

Automatiseren met 1TIS

“Wij bieden kansen voor **Belgische reisorganisaties**”

Het Nederlandse 1TIS noemt zichzelf een ‘automatiseerder’, meer dus dan louter een software leverancier. Het bedrijf heeft de uitgesproken ambitie om verder te groeien op de Belgische reismarkt. Een gesprek met Rico van Loenen, directeur en eigenaar, Jitske Roos en Patrick van Vugt, beiden verantwoordelijk voor de Sales & Marketing.

Door: **Bart Matthijs**

Voor alle reisprofessionals die jullie nog niet kennen: stel 1TIS even voor.

Rico: ‘1TIS staat voor One Travel Industry Solution. We zijn een software specialist voor zowel de backoffice als de frontoffice en alles wat hier tussen zit, van bouwen van website tot het verzorgen van de koppelingen met derden.’

Hoe zijn jullie ontstaan?

Rico: ‘1TIS is ontstaan in 2006, in de schoot van de Nederlandse rondreispecialist NRV. Bij de opstart van deze touroperator bleek onvoldoende software beschikbaar en dus hebben we een aparte BV opgestart om onze eigen IT-activiteiten in onder te brengen en deze tegelijk te gaan commercialiseren op de Nederlandse en internationale reismarkt. Vandaag beschikken we over 15 medewerkers. Daarnaast hebben we vier openstaande vacatures.’

Welke diensten bieden jullie aan?

Rico: ‘Met ons software systeem genaamd GRIP hebben wij een eigen platform voor touroperators ontwikkeld. Ze registreren er hun reisaanbod, kunnen er boekingen maken en het hele vervolgproces initialiseren. Het gaat dan over de

organisatie van betalingsprocessen, het versturen van reisdocumenten, aftersales en review-management. Eén systeem, met een totaaloplossing voor elke touroperator.’

Waarom moeten reisorganisatoren werken met 1TIS?

Rico: ‘1TIS automatiseert terugkerende werkzaamheden en werkprocessen. We bieden daartoe een generieke oplossing maar snijden hem op maat van elke klant. Het zorgt ervoor dat reisbedrijven een echte ‘efficiency-slag’ maken. Het resulteert in een reductie van fouten in het operationele proces en een aanzienlijke tijd- en geldbesparing. 1TIS levert webbased software, dus met onze applicatie kun je wereldwijd inloggen. Daarnaast doen we continu aan doorontwikkeling op basis van de laatste technieken. Zo voldoen we ook aan alle eisen rondom beveiliging. We bieden onze klanten de nodige ondersteuning en dat in het Nederlands en Engels.’

Met Word en Excel kom je er vandaag niet meer.

Patrick: ‘Dat klopt, zeker als je als reisondernemer groeit en offertes en boekingen toenemen. Wij zorgen achter de schermen voor

de complete verwerking. Bovendien is het simpelweg een economische wetmatigheid dat het vaak te duur is om een eigen IT-afdeling aan te houden of neer te zetten.’

Hoe groot is jullie bedrijf?

Jitske: ‘1TIS serviceret 100 klanten in Nederland, België en Duitsland, van kleine nichespelers tot grote allround aanbieders van groepsreizen, individuele reizen, maatwerk-specialisten, incentive bedrijven en aanbieders van busreizen.’

Belangrijke vraag: wat kost het allemaal?

Jitske: ‘Voorafgaand aan de samenwerking stellen we een implementatietraject op. Aan de hand daarvan brengen we het aantal projectweken, te besteden uren en de budgettering in kaart.

Voor elk onderdeel weet de klant vooraf wat van hem wordt verwacht. Elke klant krijgt een specifieke projectleider toegewezen die het geheel in goede banen zal leiden. Vooral dat laatste is vrij uniek!’

Kan je een aantal partijen noemen waarmee jullie vandaag al samenwerken in België?

Patrick: ‘We werken voor de Belgische duikreizen-touroperator Dive-Along.com en Sportstages, de specialist in sportpakketreizen voor stages in het binnen- en buitenland. Ook Flowtrack en Skiworld behoren tot onze klanten. Het zijn stuk voor stuk mooie klanten waarbij er achter de schermen veel zaken te automatiseren zijn, zoals deelnemerslijsten, individuele betalingen en wedstrijdschema's.’



Patrick van Vugt



Rico van Loenen en Jitske Roos