

*'De afgelopen vijf jaar hebben we een omzetgroei van 2.335 procent gerealiseerd'*

# ‘Begin zo vroeg mogelijk met ondernemen’

Gerlof Bos MBA

*Ook al weet hij niet wat hij wil worden, van jongs af aan weet Gerlof Bos wel wat hij wil zijn: ondernemer. Eind 2004 realiseert hij zich dat de manier waarop mensen hotelkamers boeken drastisch zal veranderen. Niet meer telefonisch, maar zelf via internet. Hij verzint de naam LookingforBooking, legt wereldwijd domeinnamen vast en ontwikkelt de eerste geavanceerde hotelvergelijkingsite. Een van zijn recente vernieuwingen is het unieke LookingforBooking Corporate Travel-concept. En daar houdt het niet op volgens de ondernemer, want ‘Verandering is de enige zekerheid in het leven’.*

“In de televisieprogramma’s van Herman den Blijker op RTL 4 mocht ik als internet- en marketingdeskundige hoteliers vertellen hoe zij internet het beste en zo breed mogelijk konden inzetten om van hun bedrijf een succes te maken. Die uitzendingen trokken meer dan een miljoen kijkers. Dat was goed voor de naamsbekendheid van LookingforBooking. Heel veel bedrijven belden ons met de vraag hoe zij konden besparen op hotelkosten. In eerste instantie verwezen mijn medewerkers hen door naar de website, maar toen de telefoontjes bleven komen heb ik zelf een gesprek aangenomen. Het is belangrijk te horen wat in de markt leeft en daarom heb ik een afspraak gemaakt met de inkoper van een grote bouworganisatie die ik aan de lijn kreeg. Hij nam me mee naar het magazijn van zijn bedrijf en liet me meterslange rijen met ordners vol facturen van verschillende hotels zien”, vertelt LookingforBooking-oprichter en directeur Gerlof Bos op het terras van het Amrâth Kurhaus Hotel aan het Scheveningse strand. “Dat was niet alleen veel werk voor dit bedrijf, maar ook frustrerend. Er waren zakelijke contracten afgesloten met hotelketens waar ze veel kamers huurden, zodat ze het hele jaar door van een lagere prijs van bijvoorbeeld 100 euro per nacht konden profiteren. Op LookingforBooking zagen ze echter dat consumenten slechts 69 euro hoefden te betalen. De inkoper vroeg daarom of wij zijn bedrijf altijd de beste prijs per overnachting konden bieden met één factuur voor alle overnachtingen in een bepaalde periode. Die uitdaging ben ik in 2012 aangegaan met LookingforBooking Corporate Travel.”

## ZAKELIJKE REIZEN

Bedrijven loggen in op het innovatieve en onderscheidende reserveringsportaal van de website en kunnen vervolgens allerlei opties instellen, zoals een budget per medewerker per nacht. Het systeem

voert voor elke hotelaanvraag de unieke prijsvergelijkingscheck uit. “Er wordt door ons altijd voor elke hotelkamer, elke nacht en iedere medewerker geboekt tegen de op dat moment beste prijs in de markt. Onze zakelijke klanten profiteren bovendien van volumekortingen die wij vanwege het grote aantal overnachtingen kunnen bedingen bij de hotels, die niet meer met de bedrijven maar met ons zakelijke contracten afsluiten. Wij krijgen en betalen de facturen – wat ook voor de hotels een zorg minder is – en belasten ze op één overzichtelijke en gespecificeerde rekening door aan onze opdrachtgevers.” De methode, die de bedrijven veel geld en tijd bespaart, loopt volgens Gerlof als een trein. “Steeds meer ondernemingen melden zich aan. Het mooie van ondernemen is dat echt luisteren naar de markt en met een oplossing komen echt werkt. Het succes van LookingforBooking Corporate Travel is daarvan het bewijs.”

## TIEN JAAR

LookingforBooking is sowieso een succesverhaal. “In november 2014 zijn we – dankzij een omzetgroei van 2.335 procent in de afgelopen vijf jaar – op de achtste plek terechtgekomen in de lijst van snelst groeiende technologiebedrijven in de Benelux, de Deloitte Fast50. Dit jaar verwacht ik dat we weer in die lijst staan, maar misschien wel met een wat lager percentage.” Een mooi moment om terug te kijken naar hoe het ruim tien jaar geleden allemaal is begonnen. Gerlof gaat ervoor zitten. “Na mijn studies aan de middelbare hotelschool in Groningen en de hogere hotelschool in Maastricht heb ik, op uitnodiging van die opleiding en de Universiteit van Maastricht, nog een jaar MBA Hotel and Tourism Management gedaan, samen met acht internationale studenten. Omdat ik al plannen had voor LookingforBooking en eigenlijk niet kon wachten met ondernemen, had ik gevraagd of ik mijn afstudeeropdracht in die richting mocht uitvoe-

ren. Daardoor kon ik dat jaar ook gebruiken voor goed onderzoek en zat ik als student al aan tafel bij hoteldirecteuren en leerde ik de markt vast kennen.”

Vrijdag de dertiende januari 2005 schrijft Gerlof Bos LookingforBooking in bij de Kamer van Koophandel en die dag begint



## *‘Een bedrijf beginnen biedt méér zekerheid’*

hij vanuit zijn studentenkamer in Maastricht met zijn bedrijf. “Ik zag de hotelmarkt veranderen en voorzag dat internet een steeds grotere rol zou spelen bij het boeken van hotelovernachtingen. Daar ben ik ingestapt. In eerste instantie door dag en nacht het hele land door te rijden en alle hotels te bezoeken om ze bij mij op de site te krijgen. Dat was een mooi vertrekpunt, want veel hoteldirecteuren gunden het mij.” Inmiddels vergelijkt het unieke prijschecksysteem van LookingforBooking de prijzen van wereldwijd bijna 317.000 hotels op meer dan tachtig boekingsites (waaronder die van de hotels zelf), waardoor de consument altijd kan zien waar hij voor dezelfde kamer in hetzelfde hotel de allerlaagste prijs betaalt en direct kan doorklikken naar de site waar hij wil boeken. “We hebben eigenlijk maar één concurrent, die veel reclamespotjes uitzendt en daardoor de consument bewust maakt van de grote prijsverschillen die er zijn. Dat is mooi.”

### **SNEL ONDERNEMEN**

Gerlof Bos begint in 2004 meteen met

ondernemen, omdat hij dan nog alle tijd heeft. Hij heeft geen verplichtingen en is nog niet getrouwd. Het onderwijs raadt studenten dan nog aan eerst maar eens te gaan werken en ervaring op te doen, voordat ze voor zichzelf beginnen. “Gelukkig is die mentaliteit enorm veranderd”, zegt Gerlof, die nu lid is van de adviescommissie van de hogere hotelschool in Leeuwarden. “Veel studies bieden inmiddels modules als ondernemerschap en het creëren van nieuwe business aan. Studenten leren tegenwoordig veel meer over hoe ze een bedrijf kunnen starten. Dat is een positieve ontwikkeling, zeker nu vaste dienstverbanden eerder uitzondering dan regel zijn. Een bedrijf beginnen biedt méér zekerheid.”

### **SILICON VALLEY**

Gerlof Bos heeft een enorme klik met Ben Woldring (bellen.com, gaslicht.com), die al sinds zijn dertiende actief is als internetondernemer. “Hij heeft me een paar jaar na de start van LookingforBooking benaderd en sindsdien zijn we goede vrienden en sparen we heel veel over ideeën en ontwikkelingen in de markt. Ik ben heel blij met onze samenwerking. Samen gaan we naar Silicon Valley in de Verenigde Staten om te kijken wat de trends zijn in het internetlandschap, maar ook naar wat dat kan betekenen voor de detailhandel. Wat we daar te weten komen deel ik dan weer tijdens mijn lezingen en presentaties over ondernemen, internet en marketing. Ik kijk trouwens ook wat er in andere markten gebeurt, want dat leidt uiteindelijk tot innovaties. Wanneer ik een hotelbeurs bezoek hoor ik daar weinig nieuws meer, maar bij beurzen van andere branches doe je vaak ideeën op die je later kunt vertalen in een nieuw model.”

### **TELEVISIE**

Inmiddels heeft Gerlof Bos al aardig wat televisie-ervaring. “In 2010 las ik dat ‘Herrie in het hotel’ weer op televisie kwam, waarin Herman den Blijker hoteliers hielp bij het weer op de kaart zetten van hun bedrijf. ‘Hun kamers moeten geboekt worden via internet’, dacht ik, ‘en daar kan ik bij helpen.’” Na negen afwijzingen door de producent mag Gerlof de tiende keer komen. Zijn

adviezen slaan zo aan dat hij tot en met 2012 in diverse series met Den Blijker te zien is. In 2013 presenteert hij bovendien het toeristische programma ‘Hallo Holland’ en later geeft hij in het programma ‘De goede zaak’ op RTV Drenthe advies aan winkeliers. “Vervolgens heb ik in 2014 samen met meneer Reimers ‘Navenant kookt!’ gepresenteerd op TV Limburg, waarin we restauranthouders hebben geholpen. Ik ben ervan overtuigd dat het media-aspect voor veel bedrijven steeds belangrijker wordt. Voor Koninklijke Horeca Nederland heb ik nu het televisieprogramma ‘Hart van de horeca’ ontwikkeld, waarin ik horeca-ondernemers interview met het doel hun collega’s te inspireren en informeren over onderwerpen waarmee ze hun voordeel kunnen doen. Ze zijn immers allemaal nieuwsgierig waarom een collega zijn zaak wel keer op keer vol krijgt. Het gaat om korte uitzendingen van maximaal tien minuten op internet. Het mooie aan televisie is, dat het altijd draait om improviseren en dat je mensen kunt meegeven dat je heel goed kunt worden in iets wat je leuk vindt. Ik ben ondernemer én gevoelsmens. Ik volg mijn hart, houd goed in de gaten wat er in de markt gebeurt en speel daarop in. Dat werkt.”



Gerlof Bos is internetondernemer, televisiepresentator (internet- en marketingexpert in de programma’s van Herman den Blijker, presentator van ‘Hallo Holland’ en regionale programma’s) en veelgevraagd spreker. Hij heeft de middelbare en hogere hotelschool afgerond en zijn MBA Hotel and Tourism Management gehaald.

**gerlofbos@speakersacademy.nl**