



Hank de Jonge, eigenaar  
en oprichter van PanAtlas



# Kerosine in het bloed

De markt voor reizen per privé-vliegtuig groeit in Nederland snel, en het einde is nog niet in zicht. Integendeel, zegt Hank de Jonge, de 31-jarige eigenaar en oprichter van PanAtlas, dat privé-jets verhuurt aan particulieren.

TEKST MARLIES BONNIKE BEELD MARTIJN DE VRIES

**D**at PanAtlas zo snel zou groeien, had Hank de Jonge in zijn stoutste dromen niet kunnen bedenken. In 2006, direct na afronding van zijn studie bedrijfskunde, startte De Jonge met de verhuur van privé-vliegtuigen en reizen naar Noord-Cyprus. Hij zag de omzet stijgen van 300.000 euro in 2006 naar iets meer dan een miljoen euro in 2007. En de eerste helft van 2008 overtreft alweer het hele vorige jaar. “De kerosine stroomt mij door de aderen,” zegt De Jonge glunderend. “Ik werk al sinds 1998 in de luchtvaart in alle mogelijke functies om me zo goed mogelijk voor te bereiden op de start van mijn eigen bedrijf. Ik vind vliegen fantastisch, maar vooral de bedrijfseconomische kanten van de luchtvaart fas-

cineren me. Hightech investeringen zijn vereist, de marges zijn laag. Bovendien is het een heel dynamische wereld, waarin altijd veel verandert. Als het economisch tegenzit, zie je maatschappijen bij bosjes in moeilijkheden komen.”

## Vluchtplannen

PanAtlas huurt de vliegtuigen en organiseert indien gewenst ook het verblijf op de plek van bestemming. De Jonge: “Wij regelen alles. De korting die we als broker krijgen bij de diverse maatschappijen, geven wij grotendeels terug aan onze klant.”

Het bedrijf verzorgt allerlei vluchten, privé en zakelijk, voor kleine aantallen passagiers maar ook voor grote groepen. Van bedrijfsuitjes of familiefeestjes tot

## Andere activiteiten van PanAtlas

### PanAtlas Holidays

Gespecialiseerd in vakantie-reizen naar Noord-Cyprus. Dit deel van Cyprus is nog niet ontdekt door het massatoerisme. PanAtlas is de enige Nederlandse tour-operator die reizen naar deze bestemming organiseert. Het eiland is interessant voor zowel cultuur- als natuurliefhebbers. Er zijn opgravingen te bezichtigen maar ook kastelen en kloosters die dateren uit de tijd van de kruistochten. Combinaties met reizen naar Istanboel en/of Jordanië zijn mogelijk

### PanAtlas Travel Agency

Dit reisbureau verzorgt iedere reis(dienst). Van een rondreis door Schotland tot een trektocht door de Himalaya of een airtransport in Phoenix, Arizona.

### PanAtlas Websales

Deze site biedt de mogelijkheid om online goedkope vliegtickets te boeken, hotels en huurauto's te reserveren en verzekeringen af te sluiten.

Meer informatie:

[www.panatlas.com](http://www.panatlas.com)



“In feite is zo’n trip met een privé-vliegtuig heel efficiënt en voordelig.”

zakelijke trips. De prijzen fluctueren en zijn afhankelijk van factoren als tijd, plaats, vliegveld, beschikbaarheid en extra diensten aan boord. “Het is altijd maatwerk,” aldus De Jonge. “Maar om een indicatie te geven: ik heb net een dag Londen geboekt met een privé-vliegtuig voor 19 zakenmensen voor 9.500 euro – 500 euro per persoon. Ze vertrekken van een vliegveld bij hen in de buurt. Geen files of reistijd en geen wachttijden op het vliegveld. Integendeel: het vliegtuig wacht op hen. De terugreis verloopt net zo. Dus in feite is zo’n trip heel efficiënt en voordelig. Daarbij reis je in stijl, wat goed is voor het welbehagen van iedere zakenman of -vrouw.”

### Cultuur

Het succes van PanAtlas schuilt niet alleen in de kennis van de markt, de zakelijke aanpak en het prijskaartje, denkt De Jonge. “Het zit hem ook in de software, de cultuur van de mensen die hier werken. Wij streven naar duurzaamheid in relaties; daar doen we alles voor. Wij bieden service, zijn vriendelijk naar onze klanten, denken met hen mee en komen met oplossingen. Dat vraagt een bepaalde dienstverlenende houding van mensen. PanAtlas heeft bovendien een ander netwerk, andere ingangen bij bedrijven, dan de concurrentie. Verder

is onze aanwezigheid op het internet goed, we zijn heel vindbaar.” Zelfs de naam van het bedrijf is onderscheidend, aldus De Jonge. “Bijna iedere chartermaatschappij heeft ‘air’ of ‘international’ in de naam en dan komen wij met PanAtlas. Die naam is exemplarisch voor onze afwijkende marketing. Het vliegen en de service aan boord is zo uniform geworden. Met onze charters brengen we het avontuur en de romantiek van de luchtvaart weer terug. Wilt u catering aan boord? Vis of vlees? Wat voor soort personeel? Wat wilt u lezen? Wij bieden service op maat.”

De grootste uitdaging voor De Jonge ligt nu in het managen van de groei, het blijven beheersen van de primaire processen. Hij is ook hard op zoek naar professionele medewerkers die de markt kennen en de bedrijfscultuur begrijpen en kunnen uitdragen. “Nu werk ik plus-minus 16 uur per dag. Het betekent dat ik weinig tijd heb. Daarom is de samenwerking met mijn ABN AMRO Sector Banker, mevrouw Van As, zo belangrijk. Ze is snel en flexibel, denkt pro-actief mee over sectorontwikkelingen en weet waar de behoefte in de reisbranche ligt. Daardoor kan ik me op termijn meer focussen op de relatie met mijn prospects en bestaande cliënten.”