

## FACTSHEET ① MARKTINFORMATIE DUITSLAND

**GTI**  
ACADEMIE

## DUITSLAND IS NUMMER 1

2016: meer dan **16 miljoen** overnachtingen van Duitse gasten in Nederland

WAARVAN IN  
GELDERLAND

**3,3%**



**528.000**  
2015: 500.000  
2014: 387.000

WAARVAN IN  
OVERIJSSSEL

**2,8%**



**449.000**  
2015: 355.000  
2014: 287.000

... en met afstand het belangrijkste  
herkomstland voor het inkomend  
toerisme in Gelderland en Overijssel.

Nederland staat bij de Duitsers  
in de top 3 voor buitenlandse  
korte vakanties (2-4 dagen)



Stijging gasten en overnachtingen vanuit Duitsland in geheel  
Nederland t.o.v. 2015 bijna 7%; in Gelderland en Overijssel 14%

DAS ANDERE  
HOLLAND

## DE DUITSE TOERIST

### ONLINE JA, MAAR WEL MINDER DAN IN NEDERLAND

In vergelijking met Nederland hebben de Duitsers minder  
tablets en smartphones



TABLET  
**38%**  
(NL: 65%)



SMARTPHONE  
**64%**  
(NL: 80%)

### BESTEDINGEN

Bestedingen Duitse  
verblijfgasten:  
gemiddeld € 112,- p.p.  
per dag / € 442,- p.p.  
per verblijf

Bestedingen Duitse  
dagbezoekers:  
gemiddeld € 78,50,-  
p.p. per dag

**442**  
EURO  
p.p. per verblijf

**78,50**  
EURO  
p.p. per dag

### BOEKINGSGEDRAG – NATUURLIJK ONLINE?!

De Duitse toerist maakt gebruik van internet voor  
informatie, rond **79%** van de Duitsers heeft zijn  
Nederlandse vakantiebestemming online gevonden  
(**59%** online geboekt!)

Ondanks dat **34%** van de Duitsers hun internetkennis slecht  
beoordeelt, nemen de online boekingen steeds meer toe.

**90%** van de Duitsers maakt altijd of regelmatig gebruik van  
beoordelingswebsites voor het boeken van een  
accommodatie.



ONLINE GEBOEKT  
**59%**

### ACCOMMODATIEVORM



HOTEL  
**52%**



BUNGALOW  
**30%**



CAMPING  
**16%**



GROEPSVERBLIJF  
**2%**

De meeste Duitse gasten verblijven in een  
hotel in Nederland. Qua aantal overnachtingen  
streven bungalows (gemiddeld 5,4 nachten)  
de hotels (gemiddeld 2 nachten) voorbij.

### GEbruik VAN SOCIAL MEDIA

**68%** van alle internetgebruikers in Duitsland maakt gebruik van social media.  
**38%** hiervan gebruikt social media voor het thema "vakanties"



**35**

MILJOEN  
gebruiken  
Youtube



**26**

MILJOEN  
gebruiken  
Facebook



**9,5**

MILJOEN  
gebruiken  
Xing



**9**

MILJOEN  
gebruiken  
Instagram



**4**

MILJOEN  
gebruiken  
Twitter



**2**

MILJOEN  
gebruiken  
Google+

#### BRON

- ADAC REISE MONITOR
- CBS: STATISTIEK LOGIESACCOMMODATIES 2016.
- CONSTRUKTIV GMBH: SOCIAL MEDIA LANDSCHAFT IN DEUTSCHLAND 2016
- FUR REISEANALYSE 2015
- FUR: BILANZ DES REISEJAHRES 2015
- GFK TRAVELSCOPE 2.0
- GFK: TRENDS IN DIGITALE MEDIA
- ITB / FH WORMS: CUSTOMER REVIEWS: KAUFENTSCHEIDEND, GLAUBWÜRDIG, STRATEGIERELE-VANT?
- NBTC: 2014 INBOUND TOURISM SURVEY
- NBTC: MONITOR INKOMEND DAG-BEZOEK VANUIT DUITSLAND 2016
- NBTC: MARKETSCAN DUITSLAND 2015
- NETZVITAMINE: DER ONLINE REISEMARKT DEUTSCHLAND 2015 & 2016
- NRIT MEDIA EN CBS: TRENDREPORT TOERISME, RECREATIE EN VRIJE TIJD 2015
- VIR: ONLINEREISEMARKT 2016

# TIPS & TRENDS

## GOED OM TE WETEN

- Duitsers hechten **grote waarde aan vakanties**. Werknemers hebben ongeveer 25-30 vakantie-dagen + tot 10 nationale feestdagen per jaar. Duitsland hoort bij de Europese landen met de hoogste vakantieparticipatie.
- Let op: De Duitsers hebben **afwijkende vakantieperiodes** en nationale feestdagen (bijv. 2 weken Paasvak. / Sacramentsdag (Fronleichnam) / 2 weken herfstvakantie) + meer vrije dagen. Houd rekening met deze verschillen bij marketingactiviteiten!
- „**Servicekwaliteit**“ is voor Duitse toeristen van groot belang! Verras uw Duitse gasten bijvoorbeeld met Duitse broodjes bij het ontbijt of met een welkomstgeschenk zoals een fles wijn. Een ander idee is om een mailtje op de verjaardag van uw gasten te sturen met een speciale aanbieding!
- Het **beeld van Nederland** onder de Duitsers
  - Nederland is goed bereikbaar, een ontspannen bestemming en erg geschikt voor korte vakanties
  - Nederlanders zijn gastvrij, familie vriendelijk en tolerant
- Laat u **online** zien en wees boekbaar: SEO / Keyword Planner / Duitse zoekwoorden

Meer informatie hierover in een van de volgende factsheets

## DO'S AND DON'T'S

- Weinig Duitsers spreken Nederlands. Laat daarom uw website (of gedeeltes van uw website) en brochures **vertalen** en let daarbij op goed gebruik van de taal! Anders wordt u snel als onprofessioneel gezien.
- Duitsers zullen niet zo snel naar Nederland bellen, omdat de meeste Duitsers de taal niet spreken. Biedt u daarom de mogelijkheid om direct **online te boeken** of geef aan dat uw medewerkers Duits spreken.
- Hoewel Duitsers normaal erg **formeel** zijn en altijd “u” (“Sie”) gebruiken, hebben jongere Duitsers geen problemen met “jij” (“Du”). Op social media kunt u de Duitsers gerust informeel aanspreken!
- Houdt u aan uw afspraken. Het cliché klopt: de Duitsers zijn erg punctueel en vinden het nakomen van beloftes zeer belangrijk.

## TRENDS

**CAMPING** **Kamperen** wordt steeds populairder en ook de verwachting voor de toekomst is positief! Meer dan 10% van de Duitsers overweegt om in de komende drie jaar op vakantie te gaan met een camper en meer dan 8% met een caravan.

**TRADITIONEEL** De traditionele vakanties van de Duitsers gelden ook in 2016 nog steeds: **strand-, ontspannings-, natuur- en familievakanties**. Wellnessvakanties worden iets minder populair. Aan de andere kant worden stedentrips juist meer voor kortere vakanties geboekt.

**DOELGROEPEN** **Gezinnen met kinderen** blijven de belangrijkste doelgroep, maar ook de 50-plussers als doelgroep stijgt.

**BESLISSINGSFACTOREN** Gastvrijheid en de omgeving zijn voor de Duitsers iets **doorslaggevender** dan de prijs-kwaliteits-verhouding en de accommodatie. Themareizen zijn in trek onder Duitsers!

**ERVARINGEN** **Ervaringen** van vrienden, familie en beoordelingen van andere reizigers (holidaycheck, tripadvisor, zoover) zijn voor Duitse gasten van groot belang. Voor het zoeken naar informatie en het boeken van een reis krijgt internet een steeds belangrijker rol, maar gedrukte informatie is nog steeds erg geliefd.

**AANBIEDINGEN** 31,8 % van de Duitsers wordt **beïnvloed** door kortingen/aanbiedingen