

ZRA samen met reisbureaus

Door: **Wolfgang Hendrix** | maart 26, 2015



Het laatste jaar lijkt het of de fullservice reisbureaus en de zelfstandige reisagenten elkaar steeds vaker voor de voeten lopen. Door de koude -sanering bij veel reisbureaus is er veel kwalitatief goed personeel met vaak persoonlijke klantrelaties op straat komen te staan. De ZSO's hebben hier handig op ingespeeld, maar hierdoor is er ook een nieuwe vorm van armoede ontstaan.

Veel ZRA's hebben een marginale omzet, moeten hier vaak veel uren voor draaien en zijn er qua inkomsten ten opzichte van het (oude) vaste dienstverband, vaak fors op achteruit gegaan. De 20-80 procent regel is hier zeker van toepassing. Fullservice reisbureaus hebben een andere kostenstructuur en zien de relatief goedkoop werkende ZRA vaak met lede ogen aan.

Fullservice reisbureaus zouden dan ook veel actiever dan nu gebeurt zelf een ZRA-pakket moeten aanbieden aan de (lokale) ZRA's. Ze zijn bekend met de markt, de ZRA kan eventueel meeliften op de lokale bekendheid van het fullservice reisbureau en het verdienmodel kan ook interessant zijn. Wanneer je hier verder mee doorgaat, wordt het business model van de fullservice reisbureaus op termijn veel flexibeler en de vaste personeelskosten kunnen naar beneden. Goed functionerende ZRA's kunnen een prima -inkomen voor zichzelf genereren en voor de lokale fullservice reisbureaus kan het een prima aanvulling zijn voor de teruglopende -balieomzetten. Als je op deze wijze samenwerkt, kun je elkaars business modellen versterken.