

Reisbureaus en SGR

Door: **Wolfgang Hendrix** | augustus 12, 2016



Veel, vaak kleinere, reisbureaus hebben moeite met de handelswijze van SGR. Dit heeft volgens mij deels te maken met het feit dat veel reisbureaus de beweegredenen van SGR totaal niet kunnen volgen, of men toch minimaal het gevoel heeft dat SGR alleen maar moeilijk doet en niets van reisbureaus snapt. Naar mijn inzicht ontstaat dit vaak door een gebrek aan feitelijke kennis.

Het zijn open deuren, maar toch, SGR is een publieksfonds en geen branchefonds. Je kunt deelnemer worden van SGR als branchepartij, mits je voldoet aan de financiële criteria zoals die bepaald worden binnen SGR. Deze staan trouwens gewoon op de website van de SGR.

De overzichtelijkheid van de risicodragende omzet is echter, door de sterke toename van dynamisch packaging-producten, vaak ingekocht via allerlei beddenbanken of DMC's, ook voor SGR moeilijk in te schatten. Dus nu het risicoprofiel stijgt, zullen er meer financiële garanties/zekerheden worden gevraagd aan de deelnemers.

Feitelijk zouden deze eventuele extra kosten moeten worden afgewenteld op de eindgebruiker, de klant. Het zou dan ook volstrekt logisch zijn wanneer er (weer) door het reisbureau een SGR-bijdrage per klant wordt gevraagd van 15 euro per boeking, met als verdeelsleutel 5 euro voor SGR en 10 euro voor het reisbureau.

Bij een gemiddeld reisbureau met duizend boekingen levert dit extra middelen op waarmee de valide zekerheden, gevraagd door SGR, beter opgevangen kunnen worden.