

# Betalingsysteem reisbureaus-reisorganisaties

Weblog van Wolfgang Hendrix op travmagazine.nl



MAANDAG 02 JUNI 2014

Een reisovereenkomst is tussen klant en reisorganisatie. Reisbureaus krijgen door het verkrijgen van een agentuur de mogelijkheid om te bemiddelen in de verkoop en contracten af te sluiten. Het is volstrekt evident dat de reisorganisatie hierover goede afspraken maakt met de reisbureaus. Gezien de wettelijke leveringsplicht is dit ook van elementair belang voor de reisorganisatie, omdat deze anders oneigenlijke en niet te overziene risico's loopt.

De ANVR voorwaarden t.a.v. van de consumenten betalingen zijn inmiddels behoorlijk verouderd en verre van marktconform. De moderne consument

wil eigenlijk pas betalen bij levering van de dienst of, indien er een voordeel te behalen is, iets eerder. Nogal wat online aanbieders hebben door goed op deze flexibele wens van de consument in te spelen, veel marktaandeel naar zich toegetrokken. Reisbureaus en reisorganisaties voeren hierin eigenlijk een achterhoedegevecht.

Belangrijk voor de retail is te realiseren dat voor de bemiddeling van een boeking binnen een agentuur een vergoeding staat, maar consumentenbetalingen eigenlijk direct naar de risicodragende partij moeten gaan. De tijd van weken op het geld van een ander blijven zitten, liggen echt achter ons.

De nieuwe ANVR betalingsvoorwaarden moeten echt gericht zijn op snel en direct betalen aan de risicodragende partij, waarbij de betaaltermijnen voor de consument drastisch verlaagd zouden moeten worden. Juist het elimineren van extra betaallagen zorgt voor kostenreductie en een betere concurrentie positie. Dit is in belang van zowel reisbureaus als reisorganisaties.

De reisorganisaties moeten wel verder investeren in een goed consumenten incassosysteem . Bij veel touroperators is dit mijns inziens nog onder maat.