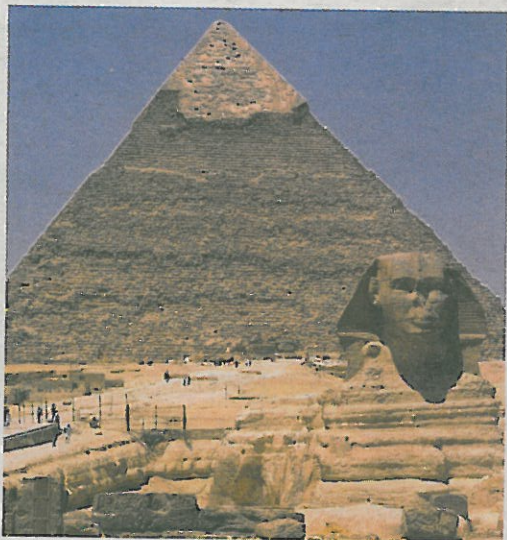


REIZEN Zelfstandige reisverkopers geven kantoor op

# De reisagent die op bezoek komt



©pn



©pn



©pn



©pn



Mickey Creyf nam het initiatief voor het netwerk van zelfstandige reisverkopers. 'Vroeger kwam de klant naar het reisbureau, nu gebeurt het omgekeerde.'

©mhb

Achttien zelfstandige reisagenten in Vlaanderen en Brussel hebben geen klassiek reiskantoor meer. Zij gaan voortaan bij de klant thuis om reizen te verkopen. De administratieve rompslomp laten ze over aan reisorganisatie BTS Travel Experts.

JAN MUYLAERT

Sinds het nieuwe statuut op de reisbureaus op 1 september 2007 van kracht werd, kunnen reisagenten reizen verkopen zonder dat ze over een eigen kantoor beschikken. Vroeger moest een reisbureau beantwoorden aan een aantal verplichtingen, zoals een bepaalde kantooroppervlak en zichtbaarheid in het straatbeeld. Dat hoeft niet langer in Vlaanderen en Brussel.

Achttien onafhankelijke reisagenten hebben de stap gezet en opereren nu als zelfstandig reisverkoper onder de koepel van Travel Experts, een nevenbedrijf van BTS Travel in Antwerpen.

Bedoeling is dat deze reisagenten bij de potentiële klanten aan huis gaan en de administratieve verwerking van de reisdossiers overlaten aan het hoofdkantoor van Travel Experts. 'De winstmarges in de reissector zijn erg krap. Wanneer een reisagent de investeringskosten van een kantoor kan vermijden, zal zijn job meer winst opleveren', verklaart Mickey Creyf het opzet. Hij is initiatiefnemer en ceo van Travel Experts. 'Wij nemen de administratieve ondersteuning in het hoofdkantoor over. Zo krijgt de agent meer tijd om de markt te bekijken. Vroeger kwam de klant naar het reisbureau, nu gaat de reisagent naar de klant toe. Wij

volgen de markttrends inzake kortingen, maar de echte meerwaarde van de reisagent zit in zijn persoonlijke aanpak en de kennis. Onze mensen hebben minstens vijf jaar ervaring', zegt Creyf.

De reisagenten bieden producten aan van alle touroperators. Betekent dat geduchte, extra concurrentie voor de bestaande reisbureaus? 'Heel wat reisagenten met een eigen kantoor zijn al flexibel in hun service naar de klanten', zegt Paul Vandermoere van de Vlaamse Vereniging van Reisbureaus. 'Velen gaan ook al na de kantooruren op bezoek bij de klant thuis. Wij staan positief tegenover alle initiatieven die de beroepsbekwaamheid ondersteunen, op voorwaarde dat de reisverkopers over een vergunning beschikken'. Reislustigen kunnen de verkoper altijd verzoeken om zijn vergunning te tonen.

Vooraf vrouwen voelen zich geroepen om Travel Experts te worden. 'Traditiegetrouw zijn vrouwen sterk vertegenwoor-

digd in de reissector. Ruim 70 procent van de medewerkers zijn vrouwen. Het systeem van onafhankelijk reisverkoper past uitstekend bij het leefpatroon van de vrouw. Zij kunnen hun werk nu zelf regelen en afstemmen op hun familiale leven', zegt Creyf.

Zelfstandige reisagenten zonder kantoor zijn een recent fenomeen in ons land, maar in de VS nemen ze al 60 procent van de reisboekingen voor hun rekening. Groot-Brittannië telt 1.200 onafhankelijke reisagenten zonder kantoor en in Nederland zijn er drie netwerken actief, met elk een vijftigtal agenten.

Travel Experts startte in februari 2008 en kent veel succes. 'Onze omzet is sinds de start verzvoudigd. In de maand juli zaten we al boven onze jaaromzet van 2008. Sommige verkopers hebben 300 reisdossiers aangebracht. Nog dit jaar willen we ons netwerk uitbouwen tot 25 verkopers.'

✕ LEZERSSERVICE

www.travel-experts.be