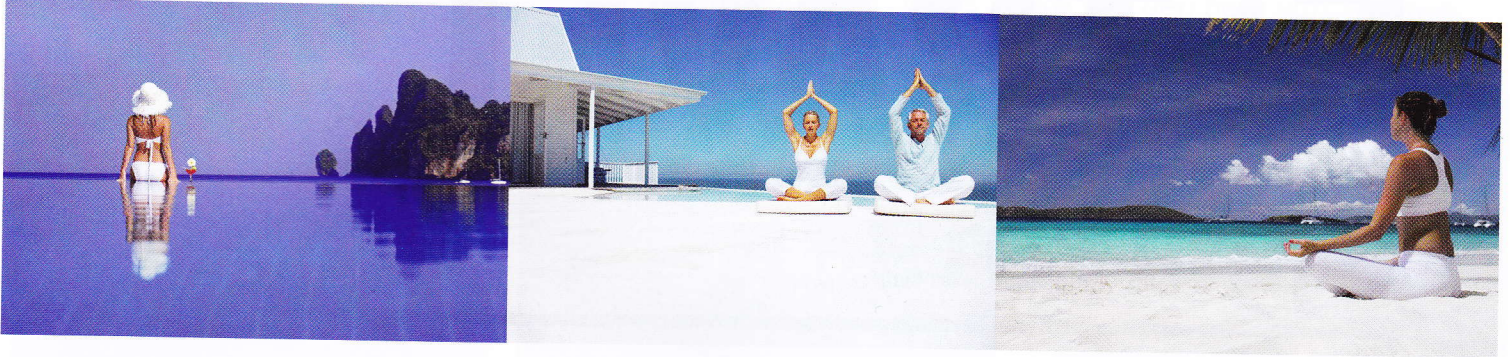


Zoektocht naar rust en zingeving door crisis

PUURENKUUR WIL BRUG SLAAN NAAR REISAGENT

Het imago dat wellness- en kuurreizen alleen voor zweverige types en ouderen is, dat is al lang verleden tijd. 'Zeker in deze crisisperiode zijn steeds meer mensen op zoek naar rust, ontspanning en zingeving', zegt Marleen van Griensven, oprichter van het snel groeiende PuurenKuur.



Van Griensven richtte PuurenKuur op in 2005, toen nog met focus op wellnessweekends in bekende Nederlandse kuuroorden. 'Die markt werd al gauw heel druk en de marges kwamen onder druk te staan. Daarom hebben we de switch gemaakt naar het hogere segment, met individuele kuurreizen in luxe wellnesshotels.'

Eigen product

Het aanbod varieert van een yogaweekend in Nederland tot een ayurveda- of detoxreis in Azië en alles wat daar tussenin zit. 'We bedienen mensen die willen detoxen of gewicht willen verliezen. Maar ook gasten die te maken hebben met stress, burn-outs, oververmoeidheid en nog veel meer kunnen bij ons terecht.' De doelgroep van PuurenKuur omschrijft Van Griensven als tamelijk breed.

'Eenzijds hebben we luxe, dure kuurreizen. Aan de andere kant willen we onze reizen ook betaalbaar houden, zodat een grotere doelgroep daar toegang tot heeft. Dat lukt met onze eigen reizen, die we steeds meer ontwikkelen in Nederland, Europa en verder weg, met thema's als yoga, detox of gewichtsverlies. Feit blijft dat we geen massaproduct aanbieden, maar kiezen voor kleinschaligheid en kwaliteit.'

Stressklachten

Van Griensven zag tot 2011 een enorme groei binnen haar bedrijf, maar in 2012 liep die stijgende lijn wat terug. 'De reden daarvoor is moeilijk aanwijsbaar, maar de crisis zal zeker meespelen. Het jaar 2013 loopt daarentegen weer boven verwachting, een groei van zo'n 40%.' De zes reisadviseurs op het kantoor in Amsterdam, dat zeven dagen per week draait, ziet vooral veel vraag naar de tailor made reizen met kuren als centraal element. En het wordt bijna allemaal last minute besteld. 'Die trend zien we al zeven jaar. Daarom zijn we sinds januari alle dagen geopend. De klant wil snel bediend worden. Daarnaast wordt onze website over een paar weken in het Engels gelanceerd. We hopen daarmee een verdere expansie – internationaal – te realiseren.'

'Mensen gaan in deze tijd van crisis andere prioriteiten stellen, ze

zijn zich bewuster van hun gezondheid en vragen zich af of ze in het dagelijks leven wel doen wat ze graag zouden willen doen. Daarnaast verwachten werkgevers steeds meer van hun personeel. Er komt meer werk op minder schouders, mensen raken verstrikt in patronen. Ik spreek opvallend veel jonge mensen die last krijgen van burn-out symptomen. Maar ook drukke ondernemers en managers kloppen vaak bij ons aan om er even helemaal uit te gaan.'

Imago

Hoewel wellness in Nederland al een volledig ingeburgerd uitje is, moeten de reisadviseurs van PuurenKuur soms toch nog vooroordelen uit de weg ruimen. 'We zijn geen zweverige beweging, werken niet met goeroe's of andere spirituele zaken, het gaat ons echt om het fysieke en geestelijke aspect. Daarnaast zijn onze reizen voor iedereen toegankelijk. Ook iemand die weinig of geen ervaring heeft met yoga kan prima mee op onze reizen, om maar een voorbeeld te noemen.'

Het belangrijkste bij de keuze voor een bepaalde reis vindt Van Griensven het verwachtingspatroon van de klant. 'We proberen zo duidelijk mogelijk te zijn omtrent het product. In onze brochure geen wollige teksten, maar een concrete beschrijving van de

reis en wat het resultaat voor de reiziger is.'

Reisagent

PuurenKuur startte puur als online reisverkoper, maar langzaam beweegt de onderneming zich ook richting reisagent. 'Ik ben van mening dat we voor reisbureaus een interessante toevoeging aan het assortiment zijn. We werken al samen met een geselecteerde groep reisbureaus die vooral opereren in het luxe segment en hebben onlangs ook onze eerste samenwerking met Travel Counsellors geformaliseerd. We hopen dat er meerdere partijen zullen volgen.'

PuurenKuur werkt zowel met vaste kuur programma's, als ook met op maat gemaakte reizen. 'Ik denk dat de stijgende vraag naar wellnessreizen ook niet ongemerkt blijft voor reisagenten. Onze reizen bieden de laagste prijsgarantie en daar bovenop bieden we heel veel extra's, zoals gratis transfers, massages of giftvouchers. Reisagenten ontvangen op de reissom (exclusief vliegtickets) een commissie van 12 procent. We hopen daarmee een toegevoegd product te kunnen leveren die voor beide partijen een win-winsituatie is.'



Marleen van Griensven.

Klaas-Jan van
Woerkom

