



Djula de Nijs-Sodolović vlasnica je dve turističke agencije: Balkan Villa i Balkan Travel Service. Prva je specijalizovana za iznajmljivanje smeštajnih kapaciteta i ruralni turizam, dok je primarna delatnost druge agencije, dovođenje grupa i posredovanjem između agencija. I ništa to ne bi bilo čudno, da gospođa Djula de Nijs-Sodolović ne živi u Holandiji iz koje godinama pokušava da dovede što veći broj Holanđana u Srbiju.

Krajem februara gospođa Sodolović je posetila 35. Međunarodni sajam turizma u Beogradu, zadovoljna šarenilom i pomešanim ukusima i mirisima, jelom i pićem, koji su doprineli celokupnoj sajamskoj atmosferi, koja je, kako bi Holanđani rekli, aangenaam /ugodna/.

-Nije lako otvoriti jedno tržište, a tržište Holandije je sigurno interesantno, jer su Holanđani poznati kao veliki putnici. Najveći problem što stranci, konkretno Holanđani, u većem broju ne dolaze u Srbiju je što o njoj malo znaju ili ne znaju ništa.

-Oni jesu zainteresovani za nas, ali jedna mala grupa poznaje Srbiju. Naš zadatak je da ih upoznamo sa Srbijom, da im je predstavimo tako da makar svaki treći Holanđanin zna gde je Srbija i šta Srbija nudi. A to je najveći dao posla. Kada Holanđani otkriju Srbiju, oni će sami tražiti nas, onda mi više nećemo morati da tražimo njih. U ovom momentu mi tražimo njih, i pričamo, objašnjavamo im, trudimo se da im Srbiju predstavimo što više i što bolje. Moramo krenuti od osnovnih pojmova da bismo došli do krajnjeg cilja, a to je da Holanđani prepoznaju Srbiju kao turističku destinaciju - iz iskustva kaže gospođa Djula de Nijs-Sodolović

-A Srbija ima mnogo šta da ponudi. Holanđani su zahvalni turisti jer ih interesuje bukvalno, sve: život, priroda, sportske aktivnosti, planinarenje, biciklizam, jahanje, pešačenje, lov... U principu, sve ono što Srbija nudi, u Holandiji postoji kupac za to.

Ipak, holanski turisti najviše vole opušten ambijent, pa najčešće na put kreću sa svojim kampeerder tj. camperima. Svima u Srbiji, koji se bave turizmom, preporučila bih da se pripreme za njih, da kada dođu pokušaju da ih što duže zadrže, a zadržaće ih samo ako ispune osnovne preduslove. Prvi, i najvažniji je da se obezbedi dovoljan broj kampova u Srbiji, da ako nema mesta u Zasavici, da se upute u neki drugi kampu, gde ih sigurno čeka slobodno mesto. To je veliki problem u Srbiji, jer ako strani turisti ne nađu mesto u kampu, ili im se ne pomogne u rešavanju tog problema, oni će se gledati da što pre pređu granicu i u drugoj, susednoj zemlji, osim mesta za spavanje nađu i sve druge sadržaje. Moramo ih zadržati. Kako? E, to moramo sami da otkrijemo. Ako je u pitanju Zasavica, treba da nam je cilj da stranci ostanu bar pet dana, da ih domaćini ne pusti dok ne vide jedno, drugo, treće, privlačne sadržaje, a na spomenutoj lokaciji, kao i na mnogim drugim, ima šta da se vidi, doživi i ne mora nikom biti dosadno. Ja sam otišla i korak dalje, pa sam turistima iz Holandije davala konkretne smernice gde dalje da idu i šta da posete, da i u Zapadnoj Srbiji ostanu sedam dana, i još sedam dana u

Istočnoj Srbiji, da kod nas ostnu ukupno tri nedelje. Ako oni ostanu u Srbiji tri nedelje, o našoj zemlji će naučiti toliko da kada se vrate u Holandiju pričaće šta su videli svojim prijateljima, rođacima, poznanicima i, eto nama reklame. Neće svi doći kamperom i prikolicama, nego će neki sa malom decom ili stariji odsedati u hotelima, i to je već druga ciljna grupa turista. Važno je samo da se taj točak zavrti, da se pokrenu mehanizmi po kojima će turisti želeti sami da otkrivaju Srbiju, kao što se to desilo sa mnogim zemljama koje nemaju tradiciju turizma, a sada su postale vrlo popularne. Turističko tržište je zahvalno jer je uvek otvoreno za nešto novo, neviđeno, nešto što čeka da bude tek otkriveno.

A da bi se to desilo moramo se odreći nekih starih navika i usvojiti nove. Holanđani uglavnom svi govore engleski jezik, što nije slučaj i sa našim domaćinima. Srpski domaćini moraju imati lepe brošure, upitnike koje će gosti popunjavati da bi znali koja su njihova interesovanja i utisci. I kampovi i seoska domaćinstva, moraju imati prepremljene kataloge, vodiče, priručnike, za početak na engleskom jeziku, jer gosta, domaćeg kao i stranog, treba lepo, domaćinski dočekati - zaključila je gospođa Djula de Nijs-Sodolović.

Nije da se nije krenulo sa mrtve tačke ali, kada je receptivan turizam u pitanju ima se utisak da se on kreće relativno sporo. Nisu za to krivi samo stranci, koji iz nekih volšebnih razloga zaobilaze našu zemlju. Krivi smo pre svega mi, koji još uvek doživljavamo turizam kao sunce, voda, vazduh, uz obaveznu hranu, ali ne i šetnju. Današnji gosti su „razmaženi“ gosti, željni da uz sebe imaju domaćina koji su 100% spremni da im se posvete.

Pioniri izgradnje srpske turističke karte, poput Djule de Nijs-Sodolović su neumorni borci rešeni da na tom nesigurnom putu istraju. Ako je gospođa Sodolović spremna da u našu Srbiju dovede strane turiste i da se pohvali našom Srbijom, zašto bi nama bilo teško da tu našu Srbiju, lepo organizujemo, uredimo, umijemo kao „devojku za udaju“. Za to nisu potrebni niti veliki projekti, niti velika sredstva, a ni mnogo vremena. Ne samo što će stranci lepše pričati o nama i našoj zemlji, nego će i nama biti lepše u toj i takvoj Srbiji.