor verdere groei.



Groei voor campings en vakantieparken,
eenvoudig gemaakt