

JetAir

JetAir uit Oostende verwacht dit jaar een omzet van 20 miljard fr. en ruim een miljoen klanten. De JetAir Company maakt sinds 1996 deel uit van TUI-Belgium dat toen een fiftyfifty partnership was tussen de Brackx-familie en het Duitse concern TUI. Recent heeft de Duitse Groep Preussag ook de resterende 50% van JetAir overgenomen. Door deze overname wordt TUI-Belgium bijgevolg een van de grootste reisbedrijven in België.

Wij hadden een gesprek met Gerard Brackx, stichter en voorzitter van de groep, die dit jaar één Belg op tien een vakantie zal bezorgen. Alhoewel hij sinds enkele maanden de dagelijkse leiding van het bedrijf overlaat aan zoon Bart en dochter Annemie blijft hij het 'reistoneel' van dichtbij volgen.

Uit de cijfers blijkt dat JetAir dit jaar een omzet zal realiseren van 20 miljard fr. Op vijf jaar tijd betekent dit een verdubbeling van het zakencijfer. Ook het aantal klanten stijgt spectaculair van 500.000 in 1997 naar een miljoen dit jaar. Heeft u een verklaring voor deze sterke groei?

Van bij de start van mijn bedrijf heb ik altijd alles op 'groei' gezet. Als kleine speler op de markt ben je immers zwak. De winst die wij boekten werd altijd terug geïnvesteerd in de firma om alzo groei te kunnen realiseren en onze toekomst veilig te stellen.

Een tweede factor is het transport. Bij de start van onze onderneming werden de toeristen met de bus naar hun vakantiebestemming gebracht. Als touroperator moesten we dus per bus ongeveer 50 zitplaatsen invullen. Met de start van de vliegtuigreizen werden de zitplaatsen echter verdrievoudigd, en met de komst van grotere vliegtuigen zelfs verviervoudigd. Om het vergroot aantal zitplaatsen te vullen moesten we dus ook hier op groei spelen.

Een ander element dat bijdraagt tot de sterke groei van JetAir is het hoog kwalitatief niveau van onze dienstverlening. We hebben altijd oog gehad voor de klant en gepoogd hem het maximum te geven voor zijn geld. Ook het teloorgaan van Sunair draagt de laatste vijf jaar bij tot het succes van JetAir. Onze citytrips zouden nooit een dergelijke groei gekend hebben was Sunair op de markt gebleven. Ik mag zelfs stellen dat wij 70% van de klanten van Sunair hebben binnen gehaald.

Verwacht u dat deze groei zich in de toekomst zal verder zetten?

Door de tendensen op de markt scherp te volgen, voorzien wij nog een groei van tien procent per jaar. Deze groei is enerzijds gebaseerd op onze nauwe relaties met



■ Gerard Brackx samen met een groep JetAir-medewerkers

reisagenten, anderzijds op de kwalitatieve vernieuwing van onze producten.

Ziet u het aandeel van de touroperators in de totale markt, men spreekt van 27%, nog toenemen?

Ja, omdat de populaire hotels meer en meer in handen komen van grote groeperingen van hoteliers en hier de relatie met de touroperator sterk speelt. Bovendien kunnen hoteliers die tot een grote keten behoren hun kosten nog met tien procent drukken. Dit betekent een bijkomend prijsvoordeel voor wie boekt via touroperators. De dreiging of de concurrentie van het direct boeken via internet is miniem. Klanten die prijzen vergelijken, komen tot de vaststelling dat ze tot 40% goedkoper kunnen boeken via de touroperator. Op onze website www.jetair.be kan je door prijsvergelijking dit zelf vaststellen. Ik zie dan ook het marktaandeel van de touroperators nog groeien met vijf procent over een periode van vijf jaar.

Langs welke distributiekanaal verkoopt u de JetAirproducten? En hoe succesvol is de verkoop van vakanties via het internet?

Wij verkopen tachtig procent van onze producten via de reisagenten. Daarnaast hebben wij ook onze eigen distributiekanaal: de TUI-travel Centers. Zij vertegenwoordigen tien procent



■ Gerard Brackx samen met dochter Annemie en zoon Bart, die instaan voor de dagelijkse leiding van het bedrijf.

om een uitbreiding van een product op een bestaande bestemming.

Klantentevredenheid staat bij elke touroperator hoog in het vaandel.

Met welke services scoort u als touroperator bij de klanten? En kunt u nog voldoende kwaliteit garanderen bij de huidige lage prijzen?

Kwaliteit betekent dat de klant foutloos en zonder zorgen de reis krijgt die hij bestelt.

Volgens deze norm stijgt de kwaliteit nog altijd en verhoogt zelfs met de dag.

Kwaliteit gaat van een betere service, naar meer informatie tot een vlottere boeking, de mogelijkheid om je e-mails in een hotel te checken enz.

Onze service ter plaatse is één van onze sterkste punten. Zes dagen op zeven staan onze mensen klaar om de klant bij te staan op allerlei gebied.

De uiteindelijke bedoeling is door een verhoogde vakantiebeleving ter plaatse een toegevoegde waarde voor de klant te realiseren.

Binnenkort geeft u de fakkel door aan zoon Bart en dochter Annemie. Wilt dit zeggen dat u zelf volledig van het 'reistoneel' verdwijnt?

Ik ga het 'toneel' van op afstand bekijken en blijf natuurlijk een fervent supporter van JetAir.

Ik volg wel de werken op van het kantorencomplex JetCenter dat in juni 2002 operationeel zal zijn. Van dit gebouw is de benedenverdieping bestemd voor winkels en de bovenverdieping voor kantoren. De uitbreiding is dus niet bedoeld voor JetAir.

Tenslotte nog een laatste vraag: hoe ziet u de economische evolutie in de regio Oostende?

Ik hoop dat het de goede richting uitgaat maar eigenlijk zie ik voor Oostende vooral een toekomst als een hoogwaardige

residentiële stad. De haven kan een belangrijke impuls betekenen maar om industrie naar hier te halen is niet gemakkelijk. Decentralisatie van diensten zou echter helpen maar onze gezagsdragers wensen alles te centraliseren in Brussel en in de gelegen grootsteden.

Wat het toerisme betreft, zie ik voor Oostende vooral kansen in het korte verblijfstoerisme. Om daarbij ook het dagtoerisme in goede banen te leiden moet een grotere opvangcapaciteit voor het parkeren van wagens worden gecreëerd.

De auto blijft immers een vrijheid voor de mensen. Daarom brengen wij sinds een drietal jaren de JetAir autovakantiebrochure uit waarin ook Oostende en anderen kustplaatsen opgenomen zijn.

zicht op [NOORD]zee

manuels
handleidingen

stalenmappen
tijdschriften
jaarverslagen
corporate identity
newsletters
folders
boeken
catalogi
prijslijsten
interieur-stalenboeken

Is het de zuurstofrijke Noordzeelucht of de voortdurende deling van de golven? Of komt het door de ongreepbare horizon? Feit is dat Goekint Graphics uit Oostende, reeds drie generaties lang, elke dag opnieuw zijn grenzen verlegt.

Grafische communicatie is onze corebusiness. Van ontwerp tot postklaar pakket, in elk stadium profileert Goekint Graphics zich dynamisch als een geïntegreerd grafisch bedrijf dat de nieuwste technologieën implementeert. Voeg daarbij de integrale kwaliteitszorg door een uitgezocht team van medewerkers en u weet meteen waarom Goekint Graphics u een zee van grafische oplossingen biedt. En dat hoort ook zo, bij een drukkerij aan de kust...

GOEKINT
GRAPHICS

Goekint Graphics - Industriezone 2 - B-8400 Oostende
Tel. 059-51 43 43 - Fax 059-51 44 43
e-mail: techcomm@goekint.be