

Vader en dochter van start met Christoffel Travel

'We houden zelf ook niet van massabestemmingen'

Rotterdam heeft er een nieuwe touroperator bij: Christoffel Travel. Het reisbedrijf is een initiatief van vader en dochter, Rolf en Naomi Jansen. Of beter gezegd, de liefde voor reizen bracht hen ertoe zelf reizen te gaan organiseren en verkopen. 'Kennis van de bestemmingen is onze kracht.'

Door: **Theo de Reus**

Reizen vormt een rode draad in het leven van Rolf en Naomi Jansen. Sinds Naomi twaalf jaar is, maken beiden een paar keer per jaar vader- en dochterreizen. Dat begon met stedentrips in Europa, maar al gauw kwamen ook bestemmingen als Rio de Janeiro en Japan op het lijstje voor. Tijdens corona volgde het reislustige duo (noodgedwongen) de trend naar meer dichtbij-bestemmingen. Er waren veel trips naar Noord- en Oost-Europese bestemmingen. Hun passie, om het woord maar te noemen, leidde tot de oprichting van Christoffel Travel.

Liefde voor reizen leidt tot nieuwe touroperator

Doopnaam

Goed beschouwd lag de naam van hun bedrijf voor de hand. Christoffel is de naam van de beschermheilige van reizigers, het was de voornaam van ontdekkingsreiziger Columbus en bovendien heeft Rolf Jansen als officiële doopnaam Christoffel, al gebruikt hij die niet. Bij het deponeren van de bedrijfsnaam bij de Kamer van Koophandel kwam Naomi erachter dat er eerder een reisbedrijf met de naam Christoffel in Rotterdam was. Het faillissement

van dit aanvankelijk succesvolle Christoffel Reizen leidde begin jaren '80 tot de oprichting van Garantiefonds SGR. Maar dat is een ander verhaal.

Volgens plan

Sinds vorig najaar is Christoffel Travel een feit, voorzien van lidmaatschap van ANVR, garantiefonds GGTO en Calamiteitenfonds. De uitrol gaat ondertussen volgens planning, zeggen vader en dochter, die over aanvullende competenties beschikken. Naomi heeft een toeristische opleiding gevolgd bij TIO, werkte bij Center Pars en is gespecialiseerd in marketingcommunicatie. Zij doet de dagelijkse werkzaamheden bij het familiebedrijf, zoals het samenstellen van offertes. Haar vader is CFO Benelux bij een groot transportbedrijf in de Alblasserwaard en neemt de financiële zaken van Christoffel Travel voor zijn rekening. 'De onderhandelingen doen we samen,' zegt Naomi. 'Mijn vader kent het zakenleven als zijn broekzak, weet alles van financiën en kan goed onderhandelen. We vullen elkaar goed aan.'

Christoffel Travel biedt vooral reizen naar Noord- en Oost-Europa. 'In Zuid-Europa zitten alle grote jongens al, maar in Noord- en Oost-Europa kunnen we ons onderscheiden. Vooral Scandinavië

en IJsland zijn meer dan ooit populaire bestemmingen.'

Op de vraag waarmee Christoffel Travel zich onderscheidt, antwoordt Naomi: 'Dat doen we met de excursies die we zelf samenstellen, door rondreizen aan te bieden die niet over de platgetreden paden gaan, door de klant centraal te stellen en er zowel voor, tijdens als na de reis voor de klant te zijn. Bij veel touroperators krijg je als klant na afloop een enquête, maar niemand heeft zin die in te vullen. Wij houden tijdens de reis contact en horen vanzelf of alles in orde is. We werken samen met KLM en via Airtrade met maatschappijen als SAS, maar de inkoop van accommodaties doen we zo veel mogelijk persoonlijk.'

De bestsellers van Christoffel Travel zijn Noord-Finland, met uiteraard Fins Lapland, en IJsland. De Lofoten, de eilandengroep voor de kust van Noorwegen, en het noorderlicht in Zweeds- en Noors Lapland zijn eveneens populair. 'En als je het noorderlicht wil zien, weten wij waar je de meeste kans maakt. We boeken geen massabestemmingen, daar houden we zelf ook niet van.'

Welke grote hobbels kwamen jullie tegen bij de start van het bedrijf?

'Het vinden van de juiste doelgroep was lastig. Je hebt heel veel mensen die alles willen, maar er niets voor

vriendengroepen, families die een drie generatieris maken of een reis voor een 25-jarig huwelijk waarbij de kinderen meegaan.'

Heb je al nagedacht over verkoop via reisagenten?

'We willen eerst een basis opbouwen. Daarna kunnen we overwegen om samen te werken met goede zelfstandige reisagenten, maar die moeten wel veel van onze bestemmingen weten, want juist die kennis is onze kracht. Maar we zijn net begonnen.'

Wat is het doel?

Naomi: 'We willen over drie tot vijf jaar een volwassen speler zijn en tot de bekende specialisten in

Nederland en België behoren. Maar van mijn vader mag ik niet ongeduldig zijn...'

Rolf: 'Je moet enerzijds niet ongeduldig zijn, maar tegelijk moet je soms wel duwen, anders mis je belangrijke momenten.'

We bieden vooral reizen naar Noord- en Oost-Europa

Welke bestemming zou je bij jezelf boeken?

Naomi: 'De Faeröer Eilanden. Er is veel natuur, het is geen

massabestemming en de eilanden zijn snel bereikbaar.'

Welke reis is je het meest bijgebleven?

Rolf: 'We hebben in Kenia de grote migratie gezien, met overstekende wildebeesten, zebra's en gazellen. Dat was erg indrukwekkend. En we zijn een keer geholpen door het toeval. We waren in Alaska waar een excursie beren spotten niet doorging. Als alternatief hebben we een eilandje in de buurt bezocht met de mooiste natuur die je je kan voorstellen.'

Wat wordt de volgende vader-dochterreis?

Naomi: 'Het merengebied in Finland. We blijven trouw aan ons eigen

assortiment. En we blijven zelf reizen.'

Rolf: 'Het starten van een bedrijf is ook een reis die je samen maakt. Ik ben er trots op dit samen met mijn dochter te doen.'



Rolf en Naomi Jansen.