

Opportunisme

Weblog van Wolfgang Hendrix op Travmagazine.nl



VRIJDAG 27 JUNI 2014

Ik heb het afgelopen jaar al diverse malen verschillende problemen geprobeerd in het juiste kader te zetten. Handelen vanuit gebrek aan kennis, in combinatie met opportunisme, is in deze branche geen vreemd verschijnsel.

Wat voorbeelden : Bij Omroep Max werd recent de problematiek aangehaald van de SGR-dekking bij groepsboekingen door particulieren/verenigingen. In plaats van het helder uitleggen wat de SGR-voorwaarden zijn, wordt alleen maar gesproken over het onrecht wat is aangedaan aan de vereniging en de slechte voorlichting van de reisorganisatie.

Of KLM, die reisbureaus vorig jaar nog massaal aanzette tot het promoten van de Flying Dutchman Card i.v.m. bagagevoordeel. Een jaar later is dit voordeel al weer deels weg, KLM heeft nu wel nog meer grip op de klantencontacten. Je zag het aankomen, want de wijze waarop KLM de afhankelijkheid van de reisbranche al jaren onder de aandacht brengt, moet eigenlijk bij de branche alle alarmbellen doen afgaan.

Of Travelbird, een van de grotere reisorganisaties/directsellers die al jaren actief is en op diverse podia bij presentaties en door vakbladen wordt uitgenodigd, maar gewoon geen lid is van het door de reisbranche "verplicht" gestelde SGR.

In al deze gevallen wordt er gekozen voor - vaak vermeend - voordeel op korte termijn. Als ondernemer kan ik deze handelswijze wel begrijpen, de meeste ondernemers gaan voor kort en snel. Het is daarom belangrijk dat er meer achtergrondinformatie, geplaatst binnen historisch perspectief, ter beschikking komt van de reisbranche. Ik ben er van overtuigd dat met voldoende kennis andere, betere, besluiten genomen worden.