

## **BTS Travel Experts veroveren België**

De **home travel agent** is één van de nieuwste evoluties binnen de toeristische industrie, een reactie op de veranderende samenleving: tijd maken voor de klant wanneer hij vrij is. Met ondertussen al meer dan 300 home travel agents in Nederland lijkt het concept een hoge vlucht te nemen. In België begint het concept ook stilaan op kruissnelheid te komen en dat onder de noemer van de **BTS Travel Experts** o.l.v. **Mickey Creyf** en **Patrick Culot**. Travel Magazine had een exclusief interview met **Johan Peeters** die vorig jaar de switch maakte.

Het concept van de home travel agent kent zijn oorsprong in de Angelsaksische landen, waar het gelanceerd werd als een reactie van de reisindustrie op de veranderende samenleving. Klanten hebben door de steeds hoger wordende werkdruk **minder tijd** om een bezoekje te brengen aan het klassieke reiskantoor. Het is zeker geen uitzondering meer dat man en vrouw lief elk een fulltime job hebben. Op momenten dat ze tijd kunnen maken, 's avonds bijvoorbeeld, lopen ze echter het risico om voor een gesloten reiskantoor komen te staan. Het concept waaide in 2007 het kanaal over naar Nederland, waar het vandaag een integraal onderdeel is van het toeristische landschap. België volgde al snel in 2008 met de BTS Travel Experts, o.l.v. Mickey Creyf en Patrick Culot.

### **Veelbelovend concept**

Mechelaar **Johan Peeters** (34) bekeerde zich zo'n jaar terug tot een **BTS Travel Expert**. Johan Peeters: "Na mijn toeristische vorming te Mechelen aan het toenmalige Coloma (*nvdv.: het huidige Lessius Mechelen*) kreeg ik op mijn stageplaats, Carlson Wagonlit Travel, een contract aangeboden. Ik begon er op het business travel departement, wat achteraf gezien een fantastische technische leerschool was. Toch was het me wat te eenzijdig en in 2011 ging ik op zoek naar een nieuwe uitdaging. Die vond ik bij het Mechelse leiskantoor Uniglobe Triton Travel. Voornamelijk het leisure segment spreekt me dan ook aan.

Terwijl business travel vooral uitvoerend en technisch werk is, kan ik in de leisure terecht met mijn passie voor het reizen." In oktober vorig jaar ging Johan een nieuwe uitdaging aan als Travel Experts bij BTS. "Ik had al eerder een advertentie gelezen in de vakpers. Een tijdje daarop ontmoette ik Mickey Creyf tijdens een workshop en praatten we de hele avond over het concept. Zo'n jaar daarna kregen we opnieuw contact en hoewel ik aanvankelijk wat angst had om de sprong te wagen, ben ik er vorig jaar toch ingestapt. Achteraf gezien ben ik uiterst tevreden van mijn keuze! Het is een veelbelovend concept dat ook bij heel wat klanten aanspreekt. Daarbovenop geniet ik zelf van heel wat vrijheid en ben ik mijn eigen baas!", aldus een enthousiaste Johan Peeters.

### **Hoe werkt het?**

**Mickey Creyf**: "Het gaat eenvoudigweg om een andere werkmethode, die een **andere relatie met de klanten** inhoudt. De traditionele reisagent wacht tot een klant zijn agentschap binnenstapt. Wij, daarentegen, gaan op zoek naar de klant en gaan naar hem toe wanneer het hem past. Dit concept is dus op een **andere marktbenadering** gebaseerd. Een logische evolutie, want de markt is in de loop der jaren veranderd. We stellen ons ter beschikking van onze klant wanneer hij tijd heeft voor vakantieplannen en in een familiale omgeving waarin hij meteen beslissingen kan nemen. Zo smeden we een band met hem. Een vertrouwensrelatie komt tot stand en creëert kansen op lange termijn voor de Travel Expert. Wanneer ze zich bij ons aansluiten, kiezen ze voor het **statuut van zelfstandige** en ondertekenen ze een samenwerkingsovereenkomst met ons. Ze worden dan een soort van **reismakelaars**. Wij zorgen voor support, de nodige tools, marketing, enz.

We hebben ook geïnvesteerd in de **informatieve website [www.travel-experts.be](http://www.travel-experts.be)** waar de internetgebruiker niet alleen de brochures van de to's vindt, maar ook de Travel Expert van zijn keuze kan selecteren volgens zijn regio of specialiteit. Ten slotte krijgt de Travel Expert 70% van de marge op de reizen die hij verkoopt. Daarom kan een goed werkende Travel Expert tot **2 of 3 keer meer verdienen** dan in een klassiek agentschap. Een ander voordeel van het systeem is dat je als reisagent kunt starten zonder zware investeringen. Aangezien we instaan voor het onderhandelen van de contracten met de to's, voor de boekhouding, enz., kunnen de Travel Experts zich louter en alleen concentreren op de verkoop. Ten slotte kunnen ze ook regelmatig opleidingen volgen en op studiereis gaan."

### **Van reisagent naar reisconsulent**

Allemaal voordelen die bevestigd worden door Johan. "Wie echt gedreven en gepassioneerd met zijn werk omgaat, hoeft echt geen schrik te hebben om de stap te zetten. Integendeel!", vervolgt hij. "Natuurlijk moet je wel een meerwaarde betekenen voor je klanten en niet louter fungeren als doorgeefluik. Heel wat klanten appreciëren ook de aangeboden **flexibiliteit, privacy** en **discretie** bij een huis- of werkbezoek. Op dat ogenblik krijgen zij immers mijn volledige aandacht, geen telefoon op de achtergrond of andere klanten die hun beurt ongeduldig afwachten. De appreciatie is enorm en ook de mond-tot-mondreclame verspreidt zich als een lopend vuurtje.

Zelf ging ik eerst langs bij vrienden, familie en kennissen, maar dat breidde zich al snel uit." Tot slot vertelt Johan dat hij zich steeds meer beschouwt als een reisconsulent in plaats van een reisagent. "Ik ben er voor mijn klanten. Ik probeer dan ook stevast om eerst de persoon te leren kennen achter de klant om hen vervolgens dé perfecte reis te kunnen aanbieden. Een persoonlijke aanpak die enorm gesmaakt wordt!"

### **Meer info**

Voor meer informatie kunt u terecht op [www.btstravel.be](http://www.btstravel.be) of contact opnemen met BTS op volgende nummers:

BTS Antwerpen: 03/242.49.99 of [holiday@btstravel.be](mailto:holiday@btstravel.be)

BTS Brussel: 02/663.05.40 of [brussels@btstravel.be](mailto:brussels@btstravel.be)

BTS Luik: 04/239.68.00 of [liege@btstravel.be](mailto:liege@btstravel.be)