



Halong Bay i den nordlige del af Vietnam er landets største turistattraktion, og nogle individuelt rejsende køber en udflugt dertil hos Vietnam Rejser eller en konkurrent.

Foto: Francesco Paroni Sterbini

Pakkerejse

Vietnam Rejser sælger ikke flybilletter, men samarbejder med Samson Travel. Bureauet kan derfor koble landarrangementet sammen med flybillet, således at man køber en pakkerejse og dermed er dækket af Rejsegarantifonden.

Se mere på: www.vietnam-rejser.dk.



Kenneth Egebjerg Rasmussen forventer at åbne kontor også i Ho Chi Minh City, hvor billedet er taget, for at være repræsenteret både i den nordlige, centrale og sydlige del af Vietnam. Foto: Søren Thorup

Nødtelefon er et hit

Rejsebureau. For nogle individuelt rejsende kan det være angstfremkaldende at skulle klare sig i et land, hvor de lokale ikke nødvendigvis taler engelsk. Vietnam Rejser udleverer en gratis nødtelefon til alle, der skal på længere ture i Vietnam

Det er svært at forestille sig en rejsearrangør, som ikke vil sige, at kunden er i centrum. Men hvor mange kan påstå, at de er i telefonisk kontakt eller endda står ansigt til ansigt med hver eneste gæst i løbet af vedkommendes ferie?

Kenneth Egebjerg Rasmussen, indehaver af Vietnam Rejser, er ikke de store armbevægelsesmand, så han nøjes med at sige ”meget tæt på 100 procent”, når han bliver spurgt.

Når det overhovedet er muligt at være i så tæt kontakt med sine kunder, skyldes det, at han sammen med sine fem ansatte inklusive en praktikant driver sit bureau fra Hanoi i Vietnam.

Ulemper er selvfølgelig, at han ikke kan møde sine potentielle kunder i Danmark, men han mener alligevel, at fordelene ved at arbejde fra Vietnam langt overstiger ulemperne - blandt andet fordi det er meget lettere hurtigt at yde hjælp, hvis der opstår problemer under gæsternes ferie.

Nødnumre

Et stort hit er den mobiltelefon med et forudindtastet nødnummer, som alle, der skal på en 14-dages tur eller mere, får udleveret ved ankomsten.

Under vort møde i Ho Chi Minh City (alle lokale siger Saigon, som byen hed før Vietnams genforening) fortæller 33-årige Kenneth Rasmussen om, hvordan idéen med den gratis nødtelefon opstod:

En ældre kvinde og hendes mand skulle rejse rundt på egen hånd, og hun var noget nervøs for, hvordan det skulle gå, og havde allerede hjemmefra mange spørgsmål. Hun var også bekymret for, hvordan hun skulle få kontakt til bureauet, hvis hun og manden havde brug for hjælp.

Kenneth Rasmussen:

- Jeg havde ikke en telefon med til vort før-

ste møde i Hanoi, men jeg sagde, at jeg ville komme tilbage med én, og så brød hun grædende sammen af lettelse. Det var lige det, der skulle til, for at hun kunne slappe af. Den hændelse gav mig idéen til at udstyre gæsterne med en nødtelefon.

Vietnam Rejser grundlægger vurderer, at 75 procent af alle gæster benytter telefonen - ikke nødvendigvis fordi de har store problemer, men fordi der lige er et eller andet, de gerne vil have svar på. Og resten ringer Kenneth op for at høre, om alt fungerer som forventet. Ofte møder han dem også på et hotel eller ude på ”ruten”.

Rundrejser er næste skridt

Kenneth Rasmussen er tæt på at kunne sende de første gæster på rundrejse i grupper, men indtil videre rejser de individuelt rundt i Vietnam. Nogle bestiller en tur med alle hoteller, udflugter og transport (chauffør og eventuelt guide) inkluderet, mens andre blot køber en udflugt med overnatninger til for eksempel Halong Bay, Vietnams største turistattraktion, eller Cu Chi-tunnellerne.

Hvis man køber en ”pakke” med overnatninger og en eller flere udflugter, indgår transport til og fra lufthavnen. En chauffør venter i lufthavnen og står med et skilt med gæstens navn.

Da Kenneth Rasmussen åbnede Vietnam Rejser i 2012, var han alene om alle opgaver. I dag arbejder også Jesper Staunstrup på kontoret på fuld tid og med marketing som sin vigtigste opgave.

For nylig har Kenneth Rasmussen også åbnet kontor i Hoi An med en kvindelig vietnameser, Nguyen Thi Thao, som eneste ansatte. Hun gør sig store bestræbelser på at lære dansk og har taget alle danske gæster med storm.

- Om fem år tror jeg, at vi har kontor i en

eller to andre byer, blandt andet i Saigon, så vi dækker både den nordlige, den centrale og den sydlige del af landet.

- Og hvis jeg skal drømme, kunne jeg også godt tænke mig at have et lille hotel, så vi kan være endnu tættere på gæsterne, svarer Kenneth Rasmussen på spørgsmålet om fremtidsplaner.

Vesterlænding giver troværdighed

Da han rejste rundt i Vietnam som rygsækrejser i 2007, 2008 og 2010, var det på ingen måde for at udforske mulighederne for at drive forretning i landet.

I 2011 cyklede Kenneth Rasmussen fra Hanoi til Nha Trang, og på den tur mødte han en ældre kvinde, som fik afgørende indflydelse på hans liv.

Hun drev selv et rejsebureau i Hanoi og spurgte den vildt fremmede unge danske mand, om han ville være kompagnon.

På en dansker virker det både underligt og suspækt, men Kenneth Rasmussen forklarer, at i Vietnam er det tegn på seriositet og troværdighed, hvis der sidder en vesterlænding på et kontor, så kvinden havde en åbenlys interesse i at få en hvid forretningspartner.

Kenneth Rasmussen var hurtig på aftrækkeren:

”Vent lige et halvt år. Jeg skal hjem og tjene nogle penge - så kommer jeg tilbage.”

Han holdt ord og blev introduceret til rejsebranchen, men fandt også ud af, at kompagnonens forretningsmoral ikke var forenelig med hans, og deres veje skiltes brat.

I stedet besluttede han at åbne sit eget bureau sammen med en anden vietnamesisk kompagnon. Som udlænding er man nødt til at have en lokal til at stå som formel ejer af bureauet eller virksomheden.

Af Søren Thorup, thorup@jfmmedier.dk

