

Touropera

verruim uw horizon



Touropers Thomas Cook en TUI hebben samen 90 % van de Belgische reissector in handen. Met deze twee reuzen zou de consument al vergeten dat er alternatieven zijn, zoals de gespecialiseerde nichetouropers.

De twee grootste reisgroepen in België, Thomas Cook en TUI, eisen steeds meer territorium op. Reisagenten stimuleren dit oprukkende duopolie enkel verder, door te vaak de producten van deze twee groten aan te bevelen, deels uit gemakzucht, deels vanwege eventuele supercommissies.

Een reis op uw maat

De consument zou zo bijna uit het oog verliezen dat er een zestigtal kleinere touropers bestaat, die zich specialiseren in bepaalde marktsegmenten, doelgroepen, reisformules en bestemmingen.

Liever dan elk van deze kleinere touropers te bespreken en te testen, willen we uw aandacht vestigen op het feit dat ze bestaan en erg interessante formules aan te bieden



De twee reuzen versmachten de kleintjes

hebben. Anders dan de twee groten streven zij naar een unieke reisbeleving. Ze richten zich dan ook veeleer op actieve of culturele vakanties, hebben speciale aandacht voor reizen à la carte of in kleine groepen en situeren zich daardoor soms binnen het duurdere luxesegment van de reismarkt.

Gericht op de massa

Door hun geringere bekendheid en de soms duurdere prijzen staan deze kleintjes onder behoorlijke druk om weerstand te bieden

aan het huidige duopolie en houden ze met moeite het hoofd boven water. De grotere touropers komen immers steeds meer in het vaarwater van hun kleinere concurrenten. Die twee proberen namelijk mee te profiteren van deze nieuwe markten en producten, en spelen ook in op de toenemende vraag van de consument naar nieuwe ervaringen. Dus kopiëren ze wel eens wat de kleinere touropers aanbieden, verpakken het dan mooi en verkopen het voor zachtere prijzen, wat ze kunnen omdat zij wél schaalvoordeel hebben.

Exclusiviteit binnen uw budget

Net in dit schaalvoordeel schuilt het probleem: Thomas Cook en TUI schotelen de consument kant-en-klare formules voor, op maat van de massa, en dit voor (in vergelijking) lagere prijzen. Deze twee reuzen spe-

tours

len zo langzaam maar zeker alle kleinere touroperators van de markt.

En ondertussen vergeet de consument langzaam maar zeker dat er waardevolle alternatieven bestaan voor de clichés zoals all-instrandvakanties, rondreizen in (grote) groep of de typische citytrip. Nochtans kan "anders reizen" een verrijking zijn en meerwaarde geven aan uw reiservaring. Bij heel wat van deze nichetouroperators kunt u terecht voor een reis op maat, vaak zelfs binnen een vooropgesteld budget, en sommigen hebben extra aandacht voor duurzaamheid (bv. Joker) of gezinnen met kinderen (bv. De prins van Hola Pola).

Concurrentie op eigen terrein

Zelfs wanneer u voor een veeleer klassieke vakantieformule wilt gaan, zijn er drie buitenbeentjes die steeds meer in rechtstreekse concurrentie treden met de twee grote touroperators, en dit vooral online. Zo biedt de Sundio Groep uit Deurne reizen aan van de touroperator Sunweb Vakanties naar zowel 14 Europese bestemmingen, als naar Turkije, Tunesië en Egypte. Beltur Voyages-Corendon uit Zaventem heeft dan weer Turkije als specialiteit, net als een zevental andere bestemmingen. Beide zijn overigens lid van ABTO, de Belgische Beeroepsvereniging van Touroperators. Voor de Franstalige markt zien we ten slotte nog Luxair Tours, met bestemmingen in het Middellandse Zeegebied en vertrek met de luchtvaartmaatschappij Luxair vanuit het Groothertogdom Luxemburg.

Waar en hoe te reserveren?

Om de concurrentie in de Belgische reissector aan te moedigen, reserveert u het best via een onafhankelijke reisbureauketen. De meerwaarde hiervan schuilt vooral in de vakbekwame informatie, de raadgevingen, de hulp bij het maken van uw keuze, de extra dienstverlening en de bijstand. Zelf rechtstreeks online reserveren bij één van de kleinere touroperators is ook een erg goede optie, al is hierbij oplettendheid geboden. De website van sommige touroperators verplicht u immers op het einde van de boeking om alsnog een reisbureau te kiezen. ●

ALTERNATIEVEN VOOR DE CLICHES

De kleinere touroperators specialiseren zich veelal in reizen op maat, voor wie van het platgetreden pad wil afwijken. Let op, dit is geen exhaustieve lijst. Cruises, verhuur van vakantiewoningen en autocarreizen hebben we evenmin opgenomen.

Culturele reizen: 7Plus, Arthema/Arthemarine, Travel Sensations, Escape/Hansa, Imagine, Uniclam, Davidsfonds/Omnia Reizen

Actieve en avontuurlijke (groeps-) reizen: Joker, Connections, Continents Insolites, Djoser/Divantoura

Karaktervolle reizen en charmehotels: Caractère, Transeurope Charming

Fiets- en wandelvakanties: Eigen-Wijze Reizen, Anders Reizen, Vos Travel, Te Voet wandelreizen en Belgian Biking (beide Zuiderhuis), Trek Aventure en Europ'Aventure

Natuurbeleving: Tierra Natuurreizen

Gezinsvakanties: De prins van Hola Pola

Citytrips: Transeurope/Holidayline

Sportevenementen: Travel2Sport, BDK Travel

Wereldreizen met gelijkgestemden: Koning Aap/Kuoni, Anders dan Anders/Master Tours, Joker, Continents Insolites

Luxe kampeervakanties: Vacansoleil

Luxereizen: Odysseus, Exclusive

Destinations, Rainbow, Travelworld, Enjoy Paradise, Uniclam, Vreemde Continenten (Zuiderhuis), Club Med

50-plussers of 'medioren': Imagine Travel, Joker en Davidsfonds/Omnia

Jongerenreizen: Explorado (Zuiderhuis), Joker, Connections, Airstop, Anders Reizen, Jongerentravel.be

Skivakanties: Josk, Landscape, Skikot, Skiworld

Andere bestemmingsspecialisten: Gallia (groene bestemmingen); Bureau Scandinavia; AB Tours (Roemenië en Marokko); Maxitours (Roemenië); Expair Tours en Your Travel (beide Tunesië); Russian Travel Agency (Rusland en Oost-Europa); Live2Travel, Terre d'Afrique en Zuid-Afrika Reiscenter (alledrie Afrika); Euram, Wings 'n Wheels en USA Travel (alledrie VS en Canada); Cosmic Travel en Sudamerica Tours (Latijns-Amerika); Antipodes en Aussie Tours (beide Zuidoost-Azië en Oceanië)

Gebrek aan concurrentie

Al in 2005 hebben wij het gebrek aan concurrentie in de Belgische reissector aangeklaagd bij toenmalig minister van Economie Verwilghen. We hebben toen klacht ingediend wegens mogelijke prijsafspraken tussen de twee grote reisgroepen Thomas Cook en TUI.

Op enkele huiszoeken na toonde de Dienst voor de Mededinging toen niet veel initiatief. Meer nog, sinds 2007 werd dit duopolie nog sterker, als gevolg van belangrijke overnames, de uitbreiding van het aantal eigen reiskantoren, het toenemend belang van hun eigen luchtvaartmaatschappijen en het verdwijnen van een aantal concurrenten.

Ook in het Verenigd Koninkrijk en in Ne-

derland lopen onderzoeken naar mogelijk concurrentiebeperkend gedrag of prijsafspraken, maar hier in België wachten we nog steeds op het eindverslag van de Belgische Dienst voor de Mededinging. Het wordt hoog tijd dat deze dienst eindelijk zijn eindverslag aflevert aan de Raad voor de Mededinging. Het is aan de overheid om maatregelen te nemen om, met de belangen van de consument in het achterhoofd, concurrentie op de markt te garanderen. Enkel zo kan er sprake zijn van optimale prijzen en kwaliteit, en worden bedrijven gestimuleerd tot innovatie. Maar door de traagheid van onze overheid blijven de kleine nichetouroperators kruenen onder de verstikkende overmacht van Thomas Cook en TUI.