

'Het was een frustrerend jaar'



Bedrijf: Corendon Vliegvakanties
Opgericht: 2000
Gevestigd: Lijnden
Ondernemers: Atilay Uslu (41), Yildiray Karaer (47)
Omzet: €108 mln

Atilay Uslu: 'We hebben een eigen luchtvaartmaatschappij, maar omdat Corendon Airlines niet voldoende capaciteit heeft, huren we toestellen bij externe partijen als Transavia en Sky Airlines. Voor de Belgische markt deden we zaken met Anka Airlines. Zij deden wekelijks veertien tot zestien vluchten voor ons van Brussel naar Antalya.'

'Dat ging al een jaar goed tot dat ik ineens een telefoontje kreeg dat de licentie van Anka was ingetrokken. De Turkse wet schrijft voor dat een luchtvaartmaatschappij minimaal drie toestellen moet hebben, en Anka Airlines had er nog maar twee. Per direct werden al hun vluch-

ten geannuleerd. Het bedrijf werd vrijwel meteen failliet verklaard. Het was 15 juli vorig jaar, midden in het hoogseizoen. Probeer dan nog maar eens capaciteit te regelen bij andere maatschappijen. In korte tijd moesten we ruim 12.000 passagiers proberen om te boeken.'

'Anka's faillissement kwam als een volslagen verrassing. Een maand ervoor lazen we nog dat hun vergunning met een jaar was verlengd. Heel Europa hebben we afgebeld voor vrije toestellen, en overal betaalden we de hoofdprijs. Onze reizen waren gecalculeerd op retourvluchten van €250, nu betaalden we daarvoor ineens €450.'

'We huurden bijvoorbeeld een vrij toestel in Porto. Dat vloog leeg naar Brussel, vervolgens op en neer naar Antalya en daarna weer leeg terug naar Porto. Dat kost natuurlijk handenvol geld. Noodgedwongen moesten we

toestellen inhuren met 220 of 315 plaatsen, terwijl we maar 165 passagiers aan boord hadden. Tot overmaat van ramp kreeg een gehuurd toestel van ArkeFly een technisch mankement, waardoor onze klanten een nacht in een hotel moesten doorbrengen.'

'De directe schade bedroeg €2 mln, maar ook de indirecte schade was enorm. In België zijn we twee keer op het achtuurjournaal geweest met klagende passagiers. Door de negatieve berichtgeving liep het aantal nieuwe boekingen direct met 50% terug. We konden dit niet zien aankomen, maar toch had-

'We hebben stevig ruzie gemaakt. Niet persoonlijk, maar altijd in het belang van onze bedrijven'

den we er beter op kunnen anticiperen.'

'Ik heb harde woorden gesproken met mijn compagnon Yildiray. Hij is verantwoordelijk voor Corendon Airlines, ik voor Corendon Vliegvakanties. Ieder zijn we voor 50% eigenaar van beide bedrijven, maar ik onderhandel met hem niet zo hard als met iedere andere airline. Corendon Airlines zat volgeboekt in het hoogseizoen en kon niets voor me betekenen. Ik begreep niet dat hij geen extra toestel had geregeld voor het hoogseizoen, zodat we eventuele calamiteiten konden opvangen. We hebben stevig ruzie gemaakt. Niet persoonlijk, maar altijd in het belang van onze bedrijven; we kunnen dat goed scheiden.'

'Dit jaar is de kans op herhaling minimaal. We hebben twee extra toestellen gekocht, zodat we er nu vier voor Nederland hebben en één voor België. Com-

mercieel hebben we ruimte voor tien eigen toestellen, maar organisatorisch redden we dat niet. We moeten dus blijven inhuren.'

'Achteraf hadden we die 15de juli meteen moeten besluiten om de reizen te annuleren. We hadden onze klanten moeten uitleggen dat de airline failliet was, hadden onze excuses moeten aanbieden en de mensen hun geld moeten teruggeven. Contractueel is dat geen enkel probleem en het had ons ontzettend veel energie, geld en negatieve publiciteit gescheeld. Die tijd had ik liever gestoken in de dagelijkse leiding van mijn bedrijf en in het binnenhalen van nieuwe klanten. Het was een frustrerend jaar. We hebben zo ons best gedaan om onze klanten tevreden te stellen, maar uiteindelijk heeft het alleen maar schade opgeleverd.'

Koen van Santvoord