

★ HOME ★ [BOOKMARK PAGE](#)

Get our Newsletters! Become a Member!  
It's FREE!

**JOIN NOW**

[Home](#)

[Community](#)

[Selection](#)

[News](#)

[In-Depth](#)

[About Us](#)

[Consulting](#)

[Search](#)

[Jobs](#)

## EEN FENOMEEN: HOME- BASED REISAGENTEN



### Technology



Gestart in de USA, overgewaaid naar de UK, opgepikt in Nederland, uitgezaaid naar Duitsland en nu ook naar België: de thuis gebaseerde reisagent, zonder agentschap, zonder etalage, zonder extra personeel. Binnen de reisindustrie hoor je er voorlopig nog vrij weinig over maar het is een snel groeiend fenomeen. De personen die hiervoor kiezen zijn enerzijds ex werknemers van een reisbureau die hun ervaring in de strijd gooien en anderzijds volledig sector-nieuwe mensen, die hopen een nieuwe, leuke job te kunnen doen met mooie verdiensten.

In crisistijd is het vrij logisch dat er in dit segment een groei van start ups wordt opgetekend: weinig vaste kosten, werken van thuis uit, familie en de vriendenkring als eerste doelgroep (sommigen zeggen "slachtoffers"), het lijkt aantrekkelijk. Onder impuls van enkele grote spelers zoals [Travel](#)

[Counsellors](#) in Nederland (geleid door reisindustrie veteraan Fred van Eijck) en [Travel Experts](#) in België (geleid door Mickey Creyf, gehard in de moeilijke interim business) ontwikkelen professioneel geleide en eerlijk werkende organisaties aan een snel tempo deze markt. Beide spelers investeren in opleiding, IT ondersteuning en marketing én ze zorgen voor scherpe contracten met de belangrijke leveranciers.

In de USA vormen de "home based travel agents" een belangrijk deel van de markt: 28% van de reisagenten is home-based, en deze groep is goed voor 9% van de reisagenten-omzet (Bron: PhoCusWright Travel Agency Distribution Landscape Report).

Vandaag staan er nogal wat reisbureaus te koop. Officieel en (nog veel meer) officieus. Heel wat -oudere- eigenaars willen graag hun zaak van de hand doen, maar vinden er in deze tijden van laagconjunctuur en onzekerheid zeer moeilijk kandidaat kopers voor. Wellicht is overschakelen naar een home based formule een mogelijk alternatief voor reisagentschappen met een familiale eigenaarsstructuur. Zo kunnen ze blijven capitaliseren op een reputatie maar tegelijk drastisch de kosten verminderen. Voor de reisagenten die eigenaar zijn van het vastgoed waarin hun agentschap gevestigd is, bestaat hier zelfs een mogelijkheid om aan de ene kant het vastgoed te verkopen (aan een kandidaat buiten de sector: een goede commerciële ligging blijft een gegeerd goed), en aan de andere kant de vaste klanten te blijven bedienen. Het fenomeen begint vaste grond te krijgen, misschien is het nu het moment voor professionals met ervaring om erin te stappen.

Share / Save



Designed by  
[Expathos Netherlands](#)

[Sitemap](#) [Advertise](#) [Help](#) [Contact Us](#) [Privacy Policy](#) [Disclaimer](#) [Terms and Conditions](#)  
[Contributors](#) [Submit Press Release](#) [Advertise](#) [Welcome](#)