

TOEKOMST VAN SUNAIR IS GEEN DROOMVAKANTIE

Sunair, vakantie naar de zon, basketball, autocarreizen, tennis... Rudolf Vanmoerkerke. Waarmee we maar willen aantonen onder wat voor begrippen de meeste mensen Sunair kennen.

Voor dergelijke onderneming, nummer één, op het vlak van de reisindustrie in België toch wel wonderlijk dat zovelen deze onderneming ook associëren met Rudolf Vanmoerkerke, de big-boss himself. Van hoeveel topbedrijven zou de gemiddelde Belg ook in die mate verwijzen naar de man aan die top? In die zin lijkt Rudolf Vanmoerkerke wel een stukje vaderlandse geschiedenis. Precies deze band tussen de persoon en het bedrijf, dat bezielende leiderschap van Rudolf Vanmoerkerke, die van klein begonnen deze reisreus wist uit te bouwen, mag gerust het succes genoemd worden van Sunair.

Het resultaat is vandaag een soliede onderneming. Want ook anno '84 is Sunair in volle groei.

Voor dit jaar verwacht Sunair, afgaande op de resultaten tot nogtoe zo'n 200.000 boekingen. Beste jaar qua groei wordt het. Voor vliegtuigreizen naar vakantiebestemming noteerde men nu reeds een toename met 35%. Voor Sunair is het werkelijk hoogconjunctuur. De toekomst van Sunair is geen droomvakantie. Dit alles is ongetwijfeld een gevolg van het vooruitziend beleid van Rudolf Vanmoerkerke. Voor dit jaar kan Sunair immers dankzij die vooruitziendheid en een beleid van investeren met de gemaakte winsten haar reizen af-fischeren tegen prijzen goedkoper dan in het voorgaande jaar 1983. Dit met behoud, verhoging zelfs van alle denkbeeldige vormen van service en begeleiding. Maar hoe gebeurt nu eigenlijk een reservatie van een reis bij zo'n enorme onderneming. Hoe maakt en verkoopt men het produkt? Met de heer Ronny Peuteman onderdirecteur van Sunair gingen we even een kijkje nemen achter de schermen van Sunair.

Van brochure tot reservatie

In een ruimte met tekentafel, overal ontwerpen en affiches aan de wand, zit een team van vier mensen te werken. De afdeling Publi-Promotion. Hier worden alle brochures ontworpen, bij Sunair worden ze ook afgewerkt. Niets wordt uitgegeven.

De brochure dat is ons verkoopsp-odukt aldus Ronny Peuteman. Nog een beetje droom weliswaar, maar dat is het begin. Een immens voorbereidend werk. Tweemaal per jaar verschijnen de brochures. Winter- en zomerkollektie om het bij de modeterminen te houden.



Geen winst maken om de winst. Met de winst investeren in de toekomst. De weg naar een soliede onderneming.

Maar de ontwerpers zijn niet van Japanse of Italiaanse origine. Hun kollekties worden ook met minder glitter en glamour aan het publiek voorgesteld al is de massa mensen die ze globaal beschouwd bereiken minstens even groot. De kleuren die kunnen ook al eens wisselen. Maar om het bij Sunair te houden, blauw en geel vinden we in zowat iedere creatie terug. De creaties uit de «Sunair Vakantiegids Zomer 1984» heten Palma, Almeria, Torremolinos, Rimini, Pesaro, Venetie, Knossos, Pireus, Korfoe, Rhodos, Marrakech, Djerba enz... Alles prêt-a-pôrt... voor een geslaagde vakantie.

Voor de zomer 1984 werden door Sunair niet minder dan tien verschillende vakantie- of reisbrochures op de markt gegooid. Een enorme diversikatie van produkten dus.

En al blijven de grote krachtlijnen dezelfde, ook de reisindustrie is onderhevig aan evoluties tengevolge maatschappelijke veranderingen. Een grote flexibiliteit, doch vooral een bijna intuïtieve gave om in de toekomst te kijken zijn een noodzaak. Een reisondernehmer moet bijgevolg ook nog een halve socioloog zijn. Jaren terug had Rudolf Vanmoerke reeds de feeling om aan te voelen dat de mensen meer aan sport gingen doen, ook tijdens hun vakantie. Dat de vakantie steeds meer in het teken zou komen te staan van de ontspanning voor het hele gezin met in stijgende mate vraag naar ruimte, vrijheid en groen. De klient ging zich bewuster, veeleisender opstellen.

Ook op de crisis was Sunair voorbereid. Hiervoor wist men zeer degelijk produkten te creëren. Denken we maar aan de vakantiedorpen Groendyk te Oostduinkerke en La Calamine, het land der drie grenzen, de Sun Clubs 2000 enz...

Clubvakanties, een goedkopere formule, sportanimators, meer hostessen, met een nog betere opleiding enz...

Per brochure is er ook een produktieleider. Iemand die zich dan specifiek toelegt om zijn produkt te verkopen.

Een goede brochure moet duidelijk en overzichtelijk zijn. Ze moet waarheden verkondigen en een service waar de klient kan op rekenen! Aldus de Heer Ronny Peuteman. De kwaliteit van de Sunairprodukten blijkt de vakantienemers overigens voldoening te geven. Uit het rapport op basis van Quality Control-formulieren ingestuurd door de klanten, blijkt dat 99% van de Sunair-klienten tevreden zijn, 88% van deze klienten waren repeat-bookers. Dus mensen die van de ene naar de andere vakantie hun vertrouwen aan Sunair bevestigden.

Na brochure, ontwerpers, produktieleiders is het aan de reisagenten om de vakanties te verkopen.

Sunair programma's voor deze zomer

Even de verschillende brochures en bijzondere aanbiedingen voor U overlopen.

— De belangrijkste blijft ongetwijfeld de «Vakantiegids Zomer 1984». Goedkoper dan ooit en ook qua aanbod zouden we zeggen de meest populaire. Een creatie waar iedereen zich goed kan bij voelen. Het aanbod is zeer ruim, de hoofdlijn blijft de zonnevakantie. En of U nu een internationaal 5-sterrenhotel wil of een vriendelijk pensionnetje, voor Sunair geen probleem. Voor wie opteert voor een appartement al evenmin problemen met deze «Sunair Zomerbroschure».

Van de Canarische eilanden, Mallorca, Costa Del Sol, de Italiaanse Riviera tot Portugal of de Griekse Eilanden...

Een andere brochure die het bijzonder goed doet is «Tourauto» Heel wat mensen blijken dan toch het eigen vervoermiddel te preferen voor hun vakantie. Naar de bestemming en ter plaatse met de eigen wagen. De «Sunair Tourautogids» biedt U tegen gegarandeerd lage prijzen wellicht ook het meest complete aanbod. In eigen land, de kust of de Ardennen. Daarnaast vele bestemmingen in Frankrijk, (Normandie, Bretagne, Ardeche, Azurenkust, Provence) Duitsland, Oostenrijk, Italië, Zwitserland...

Een derde brochure voor een bepaalde doelgroep is Sunair Touring. Ook zij biedt U een overdaad aan mogelijkheid. Met twee chauffeurs op de autocar ook een grote garantie inzake service en veiligheid. Er is een ophaaldienst voorzien in tal van steden en tevens mogelijkheid voor express-reizen. « Doorheen Europa met West Belgium Coach ».

Vrij nieuw, zeker door uitbreiding van de mogelijkheid is de gids « Clubvakanties ». Ook hier prijzen die lager liggen dan in 1983, de kinderredukties tot 100%. Er zijn de Sun Homes in Playa De Aro, de Sun Club in Pollensa en Eldorado op Mallorca, voorts Holiday Clubs op Mallorca, Ibiza, aan de Costa Del Sol, op Tenerife, Sardinië in Italië, Griekenland enz... Dichtbij, aan de kust of in onze Ardennen.

Steunend op een jarenlange ervaring, een aantal nieuwe reisbestemmingen in de reisbrochure « World à la Carte ». Ook hier wist men door een politiek van vooruitziendheid de prijzen status quo te houden. Voor wie wil; New York, een wereld in de wereld, Israël, Egypte, waar de moderne tijd en de middeleeuwen elkaar ook vandaag nog ontmoeten. Fascinerend Thailand, Indonesië enz...

Absoluut nieuw is de brochure « Hobo ». Een formidabele formule. Voor wie jong is of zich jong voelt. Avontuurlijk reizen naar het Middellands Zeegebied, Noord-Europa, verre Continenten.

Een hele maand IJsland tegen 30.490 frank... Jawel. Een voettocht door de Cevennen, overnachten in een berghut, acht dagen tegen de prijs van 8.290 frank, de Griekse Eilanden, India, zelfs Peru en Bolivia. Zelf eens uitzoeken.

« Weekendje Wegwezen ». Voor wie er even tussenuit wil. Londen, Parijs, Wenen, Rome, Madrid. Wervend langs de cultuurrijkdom van Europese hoofdsteden. Slenteren door prachtige wandelstraten, de mondaine sfeer opsniven van grootsteden.

Teveel om zo maar op te sommen. Als je plannen maakt vergeet dan toch de vakantiebrochures van Sunair niet. Je weet immers nooit.

Wie is Sun International?

Een ons de laatste tijd vaak gestelde vraag. Wat is het verschil tussen Sunair en Sun International?

Sun International is een groep van ondernemingen in de toeristische sector en opererende in verschillende landen.

In het jaarverslag vertelde Rudolf Vanmoerkerke over « Sun International »;

« Alhoewel midden in een periode van laagconjunctuur heeft dit op de verdere evolutie van het vakantietoerisme in gans Europa bijna nergens nadelige invloed. Het heeft de verdere ontbolstering slechts enigszins geremd. Dit is ook zo in België en de landen waar Sun In-



Het hart van Sunair reservatiedienst...

ternational opereert. De vaststelling dat de noodzaak en het verlangen om aan vakantietoerisme te doen in alle lagen van de bevolking aanwezig blijft, laat ons toe op een middellange termijn optimistisch te blijven voor wat betreft de toekomst van Sun International. Onder het motto « value for money » onafhankelijkheid voor iedere unit, self supporting zijn, met rentabiliteit en volledige kostenbeheersing zal Sun International binnen de vijf jaar uitgroeien tot een solide holding in de toeristische sector ».

Wie zijn nu die maatschappijen van Sun International in België en in het buitenland?

Voor België: « Sunair », de grootste, vervolgens « Sun Reizen », dan « Air Belgium » die een B.737 exploiteert, dan « West Belgium Coach », de gele autocars iedereen welbekend en tot slot de minst bekende wellicht, « West Belgium Investment ».

West Belgium Investment is de onderneming waarin alle diensten voor de werkmatschappijen van de Sun International Groep gecentraliseerd zijn. Het waakzame computerroog waar alle administratieve en boekhoudkundige gegevens verzameld worden. Zenuwcentrum voor al deze maatschappijen is het Sunairgebouw gelegen in het Industriepark naast de autosnelweg te Oostende.

Apart of binnen de groep Sun International doch wel typische Belgisch produkt zijn voorts nog « Otium », het staat voor de Sun Club 2000 te Oostduinkerke, « Recrimo » dat zichzelf binnen de idee van uitbreiding van de vakantie-dorpen afficheert in het domein La Calamine en « Sun Tennis » in Oostende dat ook de toeristen in Oostende en omgeving verblijvende een kans heeft aan actieve vakantie te doen.

Dit voor wat het Belgisch aandeel betreft aan toeristische ondernemingen binnen de Sun International Group. Sun International heeft vervolgens nog maatschappijen in de Verenigde Staten, actief onder de naam Sunair, in Groot-Brittanje, in Frankrijk, Nederland en Spanje.

C.W.

