

14 miljoen reisorganisatoren

Door: **Wolfgang Hendrix** | februari 27, 2015



Reisbureaus moeten steeds innovatiever zijn om hun marges te behalen. Bij pakketreizen ligt dit nog op een redelijk niveau waarbij ook hier wel geldt dat de commissies de laatste jaren verder naar beneden zijn bijgesteld. Veel reisbureaus zien echter de omzet pakketreizen steeds verder dalen. De gemiddelde consument boekt deze reizen net zo makkelijk direct bij de aanbieder.

Bij maatwerkreizen ligt echter nog steeds de mogelijkheid om een redelijke marge te scoren. Hiervoor geldt wel dat er steeds meer specialistische kennis nodig is om een goede offerte te maken. Het één op één doorsluizen van een offerteaanvraag naar een reisorganisatie en dan het aanbod bij de consument neerleggen, is volgens mij niet meer de juiste route. Hier geldt dat je met je leveranciers echte afspraken moet maken.

Het is belangrijk zoveel mogelijk vanuit een open begroting te werken waarbij helder is wat het verdienmodel is voor de reisagent en reisorganisatie. De uiteindelijke verkoopprijs is in deze 'price -driven' markt toch bijna altijd leading. Voor de consument is veelal de norm het aanbod van een gemiddelde ticketwebsite in combinatie met het aanbod van Booking.com.

Daar moet je dan als vakspecialist een inhoudelijk sterke, maar vooral ook niet duurdere offerte tegenover stellen. Dit is niet altijd eenvoudig. Naast 14 miljoen bondscoaches hebben we in Nederland inmiddels ook eenzelfde aantal reisorganisatoren.