



Maggio 2007

TRAVEL INDUSTRY NEWS AFFECTING CORPORATE TRAVEL MANAGERS

Travel Management

Presentata a Milano la ricerca del CWT Travel Management sul consolidamento dei programmi di viaggio

Si è tenuto mercoledì 16 maggio a Milano presso l'AC Hotels il forum organizzato da Carlson Wagonlit Travel dedicato al tema del consolidamento dei programmi di viaggio.

L'evento, cui hanno partecipato numerosi travel manager, è stato un'importante occasione di approfondimento e di confronto su una tematica che - a seguito della globalizzazione dei mercati - interessa ormai, oltre alle multinazionali, un numero sempre più ampio di grandi aziende italiane.

Proprio l'attualità del tema, unita alla volontà di CWT di supportare in tutti i modi possibili i propri clienti, hanno spinto il CWT Travel Management Institute di Parigi a effettuare l'approfondita ricerca "Global Horizons: consolidating a travel program" che è stata presentata nel corso del forum. L'indagine è stata condotta, attraverso l'analisi di casi aziendali e interviste, su un ampio campione di società - caratterizzate da differenti dimensioni, settore merceologico e volumi di spese di viaggio, con sede centrale in Europa, NordAmerica e Asia - che hanno intrapreso la strada del consolidamento.

Quali i principali risultati dello studio? Più del 90% delle aziende che hanno consolidato i propri programmi di viaggio - concentrando gli acquisti su un numero ottimale di fornitori e standardizzando regole, processi e tecnologie a livello regionale o globale - ha conseguito risparmi a doppia cifra, pari in media al 20% del totale delle spese di viaggio ma che hanno superato in alcune realtà anche il 35%.

«La riduzione del 20% delle spese di viaggio - ha sottolineato Christophe Renard, Senior Director del CWT Travel Management - deriva in larga misura (in media il 12%) dalla standardizzazione della travel policy e dei processi, mentre il 7% trae origine dal consolidamento delle strategie d'acquisto e l'1% dalle modifiche nella piattaforma di servizio e nei sistemi di prenotazione. Per quanto riguarda poi la concentrazione degli acquisti con i fornitori di servizi di viaggio, l'impatto è diverso a seconda della tipologia di spesa: i risparmi medi sono pari al 7,5% per il trasporto aereo, al 6,5% per l'hôtellerie e al 4,5% per il noleggio a breve termine».

I vantaggi del consolidamento non sono solo di carattere economico. I dati dimostrano l'ottenimento di benefici concreti e significativi anche in termini di miglioramento del livello di servizio (76% dei casi) e della sicurezza dei viaggiatori (69%). A questo proposito, infatti, grazie all'inserimento delle prenotazioni in un unico database, le società sono in grado di "tracciare" gli spostamenti dei propri dipendenti in tempo reale e di reagire con maggior rapidità ed efficacia in caso di emergenza.

Come gestire poi il processo di consolidamento? Lo studio del CWT Travel Management Institute ha preso in esame anche quest'aspetto, identificando le "best practice" e i fattori critici di successo. Tra questi ultimi, risultano fondamentali un approccio olistico al consolidamento - che deve prendere in considerazione tutte le componenti dei programmi di

viaggio -, il forte appoggio della direzione aziendale e il supporto di un'unica travel management company globale.

«Il consolidamento dei programmi di viaggio - ha commentato Andrea Solari, Direttore Commerciale e Marketing di Carlson Wagonlit Travel in Italia - è una delle "leve chiave" di cui un travel manager dispone per ottimizzare le spese della propria azienda. Ma è anche un processo complesso. Carlson Wagonlit Travel ha già supportato oltre 150 clienti che hanno consolidato i propri travel program a livello globale e altri 180 che lo hanno fatto in ambito europeo. Dispone quindi di una consolidata esperienza e competenza, di servizi e di tecnologie per accompagnare le aziende lungo questo percorso e offre loro un contributo rilevante per massimizzarne i benefici».

L'intero studio è disponibile sul sito www.carlsonwagonlit.com.

Per ulteriori informazioni potete contattare il vostro Account Manager.

