

GARANTIEFONDS GGTO: OP NAAR DE 100

'Dat onze deelnemers niet meer op de signaleringslijst staan, is al winst'

Het Garantiefonds voor Gespecialiseerde Touroperators (GGTO), het alternatieve SGR voor kleinere reisbedrijven, verwacht deze zomer zijn honderdste deelnemer te verwelkomen. De signaleringslijst die de ANVR aan de vooravond van de Vakantiebeurs 2011 publiceerde, vormde het startschot voor GGTO. 'Maar het heeft goed uitgekapt', zeggen bestuursleden en mede-oprichters Marco Brand en Sander Lucassen.

De GGTO is min of meer geboren uit noodzaak. In januari 2011, vlak voor aanvang van de Vakantiebeurs, publiceerde de ANVR haar signaleringslijst, in de media al snel aangeduid als zwarte lijst. Hierop prijken zo'n 70 reisbedrijven die hun garantiestelling richting consument niet of niet voldoende hadden gerealiseerd.

Vakantiebeurs

'Ik snap de beweegredenen, maar het moment kwam erg ongelegen', zegt Marco Brand, eigenaar van Motor Trails, specialist in motorrondreizen. Sander Lucassen, eigenaar van Battuta Reizen: 'Ik had als klein bedrijf net een dure stand op de Vakantiebeurs gehuurd en werd twee dagen voor de start van de beurs afgeschilderd als onbetrouwbare reisaanbieder. Met Battuta Reizen stond ik nog bovenaan ook. Ik had me niet

gerealiseerd dat je een garantieregeling moest hebben. We werkten al jaren op dezelfde manier en het ging al jaren goed.'

Naar aanleiding van de signaleringslijst besloten Brand en Lucassen, die elkaar kennen uit de tijd dat ze beide bij Koning Aap werkten, tot de oprichting van een club die kleinere reisbedrijven een wettelijke voorziening voor garantie zou bieden. 'SGR was voor ons soort bedrijven een stap te ver. De drempel ligt eenvoudig te hoog, met een dure accountantsverklaring en een bankgarantie. Zeker voor startende ondernemers en kleinere bedrijven is dat niet haalbaar. Maar we zaten wel met een probleem. De keus was óf deelnemer van SGR worden of illegaal bezig zijn.'

De oplossing werd gevonden in een stichting voor kleinere reis-

bedrijven. Hiermee was de GGTO geboren, het Garantiefonds voor Gespecialiseerde Touroperators. Doelgroep: bedrijven met een maximale jaaromzet van één miljoen euro, al draaien de meeste deelnemers in de praktijk een omzet van circa een half miljoen.

Model

Bij de oprichting van GGTO werd gekeken naar het model dat SGR bij de oprichting hanteerde. Er kwam een consumentenbijdrage, net als SGR in de beginjaren had, om de pot te vullen die nodig was om garantie af te geven richting consument. Die bijdrage bedraagt 15 euro per boeking, met een maximale reissom van 10.000 euro. Voor iedere volgende 10.000 euro dient de klant dus 15 euro extra boekingskosten te betalen. Daarnaast kwam er een solidariteitsprincipe, iets dat SGR niet had. Hierbij draaien alle aange-

sloten bedrijven op voor een deel van de schade als één van de deelnemers failliet gaat. 'Dat klinkt erger dan het is', rekenen Brand en Lucassen voor. Het solidariteitsbeginsel treedt in werking als de schade meer dan 50 procent bedraagt van hetgeen in kas is. In dat geval betalen de andere deelnemers naar rato van hun omzet mee aan de schade. 'De praktijk heeft geleerd dat de schade bij faillissement van een bedrijf gemiddeld 10 procent van de jaaromzet bedraagt. Omdat onze leden maximaal één miljoen omzet draaien, is de schade per bedrijf nooit hoger dan een ton. Trek daar 50 procent af, die we uit de pot betalen, dan blijft voor de deelnemers 50.000 euro over. Dat komt op een paar honderd euro per bedrijf.'

Werknemer en leden

GGTO telt 2,5 jaar na de oprich-

DIT DOEN DE MANNEN ZELF

Marco Brand, voorheen onder andere werkzaam bij Koning Aap, startte 14 jaar geleden Motor Trails, waarmee hij (groeps)reizen per motor wereldwijd aanbiedt. Binnenkort lanceert hij auto- en muziekreizen, waarbij bekende DJ's en muzikanten als gids optreden. Zo gaat Henk Hofstede (De Nits) een reis in Engeland begeleiden die in het teken van de Beatles staat. Zanger Stef Bos gaat een reis door Zuid-Afrika begeleiden en DJ Mark Stakenburg (KRO) doet dat in de VS.

Sander Lucassen werkte ook bij Koning Aap. Sinds 8 jaar heeft hij Battuta Reizen, gespecialiseerd in individuele en groepsreizen in het Midden-Oosten, Azië en Afrika.

Hans Groenland (Heao Bedrijfseconomie) werkt sinds 25 jaar als financieel adviseur voor diverse bedrijven, ook uit de reiswereld, waaronder Disney en StayOkay.

ting ruim 90 deelnemers. De stichting heeft inmiddels zijn eerste werknemer aangetrokken, Hans Groenland, die een dag per week de financiën doet.

'Bij het toelaten van nieuwe deelnemers kijkt GGTO verder dan puur de cijfers', zegt Groenland. 'We kijken ook waar de ondernemer van leeft. Is dat puur van zijn

van de eigenaar deelnemer van GGTO. Fantasie Reizen is vier maanden actief geweest, waarna de eigenaar in rook opging. Hij liet hierbij tientallen gedupeerde klanten en 80.000 euro schade achter.

'Fantasie Reizen is in het hoogseizoen deelnemer geworden, toen wij het zelf druk hadden met

'Solidariteit betekent voor ons ook dat iedereen aan de wet kan voldoen'

reisondernehmung of heeft hij neveninkomsten? Veel deelnemers van de GGTO hebben naast hun reisbedrijf ook een andere baan. Dan is hun financiële situatie anders dan wanneer zij puur van hun reisbedrijf moeten leven.'

Fantasie

De GGTO is vorig jaar door schade en schande wijs geworden met de kwestie Fantasie Reizen. Dit in Utrecht gevestigde bedrijf bleek een luchtkasteel. Het bedrijf dat reizen naar Turkije, Egypte en Bulgarije organiseerde, werd overhaast en met veel aandringen

onze eigen bedrijven. De eigenaar heeft het lidmaatschap er bij ons doorgedrukt. Daarom hebben we Hans Groenland nu als onze financiële man, die niets anders doet dan het screenen van leden en potentiële leden', zegt Brand. 'We hebben circa 40 gedupeerde klanten van Fantasie Reizen schadeloos kunnen stellen uit onze pot. Formeel hadden we dat via de solidariteitsregeling kunnen doen, maar we hadden gelukkig geld genoeg in kas. We werden een jaar teruggeworpen, maar we zijn er sterker uitgekomen.'



CALAMITEITENFONDS?

Erik Jan Reuver (foto), directeur van SGR en Calamiteitenfonds, vindt de garantieregeling van de GGTO prima. De aangesloten deelnemers kunnen zich wat hem betreft aansluiten bij het Calamiteitenfonds, indien de GGTO aan het Calamiteitenfonds heeft aangetoond dat ze voldoet aan de wettelijke eisen, zoals die zijn verwoord in artikel 7:512 BW.

Deze bepaling houdt in dat reisbedrijven moeten voorzien in een wettelijke financiële regeling ter bescherming van de consument. Hieronder vallen onder andere zaken als repatriëring en garantiestelling. Partijen zijn hieronder nog in overleg, zegt Reuver.

Solidariteit

De pot van GGTO is nu met zo'n 100.000 euro beter gevuld dan ooit. 'In het eerste kwartaal van dit jaar hebben we 30.000 euro aan consumentenbijdragen van de aangesloten deelnemers ontvangen. Over de eerste drie maanden van vorig jaar was dat nog maar 18.000 euro', zeggen Brand en Lucassen. 'Solidariteit betekent voor ons ook dat iedereen aan de wet kan voldoen.'

De bij GGTO aangesloten bedrijven zijn inmiddels niet meer terug te vinden op de signaleringslijst van de ANVR, iets dat Brand en Lucassen als groot winstpunt beschouwen. Ook de consumentenautoriteit, tegenwoordig de ACM, toont zich tevreden, ook al komt er geen officiële goedkeuring op papier.

Wordt het nu tijd om lid van de ANVR te worden?

Brand: 'Dat wordt misschien onze tweede stap. Maar onze eerste stap, dat onze leden van de signaleringslijst werden gehaald, is alvast geslaagd.'

En het Calamiteitenfonds?

'Daar zijn we mee bezig. SGR-directeur Reuver wil de leden van GGTO toelaten tot het Calamiteitenfonds, maar wil daarvoor ook een soort bewijs van officiële goedkeuring zien, bijvoorbeeld van de ACM. Maar die verstrekt zoiets niet.'

En nu verder?

'We willen verder professionaliseren. We gaan de website vernieuwen en meer deelnemers werven. Hoe groot de vijver is? Er zijn zeker nog honderden bedrijven die in aanmerking komen. En ondertussen moeten we ook verder met onze eigen bedrijven, want wat we voor GGTO doen, is al 2,5 jaar vrijwilligerswerk.'

Theo de Reus



COLUMN

EENRICHTINGS- VERKEER

Vorige week woonde ik, geheel vrijwillig, een concert van One Direction bij. Ik heb niets met die muziek, zoals het dochtertje van mijn vriendin - dat ik naar de Amsterdam Arena vergezelde - niets heeft met de muziek waar ik het liefst naar luister: The Doors, de Stones, Pink Floyd, Led Zeppelin... Stuk voor stuk muzikanten die - voor zover ze nog niet dood zijn - de opa's van de vijf Britse boys van 1D zouden kunnen zijn.

In de 10 jaar dat ik nu bij Daisycon/Paxx werk, heb ik ongeveer hetzelfde zien gebeuren. Sommige affiliates van het eerste uur behoren nog steeds tot de top, maar veel van hen bleken 'one hit wonders' of borduren in de marge nog slechts voort op oude succesnummers. Van de nieuwe generatie aanstormend talent zal maar een beperkt aantal de hitladder weten te bestijgen. Een nog veel kleiner deel zal ook een gevestigde naam blijven.

Momenteel timmeren 'acts' met boyband-achtige namen als Ticket-Spy en WeFlyCheap hard aan de weg. Met hun verfrissende aanpak, waarin ze hun bezoekers geen automatisch met elkaar vergeleken vliegticketprijzen, maar zorgvuldig en handmatig geselecteerde deals voorschotelen, hebben ze - terecht - een grote schare trouwe fans opgebouwd. Voor affiliates die een slim concept combineren met heel hard werken is de weg naar de top dan ook niet zelden geplaveid. Maar eenmaal aan de top zullen ze ook tijdig moeten inspringen op nieuwe trends, want die weg omhoog is allesbehalve eenrichtingsverkeer!

André Warringa

Commercieel directeur Paxx
a.warringa@paxx.nl

