

Debatten på Business Travel Award var oväntat frispråkig.



"VÅR PRISMODELL ÄR BEDRÖVLIG"

Årets Business Travel Award bjöd inte bara på många nya vinnare utan även på en het och frispråkig debatt om affärsresebyråernas framtid i onlinevärlden.

TEXT: URBAN LINDSTEDT FOTO: JOHAN MARKLUND

Det var en frispråkig debatt när cheferna för de största affärsresebyråerna samlades på scen på Business Travel Award på Sheraton i Stockholm.

De högsta cheferna i affärsresebyråvärlden väjde inte för framtidsfrågorna. Vad ska affärsresebyråerna hjälpa till med i framtiden när affären alltmer går mot självbokning?

– Vi säljer tillgänglighet, men vi tar betalt per transaktion. Dessutom ringer alla kunder samtidigt. Hur ska vi få vår nuvarande modell att fungera? Modellen fokuserar inte på det värde vi skapar, säger Thomas Ådén, vd på Ticket Biz.

Det fanns en enighet bland de samlade cheferna om att dagens prismodell inte håller längre.

– Vår prismodell är bedrövlig. Branschen skjuter sig själv i foten. Men när det närmar sig upphandling är det back to basic som gäller. Då vågar vi inte förändra modellen, säger Johan Wilson, vd på CTW.

– Vi längtar efter en annan modell. Problemet är att vi inte hittat en annan modell som vi

tror på, säger Karin Wadmark, produktchef för affärsresor på Resia.

Idag utmanas tveklöst deras affärsmodeller av webben i allmänhet och mobilen i synnerhet. Ett problem för affärsresebyråerna är att de i mångt och mycket erbjuder samma tjänster och paketerar samma teknik.

– Vi borde prata om hur affärsresebyråerna kan hjälpa kunderna att nå vinst. Hur vi kan stärka deras varumärken, säger Johan Wilson, vd på CWT.

Internationellt har begreppet "open booking" bitit sig fast. Det är ett synsätt där bokningar utanför affärsresebyrån accepteras så länge den uppfyller vissa grundkrav och att transaktionerna går att få in i företagets system.

– Open booking fungerar kanske inrikes, men utrikes måste säkerhetsaspekterna vägas in, säger Dan Håkansson, vd på Amex.

– Någon form av open booking måste finnas, men det krävs ett ramverk, säger Johan Lundmark, vd på Via Agencia.

PRISTAGARE
I BUSINESS TRAVEL
AWARD CUSTOMER'S
CHOICE 2014

BÄSTA BETALKORT
Eurocard

**BÄSTA LEVERANTÖR AV
RESEADMINISTRATIVA
BETALTJÄNSTER**

Eurocard

BÄSTA FLYGBOLAG INRIKES
Malmö Aviation

BÄSTA FLYGBOLAG UTRIKES
SAS

BÄSTA HYRBILSFÖRETAG
Europcar

BÄSTA HOTELLKEDJA
Clarion Collection

• **BÄSTA RESEBYRÅ**
Ticket Biz

**BÄSTA TRAVEL MANAGEMENT
COMPANY (TMC)**
Ticket Biz

MÅNGA NYA VINNARE I ÅRETS BTA

För åttonde året i rad delades det prestigefulla priset Business Travel Award Customer's Choice ut av SBTA i samarbete med Travel News och Resegeometri. Ticket Biz vann såväl klassen Bästa Resebyrå som nyinstituerade Bästa Travel Management Company (TMC). Eurocard petade ned fjolårsvinnaren Handelsbanken från prispallen och blev ny vinnare i Bästa Betalkort och nya priskategorin Bästa Leverantör av reseadministrativa betaltjänster. I klassen Flyg utrikes tog flygbolaget SAS över förstaplatsen från fjolårsvinnaren Thai Airways och Clarion Hotels knep titeln Bästa Hotellkedja från Radisson Blu. Europcar blev ny vinnare i Bästa Hyrbilsföretag.

Det enda företaget som höll ställningarna i prisiستان från ifjol var Malmö Aviation som vann Bästa Flygbolag inrikes.



Alla var nya vinnare förutom Malmö Aviation.