

HVAD ER AKTIV FAMILIEFERIE (AFF) & HOLTUM REJSER (HR)

- Turoperatør der udbyder aktive ferier som pakkerejser til familier & grupper
- Adventure Race (Udfordring i naturen på cykel, til fods mv.)
- Adventure ferie (ophold inkl. aktiviteter)
- Cykelferier (hotel til hotel)
- Vandreferier (hotel til hotel)

AFF & HR'S DESTINATIONER

- Tjekkiet (Cykel, vandre, adventure)
- Harzen (Cykel, adventure)
- Kroatien (Vandre, adventure)
- Island (Adventure)
- Vietnam (Adventure)



VORES ORGINISATION PÅ DESTINATIONERNE

TJEKKIET

D-T (incoming turoperatør)

- Prissætter idéer, aktiviteter mv.
- Booking af allotment (hotel kontrakter)
- Står for aktiviteterne
- Ansætter instruktører efter behov
- Laver samarbejdsaftaler med andre aktører

Holtum Rejser & Aktiv Familieferie

- Udvikler idéer til det danske marked
- Udvikler pakkerejser til det danske marked
- Godkender aftaler & kontrakter
- Sælger til det danske marked

HARZEN

B-H (incoming turoperatør)

- Prissætter idéer, aktiviteter mv.
- Står for aktiviteterne
- Ansætter instruktører efter behov
- Laver samarbejdsaftaler med andre aktører

Holtum Rejser & Aktiv Familieferie

- Udvikler idéer til det danske marked
- Udvikler pakkerejser til det danske marked
- Godkender aftaler & kontrakter
- Sælger til det danske marked
- Booking af allotment (hotel kontrakter)

KROATIEN

S-S (incoming turoperatør)

- Prissætter idéer, aktiviteter mv.
- Booking af hotel værelser(hotel kontrakter)
- Laver samarbejdsaftaler lokal aktør vedr. aktiviteter

Holtum Rejser & Aktiv Familieferie

- Udvikler idéer til det danske marked
- Udvikler pakkerejser til det danske marked
- Godkender aftaler & kontrakter
- Sælger til det danske marked

A-N (Local adventure company)

- Står for aktiviteter
- Ansætter instruktører efter behov

ER SKANDINAVIEN OPLAGT TIL AKTIV "SOMMER" TURISME?

– Vores svar er et klart JA –

HVORFOR:

- Kort køre afstand for enlige forældre & bedsteforældre (ny stor målgruppe)
- Unikke muligheder for at benytte naturen aktivt (gode stisystemer mv.)
- Tempereret klima, så det ikke er for varmt til at være aktiv
- Skøn og varieret natur
- Mulighed for sjove aktiviteter i naturen

Mange destinationer kører allerede godt om vinteren i Norge & Sverige. Der er instruktører der gerne vil have noget i sommeren – lige til at gå til!



Hvorfor er det svært at lave pakkerejser i Skandinavien?

- Mangel på Incoming bureauer indenfor aktiv sommer turisme
- Nettopriser på indkvarteringssteder BtB
- Momsregler på pakkerejser i EU (Danmark & Sverige)
- Samarbejde mellem lokale aktører / indkvarteringssteder
- Rejsegarantifondens regler (særligt i Danmark)
- Konkurrence til Aktiv Sommer Turisme i Skandinavien



MANGEL PÅ INCOMING BUREAUER INDENFOR AKTIV SOMMER TURISME

Skandinavien har ikke mange incoming bureauer der varetager interesser indenfor aktiv sommer turisme. Men hvorfor?

- Tidskrævende opstartsfase
- Mangel på godt netværk mellem aktører.
- Mangel på udlejnings bureauer (mountain bike mv.)
- Økonomisk udgift, da der skal indkøbes materiel der ikke kan lejes

HVORFOR STARTER AFF IKKE BARE SOM INCOMING TUROPERATØR

Hvis vi skal starte som incoming Bureau vil dette kræve følgende:

- 1 – 2 fuldtidsansatte
- Mange timers opsøgende arbejde
- Ca. 1 års opstartsfase, hvor der laves aftaler, skabes netværk, indkøb mv.
- ”Pionérture”, hvor alt efterprøves og service mv. rettes til.
- Hjemmeside & Markedsføring
- En økonomisk ramme på ca. 1 mio. kr. til udvikling af projektet

Gennem de seneste år, har vi gerne ville starte op i Danmark, men er desværre løbet ind i en del andre forhindringer, der gør at vi stadig ikke er startet & at vi pt. har lidt svært ved at se mulighederne for det

FORHINDRINGER

1) Nettopriser ved lokale aktører, hoteller mv.

- Fortjeneste på aftaler
- Aktører / hoteller kan sælge tingene billigere end vi kan
- Hoteller & overnatningssteder laver egne pakker langt billigere end vores, da de ikke er omfattet af samme regler som os!

2) Samarbejde mellem aktører

- Lokale aktører & hoteller har svært ved at samarbejde og tale "pænt" om hinanden, tror de mister kunder ved at sende dem til "kollegaen"
- Mange aktører i Skandinavien er små og ønsker ikke at arbejde hele sommeren

3) Momsregler

- Udover at skulle betale moms mv. på overnatninger i EU, skal Rejsebureauer også betale marginalmoms (dvs. 25 % på fortjeneste)

4) Rejsegarantifonds regler

- Konkurrenceforvridninger med hvornår man skal have et fonds nummer.

NETTOPRISER PÅ INDKVARTERING BtB



TJEKKIET – WELLNESS HOTEL SKLAR

Familieværelse til 2 voksne & 2 børn u/14 år
7 overnatninger

Vores udsalgspris (35 %):	4.696 kr.
Rackrate:	4.696 kr.
Vores nettopris: (35 %)	3.460 kr.

Vores brutto fortjeneste:	1.236 kr.
Moms:	309 kr.
Netto fortjeneste	927 kr.

GENNEMSNITSPRIS PR. PERSON	1.174 kr.
Rackrate pr. person	1.174 kr.
Difference:	0 kr.

DANMARK – BYGHOLM PARK

Familieværelse til 2 voksne & 2 børn u/14 år
7 overnatninger

Vores udsalgspris, 30 %:	8.107 kr.
Rackrate:	6.930 kr.
Vores nettopris: (10 %)	6.237 kr.

Vores brutto fortjeneste:	1.870 kr.
Moms:	468 kr.
Netto fortjeneste	1.402 kr.

GENNEMSNITSPRIS PR. PERSON	2.025 kr.
Rackrate pr. person	1.733 kr.
Difference	292 kr.

Vi får disse gode nettopriser i andre lande pga. vi altid booker hotelværelser lørdag – lørdag. (bo 7 – betal for 6)
Samme antal bookinger hver uge gennem hele sommerferien. Sælger aldrig værelser billigere end rackrate.

I 2011 havde vi købte følgende på ovenstående hotel: 5 familieværelser og 2 dobbeltværelser i perioden 25/06/11 – 06/08/2011. Et gennemsnit på 25 personer i 42 nætter (1050 overnatninger)

Små hoteller / pensioner booker vi hele deres kapacitet og får mellem 15 til 20 % i rabat – de små steder har naturligvis ofte svært ved at give ekstra gode rabatter, så vores udsalgspris ligger her mellem 50 og 150 kroner over rackrate for en uges ophold pr. person.

MOMSREGLER PÅ PAKKEREJSER I EU (Danmark & Sverige)

FAMILIEPAKKE PÅ HOTEL SKLAR

2 voksne & 2 børn under 14 år.

Indtægt 11.960 kr.

Udgifter

Hotel, 7 nætter 3.460 kr.

Aktivitetspakke 3.150 kr.

Guideservice 400 kr.

Marginalmoms 1.245 kr.

Rejsegaranti 100 kr.

Udvidet ansvarsforsikring 56 kr.

Bruttofortjeneste efter moms 3.579 kr.

Salgspris udenfor EU 10.745 kr.

UDGIFTER EFTER MOMSAFREGNING

- Husleje
- Reservationssystem, fly
- Faktureringsystem
- Telefon, Internet, Hosting mv.
- Hjemmeside
- Bankgaranti til bl.a. Rejsegaranti
- Lønninger
- Postservice
- Besøg på destinationerne
- Informationsmateriale
- Udvikling af produktet
- Diverse (papir, kopi, fax)
- Uniformer
- Markedsføring

SAMARBEJDE MELLEM LOKALE AKTØRER & HOTELLER

Cykelferier giver fx noget helt specielt, hvis man laver en pakke, hvor kunderne cykler fra hotel til hotel. Dette kan godt være svært at få hoteller med på, da det blot giver dem 1 – 2 ugentlige overnatninger.

Idé: - Hotelkæde laver hotelkuponer ligesom i USA!

- Mindre hoteller går sammen om at lave en "pakke"!
- Mulighed for bagagetransport mellem hoteller!

Små aktører har det med at se hinanden som konkurrenter – det behøver I ikke at være – hvis I samarbejder giver det faktisk flere kunder i "butikken"!

Fx bruger D-T (vores partner i Tjekkiet) 2 samarbejdspartnere som underleverandører til vores produkter – så I dag er D-T blevet deres største kunde pga. AFF

Idé: 5 små aktører i et område gå sammen om at lave et fast ugeprogram for sommeren, fx mandag: kanotur, tirsdag: cykling, onsdag: Bueskydning, torsdag: Klatring, fredag: Bålmiddag & skattejagt!

KONKURRENCE FOR AKTIV SOMMER TURISME I SKANDINAVIEN

Hoteller & feriecentre der laver egne pakker til deres gæster!

Sommerkurser på højskoler i Danmark

- 1 uges ophold inkl. forplejning & aktivitetsprogram
- 2 voksne & 2 børn: 12.000 – 16.000 DKK

Charterferie "Solferie" i Syd Europa

Campingturisme i Europa



REJSEGARANTIFONDS REGLER I DANMARK

Som turoperatør SKAL vi altid have rejsegaranti på vores pakkerejser

Garantiens størrelse

Under 250.000 Kr.	=	Ingen garanti
250.000 kr. til 5 mio. kr.	=	300.000 kr.
5 mio. kr. til 10 mio. kr.	=	500.000 kr.
10 mio. kr. til 15 mio. kr.	=	750.000 kr.
15 mio. kr. til 50 mio. kr.	=	1.000.000 kr.



Bidrag til fonden pr. rejsende: 20 kr.

Hoteller, feriecentre, højskoler mv. der laver aktiviteter på egen grund, må gerne lave pakker UDEN medlemskab af Rejsegarantifonden.

Dog må de SOM UDGANGSPUNKT ikke lave det udenfor eget område uden garanti. Dette vurderes fra sag til sag

Er det sidste ikke konkurrence forvridende?

DERFOR HAR AFF STADIG INGEN DESTINATION I SKANDINAVIEN!

- Økonomi (1 mio. kr. mangel til opstart)
- Konkurrence forvridninger
- For høje priser overfor kunden
- Ikke nok samarbejde med lokale aktører – mange hopper fra, når de hører at de skal arbejde hele sommeren (for små aktører)
- Manglende tid i hverdagen til at skulle BYGGE en destination op fra bunden

