

Auke van den Bos
HRG Nederland

HRG Netherlands

Auke van den Bos (Managing Director)



Geschiedenis

- **2000** **Start zakenreiskantoor in Groningen**
- **2005** **4 kantoren**
- **2006** **Als partner onderdeel van HRG Worldwide**
 - 100 landen, 25 owned, 75 partners
 - omzet ca 12 mld euro
- **2007** **omzet ca. 15 mln euro, 35 medewerkers**
- **2008** **omzet ca. 25 mln euro**

2000 – Nieuw in gevestigde markt

- kleinschalige units versus callcenters
- levering tegen netto prijzen met een fee versus commissies
- hooggekwalificeerde medewerkers versus goedkopere, lager opgeleide medewerkers
- klanten gekoppeld aan vaste contactpersonen versus callcenter methodiek
- bescheiden omzet per medewerker versus opgeschroefde omzetsnormen
- snelle respons versus antwoord binnen 24 uur

Marktorientatie

Invloedrijke externe factoren:

- (Inter-)nationale economische groei & handel
- Fusies, overnames
- Rendement van bedrijven

Onze succesvolle invulling in 2000

1. Economische recessie

2002 kw 3 2000 kw 4

2. 11 september 2001

2001 kw 4 2001 kw 3

3. Sars

2002 kw 1 2002 kw 2

4. Irak oorlog

2002 kw 4 2002 kw 2

- Plannen is nodig, maar flexibiliteit om te kunnen reageren op (onvoorziene) ontwikkelingen is essentieel

Knelpunten 2005

- **Toename internationale tenders bij grotere bedrijven en internationale consolidatie**
- **Snelle technologische ontwikkelingen (reiziger volgsystemen, zelf boeking tools, travel spend management)**

Oplossingen

- **In 2005 opbouw eigen europees netwerk van onafhankelijke reisorganisaties**
- **In 2006 benaderd door 2 van de 4/5 grote internationale zakenreisorganisaties**
- **Oktober 2006 toegetreden tot HRG Worldwide**

Gevolgen

- **Druk op bedrijfscapaciteit a.g.v. implementatie nieuwe technologieën, Travel Policy van klanten**
- **Groeistagnatie gedurende 1 jaar medio 2006-medio 2007 (geen groei), 2^e helft 2007 40-45% groei**
- **Veel nieuwe internationale klanten vanaf voorjaar 2007**

Prognose 2008-2012

Omzet van 15 naar 80-100 mln (+40-50% p/j)

Kantoren van 4 naar 8

Mijn lessen

Hou vast aan de kerncompetenties van je bedrijf

Pak kansen in bestaande markten

Samenwerken met grote partners kost tijd

Maak minder fouten dan anderen