

GEEF ME WIND EN ZEILEN

Stel je eens voor: een vakantie op een prachtig zeilschip, voortreffelijk eten en al varend verborgen parels ontdekken. Voor Nathalie D'Alessandro van SWS Sailing is het haar dagelijks werk. Haar werkzaamheden bestaan uit het organiseren van Blue Cruise reizen in wateren wereldwijd.

tekst *Eva Hopstaken*
beeld *SWS Sailing*





“Noem me eigenwijs, maar ik wilde dingen anders”

Op een zonnige lenteochtend spreken we Nathalie, eigenaresse van SWS Sailing. Amper hebben we onszelf aan elkaar voorgesteld of Nathalies' enthousiasme spat er al vanaf. Een vrouw met passie: voor haar onderneming en voor haar klanten. “Iedereen weet wat een strandvakantie is, ook de term ‘rondreis’ is bij niemand onbekend. Mijn missie is om iedereen te laten weten dat er daarnaast zoiets bestaat als een Blue Cruise vakantie.”

Kleinschalig

“Wie van cruisen houdt maar op zoek is naar iets anders, kiest voor een Blue Cruise vakantie,” klinkt het stellig. “Tijdens een Blue Cruise is alles kleinschaliger. Je verblijft met maximaal achttien personen aan boord, doet kleinere havens aan en het personeel, maximaal vier crewmembers, kent je bij naam. Bovendien vaart het klassieke schip niet 's avonds, zoals dat bij grote schepen doorgaans wel het geval is. Op deze manier zie je veel meer van de route die je aflegt.”

In den beginne

Nathalie is begin twintig wanneer ze voor het eerst kennismaat met de Blue Cruise schepen. “Ik begon in de vroege jaren negentig bij een bedrijf dat nu niet meer bestaat. Het was een fantastische tijd, waarin ik de kneepjes van het vak leerde. Toch brak er een periode aan dat ik het had gehad. Ik stopte bij mijn werkgever en ging de uitzendwereld in. Na een jaar keerde ik echter terug naar

de reiswereld en vroeg me af waarom ik mijn passie de rug had toegekeerd. Na mijn kortstondige avontuur runde ik samen met een werkgever opnieuw een bedrijf. Wederom stond mijn leven in het teken van Blue Cruise vakanties. Tien jaar lang stak ik mijn ziel en zaligheid in het bedrijf en toen... Toen kwam de recessie.”

Op eigen kracht

Het bedrijf waar Nathalie dagelijks voor haar baas, partners en klanten klaarstond, kon haar niet langer betalen. Een ontslag was onvermijdelijk. Bij de pakken neerzitten komt gelukkig niet in haar woordenboek voor. Het was haar echtgenoot die haar aanspoorde voor zichzelf te beginnen. “Nog maar amper zette ik mijn eerste stappen als zelfstandige en vanuit Turkije volgde een aanbod tot samenwerking: ‘Zonder jou wordt het hier een probleem,’ liet een Turkse zakenpartner mij weten.” Precies het zetje dat Nathalie nodig had om met volle kracht vooruit te gaan.

Goed, beter, best

“Achteraf gezien, ging ik misschien iets té enthousiast van start. Zelf ben ik dol op de natuur, een element dat ik in mijn reizen wilde verweven. Het aanbod van mijn reorganisatie bestond daarom uit strandvakanties, vaar- en duikvakanties en stedentrips. Gaandeweg leerde ik dat ik focus nodig heb en mijn niche moet koesteren. Ik schrapte alles wat niets met schepen te maken had en keerde terug naar mijn eerste liefde: »





de Blue Cruise. Aanvankelijk huurde ik de schepen. Het nadeel daarvan is dat je afhankelijk bent van de ideeën en grillen van de eigenaar. Noem me eigenwijs, maar ik wilde dingen anders. Beter.”

Comfort Blue Cruise

Dat 'beter' zie je als gast terug aan boord van de Comfort Blue Cruise, zoals Nathalie haar concept noemt. “Ik kocht een eigen schip en bedacht een nieuw type cruise. Ervaren gasten een reguliere Blue Cruise als goed, tijdens een reis met het Comfort-concept overtreft alles de verwachtingen. Wanneer het eten goed is, is het aan boord van het Comfort-schip alsof je in een sterrenrestaurant dineert. Niet alleen is het eten subliem bereid, ook de tafels zijn gedekt alsof je in een restaurant aangeschoven bent.” Enkele andere voordelen van dit type cruise zijn de handdoekenservice (inclusief strandlaken), aanwezigheid van airconditioning, privébadkamer met aparte douchecabine, geen synthetisch

beddengoed en er is zelfs (een paar uur per dag) wifi aan boord.

Aan de horizon

Wat schittert er nog aan de horizon voor Nathalie? “Ik hou van mijn bedrijf, van alle facetten. Op dit moment bied ik de Blue Cruise in tien verschillende landen aan. In de toekomst wil ik graag meer gebieden op de kaart zetten. Denk aan Kroatië, Noorwegen en zelfs Indonesië. Op deze wijze kan ik terugkerende gasten blijven bedienen met nieuwe bestemmingen. Daarnaast zou ik graag meer tijd willen vrijmaken voor groepsaanvragen. Wellicht dat ik me meer ga toeleveren op maatwerk en de individuele verkoop in de toekomst uitbestede. Bovendien zal ik me altijd hard blijven maken voor Blue Cruise, zodat er straks niemand meer is die niet van het bestaan van dit type vakantie af weet.” ✨



Nathalie
D'Alessandro