

Column Nick de Leeuw

Spelen op alle velden: toekomst of schijnoplossing?

Natuurlijk is de ene branche de andere niet. Maar toch als ik het thema van deze uitgave van TravMagazine betrek op mijn eigen vakgebied zie ik overeenkomsten, maar ook grote verschillen.

Toen ik net begon in de advocatuur (1982) deed een advocaat van alles. Van 'echtscheiding tot moordzaak'. Strafrecht, civielrecht of sociaal zekerheidsrecht, het maakte niet uit. Je deed het gewoon. Ik kan mij nog herinneren dat ik op de dag van mijn beëdiging gelijk door de rechtbank benoemd werd tot curator van een failliet garage bedrijfje in Almere. Dan kon je mooi het vak leren en eventuele fouten hadden weinig consequenties, want er zat toch niets in de boedel.

Daar is in de loop der jaren wel verandering in gekomen. de advocaat die nu nog van alles

doet, neemt (te) grote risico's. Een beroepsfout is zo gemaakt. Je ziet dan ook dat ook de kleinere of eenmanskantoren zich op enkele rechtsgebieden concentreren en er ontstaan zogenaamde 'niche kantoren'. Advocatenkantoren die zich op één rechtsgebied specialiseren, bijvoorbeeld kantoren die zich uitsluitend richten op het arbeidsrecht of het strafrecht.

Toen ik in 1985 de reiswereld (als lid van de Geschillencommissie Reizen) leerde kennen, was de reiswereld keurig verdeeld in agenten en touroperators. De een had de ander hard nodig. Men kon niet om elkaar heen ook al werd

er behoorlijk wat gemopperd en keek men met het nodige wantrouwen naar acties (bijvoorbeeld directe verkoop door touroperators) van de ander. Er was toen zelfs zoveel wantrouwen dat de ANVR opgedeeld werd in maar liefst vier verschillende verenigingen met ieder een eigen bestuur en daarboven nog een federatie. Gelukkig is dat nu niet meer zo, alhoewel er nog steeds van tijd tot tijd wel belangentegenstellingen zijn (en blijven) tussen de diverse groeperingen. De scheidslijn hoeft nu overigens niet meer per sé te lopen tussen agent en touroperator.

De technische ontwikkelingen (de opkomst van het wereldwijde web) hebben de traditionele scheidslijnen tussen touroperator en agent echter doen wankelen. Ook de opkomst van de lowcost carriers en het fenomeen van beddenbanken hebben daaraan bijgedragen. Iedere reisagent kan nu ook touroperator zijn en iedere touroperator kan de klant langs diverse andere kanalen dan via de agent bereiken.

Toch heeft men elkaar nog nodig. Misschien niet meer op de traditionele wijze maar op een andere manier. De specialisten kunnen toegevoegde waarde leveren aan generalisten die ook actief willen worden op een ander terrein. Denk aan airlines die ook

pakketreizen aanbieden of aan agenten die zelf ook pakketreizen willen gaan samenstellen. Dat kunnen ze natuurlijk helemaal op eigen houtje doen, maar dan zijn de risico's wel erg groot sinds de wetswijziging per 1 juli 2018. Voor agenten is het daarom een groot voordeel dat de SGRZ er is gekomen. Ze kunnen dan toch op maat gemaakte pakketten verkopen terwijl hun aansprakelijkheid binnen aanvaardbare grenzen blijft. Zo is het eigenlijk ook in de advocatuur. Ik peins er niet meer over om een strafzaak of een ruimtelijk orderingszaak te doen en ook voor complexe aanbesteding- of mededingingszaken heb ik (omdat ik deel uitmaak van een groot kantoor) daarvoor de benodigde specialisten. Als die er op een rechtsgebied niet zijn, dan werken we samen met superspecialisten uit een geselecteerd netwerk. Het spelen op alle velden kan dus nog steeds maar vergt een andere organisatie dan 30 jaar geleden. Toen deed je het allemaal zelf binnen afgebakende lijnen, nu maak je gebruik van de deskundigheid van specialisten en die schakel je in je keten van dienstverlening bij. Dat doe ik in mijn dagelijkse werk en dat zie ik agenten en airlines ook doen. Van belang is echter wel dat er een gelijk speelveld blijft bestaan.



Nick de Leeuw.