

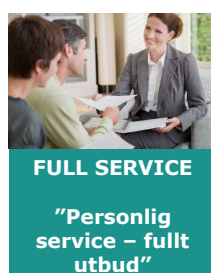
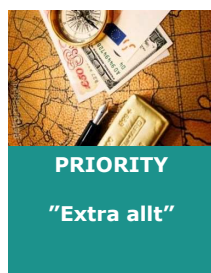
En mer komplex affärsresemarknad kräver en tydlig resebyrå

- CWT lanserar nytt service koncept

STOCKHOLM, 24 NOVEMBER 2009 — Affärsrese- och mötesmarknaden blir mer och mer komplex, med ett stort antal valmöjligheter vad gäller priser och bokningsalternativ. Därav blir också företagens behov av en tydlig och kompetent resebyrå större än på länge. För att hjälpa kunderna att på ett effektivt vis hantera affärsresemarknadens komplexitet lanserar CWT ett nytt servicekoncept som är tydligare och mer värdebaserat.

"Eftersom rese- och mötesmarknaden fullkomligt exploderat de senaste åren av nya leverantörer, som alla har sitt eget sätt att prissätta och ta betalt för sina tjänster, så är det uppenbart att vi som resebyrå kan vara till stor hjälp för företagen och det är vår uppgift att förklara för kunden att det idag faktiskt är än mer viktigt att ha en resebyrå. Normalt sett motsvarar kostnaden till resebyrån ca 5 % av företagets totala rese-kostnader medan de resterande 95 % står för själva resan. Dessutom tillkommer kostnader för de interna processerna som blir betydligt högre när man inte använder sig av en professionell resebyrå", förklarar Johan Wilson, Kommersiell Direktör och Vice VD på Carlson Wagonlit Travel.

I linje med en allt mer komplex marknad har CWT utvecklat konceptet, "CWT@your service", som erbjuder flexibla affärsreselösningar för företag av alla storlekar. "CWT@your service" gör det mer tydligt för kunden vad CWT erbjuder, vilka alternativ som finns och vilken typ av prissättning som appliceras.



"Vi vill uppnå två saker med vårt nya koncept. Dels vill vi förklara varför det är kostnadseffektivt att ha en resebyrå och dels vill vi visa att vi kan erbjuda alternativa lösningar som passar alla företags och organisationers behov. På så vis säkerställer vi att kunden får den servicenivå de eftersträvar till rätt kostnad", menar Johan Wilson.

Den del av det totala resandet som går via resebyrå minskar då vissa företag har släppt ansvaret att välja reseleverantör till resenären. Det gör att den totala reseprocessen blir ineffektiv och kostsam.

"En av fördelarna med att ha en professionell reseleverantör är att resenären själv inte behöver ödsla tid på att ringa och surfa runt för att boka sin resa, sitt hotellrum och hyrbil utan den självklara kontaktytan är redan fastställd. En av våra kunder beskriver

detta på ett mycket bra sätt; En kanal för många saker – istället för flera kanaler för en sak i taget”, avslutar Johan Wilson.

För ytterligare information kontakta:

Johan Wilson, Kommersiell Direktör och Vice VD, Carlson Wagonlit Travel, Sverige

tel: +46 (0)70 529 5979

e-post: jwilson@carlsonwagonlit.se

Om Carlson Wagonlit Travel

Carlson Wagonlit Travel (CWT) är världsledare inom Business Travel Management med representation i fler än 150 länder. Kärnverksamheten är att hjälpa företag och organisationer av alla storlekar att optimera sina affärsreskostnader och processer. CWT har 22 000 engagerade medarbetare världen över. I Sverige är vi cirka 280 anställda fördelade på sju kontor. För mer information besök www.carlsonwagonlit.se