



Beuk Travel kennis van zaken

Dat Koninklijke Beuk zo langzamerhand equivalent staat aan personenvervoer, mag duidelijk zijn. Het bedrijf bestaat immers 106 jaar en heeft in deze periode een uitbundige groei doorgemaakt. De touringcars van Beuk kom je overal tegen. Het boeken van alleen een touringcar kan uiteraard nog steeds, maar Koninklijke Beuk is meer dan dat. Veel meer. De afdeling Beuk Travel bijvoorbeeld.

Han Kuipers, verantwoordelijk voor deze boeiende tak, vertelt enthousiast over zijn team en de verscheidenheid aan werkzaamheden, elke dag opnieuw: 'Bij Beuk Travel werken we met zes ervaren medewerkers. Travel is onderverdeeld in drie activiteiten: groeps- en incentive reizen, inkomend toerisme en zakenreizen. Binnen de eerste groep boeken we geen bestaande reizen, maar wordt voor de klant alles op maat en budget geregeld.

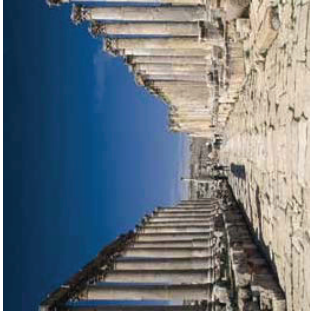
De tweede activiteit, het inkomend toerisme, is speciaal voor buitenlandse groepen die naar Nederland komen. Voor hen maken we op verzoek een totaalpakket voor hun verblijf in Nederland. Accommodatie, gids, excursie etc. Deze tak richt zich voornamelijk op de Scandinavische, Duitse en Engelse markt. Activiteit drie bestrijkt zakenreizen. Omdat we beschikken over een IATA licentie, hebben we toegang tot de reserveringssystemen van vrijwel

alle airlines en geven wij zelf tickets uit. We beschikken over een groot aantal zakenrelaties waarvoor wij niet alleen een simpel vliegticket regelen, maar alles dat daarbij komt kijken.' Monique Beuk vult aan: 'Het simpelweg boeken van een ticket via internet kan iedereen tegenwoordig. Maar met zakenreizen ligt dat toch wat genuanceerder. Overstappen met passende aansluitingen, tickets met flexibele terugreisdata, vervoer van en naar de luchthaven, hotelreserveringen, kost veel tijd om het uit te zoeken. Bovendien is ons kantoor 24 uur per dag bereikbaar en bemand, omdat onze klanten zich in verschillende tijdzones bevinden.'

Met name het regelen van groeps- en incentive reizen is volgens Kuipers heel leuk om te doen: 'Onlangs hebben we het reisplan mogen regelen voor de zellers die meedoen aan de Caribbean Sailing Regatta.

Een zeilrace waaraan 70 Nederlandse zellers verdeeld over 10 teams meedoen en wordt gehouden rond Sint Maarten, Saint Barth en The British Virgin Islands. De vluchten, de contracten met lokale leveranciers, betalingen, noem maar op: veel werk, maar fantastisch om te doen.' Volgens Kuipers werkt het travel-team heel goed samen, wat ondermeer de kracht is van deze solide en goed geoliede Beuk-motor: 'We hebben qua gemiddelde leeftijd dan wel een wat ouder team, maar leeftijd vind ik niet belangrijk. Kennis en ervaring. Daar gaat het om. En dat is precies wat we in huis hebben. Dat is ons succes.'

Volgens Monique Beuk ligt daar exact de meerwaarde van Beuk: 'Onze kennis van zaken(reizen), persoonlijke service en het feit dat wij onze klanten kennen.



‘DE DOELGROEP VAN BEUK TRAVEL IS DIVERS MAAR RICHT ZICH MET NAME OP HET MKB’

We doen niet alleen wat de klant vraagt, maar denken met ze mee, zoeken alternatieven en reiken suggesties aan.'

De doelgroep van Beuk Travel is divers, maar richt zich met name op het MKB. Echt grote bedrijven regelen hun zakenreizen intern. Kuipers: 'Voor televisie regelen we ook veel. We 'doen' bijvoorbeeld al bijna 20 jaar Ivo Niehe op reis. Maar ook de vliegreizen voor televisieprogramma's als Ik vertrek en Grenzeloos verlied mogen wij regelen.'

Het Beuk Travel team bezoekt gezamenlijk een paar keer per jaar diverse locaties in met name Amsterdam. 'Goed voor de teambuilding,' volgens Kuipers, 'maar ook functioneel, want zo kunnen we gelijk een goede locatie voor onze klanten spotten.' Daarbij wordt regelmatig aan site-inspectie gedaan in binnen- en buitenland: op de locatie kijken hoe het er uit ziet en wat er te doen is. Voldoet het aan de verwachting van onze opdrachtgever?

Monique: 'Als Beuk Travel buitenlandse zakenrelaties naar Nederland invliegt dan verkopen wij Noordwijk als verblijf- en congressbestemming. In Huis ter Duin en de Hotels van Oranje heeft vorig jaar juli een grote happening plaatsgevonden, waarbij zo'n 300 mensen uit de MICE (Meetings, Incentives, Congres & Events) industrie van over de hele wereld waren uitgenodigd met het doel om Noordwijk op de kaart te zetten. Wij hebben hiervoor ook het gehele vervoersplan mogen opstellen. Voor ons een mooie cross selling van onze activiteiten, maar bovenal een positieve Noordwijk-promotie!'