

Een commerciële uitgave van Reflex Uitgeverij, gedistribueerd door het Financieele Dagblad

Travel Management

Een zakenreis: is het echt noodzakelijk?

Pagina 4

De extra service van het hotel

Pagina 6

Waarom een reisagent een goed idee is

Pagina 10

Van die handige dingetjes voor op reis

Pagina 14

reflex
UITGEVERIJ

augustus 2011

BEDRIJFSPRESENTATIE Secrid

"Je pasjes beschermen is noodzakelijk"

» Marianne van Sasse van IJssel is mede-eigenaar van Secrid. Samen met haar man heeft ze de Cardprotector ontwikkeld en geproduceerd en zo een nieuw portemonneemer opgezet. Door het nieuwe betalen gebruiken we steeds meer pasjes en een portemonnee is daar ongeschikt voor, zeggen jullie. Waarom?

Leer onttrekt weekmakers aan plastic en dat betekent dat de pasjes dan veel sneller bros worden. Sommige mensen kunnen hun pasjes bijna iedere maand vervangen. Daar komt bij dat je pasjes in je portemonnee bewaren je gevoelig voor fraude maakt.

» Hoezo?

Steeds meer pasjes worden op basis van RFID-technologie geproduceerd, denk



bijvoorbeeld aan credit cards en de OV-chipkaart. Op internet kunnen fraudeurs voor een paar tientjes een RFID-lezer kopen. De fraudeur kan met de kaartlezer in zijn zak naast jou staan en zo de gegevens van jouw pasjes oppikken. Vervolgens kan hij op internet bestellingen doen op jouw naam. Dit soort identiteitsfraude komt in Amerika op grote schaal voor en zullen we hier ook steeds meer zien.

» Verdwijnt de portemonnee straks dan helemaal?

Ik denk dat er inderdaad steeds minder gebruik van gemaakt gaat worden. Je pasjes opbergen in een Cardprotector is gewoon veel veiliger.

» Is het geen groot gevaarte dat je in je zak mee moet slepen?

Nee, hij is niet veel groter dan een creditcard en heel erg plat. Er passen zes pasjes in. We hebben negen maanden intensief aan de ontwikkeling gewerkt. Het meest unieke is het uitschuifmechanisme dat er in zit. Als je hem opent, worden de pasjes trapsgewijs naar buiten geschoven. Er gaat echt een "Tadaaaa!"-gevoel van uit, mensen hebben er plezier in om hem te gebruiken.

» Zijn jullie de wereld aan het veroveren?

Het gaat wel heel goed, ja. We hebben er in 1 jaar tijd al tienduizenden stuks van verkocht en krijgen aanvragen vanuit de hele wereld. Het grappige is dat wij alles in Nederland produceren en dat buitenlanders dat heel charmant vinden. Je hoeft niet alles in China te maken, juist omdat we in Nederland produceren willen Aziaten het importeren. Ze blijken heel graag made in Holland te kopen. Zo draaien we het eens om! ■

Meer informatie

T +31 (0)70 390 21 80
www.secrd.com

BEDRIJFSPRESENTATIE Meetingselect BV

Meeting management

Snel offertes opvragen en eenvoudig alle vergaderkosten beheren.

Travel management is bij veel bedrijven geoptimaliseerd en heeft geleid tot kostenreductie bij de inkoop van zakenreizen. Meeting management staat daarentegen nog in de kinderschoenen. Meetingselect biedt een laagdrempelige dienstverlening die het goedkoper inkopen van meetings mogelijk maakt en

meer inzicht geeft in de totale uitgaven. Meetingselect is een belangrijke speler in de markt op het gebied van meeting management en helpt bedrijven zoals Danone, Logica en LeasePlan om zicht te krijgen op alle vergaderkosten en sturing te geven naar vaste leveranciers. Het invoeren van een meetingbeleid en het gebruik maken van meeting technologie kan menig bedrijf duizenden euro's aan kosten besparen.

Eenvoudig gebruik

Op de website meetingselect.com kun je zelf zoeken in het bestand van meer dan 74.000 hotels en vergaderlocaties

wereldwijd. Vervolgens is het mogelijk om direct offertes op te vragen voor groepsbijeenkomsten in binnen- en buitenland. Het voordeel is dat je zelf in één handeling offertes opvraagt bij de geselecteerde hotels en vergaderlocaties. Dit bespaart veel tijd. Apart Googlen of bellen met verschillende locaties is niet meer noodzakelijk.

Bedrijfspagina's op maat & inkoop monitoren

Voor bedrijven maakt Meetingselect een bedrijfspagina op maat. Voor de planner is direct inzichtelijk met welke locaties er prijsafspraken zijn. De inkoopverantwoordelijke in het bedrijf kan sturing geven naar de preferred partners en dagelijks informatie aan de bedrijfspagina toevoegen. Aan de zelfboekingstool is een uitgebreid meeting management informatiesysteem gekoppeld. Bedrijven

zijn niet meer afhankelijk van rapportages en cijfers van de leveranciers.

Persoonlijke dienstverlening & online tool

Naast de online service kunnen planners gebruik maken van de persoonlijke reserveringsservice. Binnen één bedrijf zijn meerdere generaties werkzaam, "Deze werkwijze houdt alle generaties binnen het bedrijf tevreden en helpt de Inkoper met een snelle acceptatie van het meeting beleid", aldus Judith Huisman, mede-oprichter van Meetingselect. De software van Meetingselect is tevens geïntegreerd met AirPlus, aanbieder van betaaloplossingen voor het zakenreissegment en MobileXpense, online beheersysteem voor reis- en onkosten. ■

www.meetingselect.com



BEDRIJFSPRESENTATIE UNIGLOBE Travel

Zakenreizen: zelf boeken of uitbesteden?

Het bedienen van een boekingsysteem dat doet wat je zegt, versus een reisspecialist die luistert en levert wat je nodig hebt.

Ik sprak laatst een kennis werkzaam in de verpakkingindustrie. Hij boekte zijn zakenvluchten altijd op internet en moest plotseling voor zaken naar Australië. Zijn secretaresse had iets gevonden op internet. Een retourticket Sydney voor ruim € 5.000,-.

Later hoorde hij dat dit ook voor de helft had gekund. Dit hoor ik vaker. Door zelf te boeken op internet denkt men goedkoper uit te zijn. De praktijk leert dat men op internet soms honderden euro's duurder uit is. Nog los van de tijd die men kwijt is met zelf boeken en de bijkomende boekingskosten. Bijkomend nadeel is dat de website van een airline alleen het eigen product aanbiedt. Je hebt daardoor minder keus en geen objectieve vergelijking. Daarnaast betaal je voor een optieboeking, als dit al moge-

lijk is. Maar meestal zit je er direct aan vast. Deze inflexibiliteit zien we terug bij alle internetreisbureaus. Dat is nu precies wat de zakenreiziger niet zoekt. Die heeft liever contact met een reisspecialist met verstand van zaken(reizen). En die bovendien niet eens veel duurder is dan boeken op internet. Hier ligt de meerwaarde van een zakenreisbureau als UNIGLOBE Travel, met 27 kantoren in Nederland marktleider in het MKB. Met 700 kantoren wereldwijd zijn we "Around the World and Around the corner". 24/7 bereikbaar voor de klant. Hoe belangrijk dit is? Dat is wel gebleken tijdens de recente crisis en natuurrampen, waar we overuren maakte om onze klanten te helpen. We vervullen graag de rol van Travel Manager. Dat zijn de eerste kosten die de klant bespaart.



Cees Klinkenberg,
directeur van UNIGLOBE Travel

Na analyse van het reisgedrag en reis- en verblijfskosten, gaan we op zoek naar flexibele oplossingen en besparingen. Dit realiseren we o.a. door gebruik te maken van slimme systemen, waarmee we toegang hebben tot vliegtarieven in ruim 60 landen. We zijn transparant qua kosten. Zo berekenen we geen kosten voor optieboekingen of elk vervolgtelefoontje. Met onze UNIGLOBE service ontzorgen wij de klant. Men kan bij ons kiezen voor een vaste service fee, waar we alles voor regelen. En wat mijn kennis in de verpakkingen betreft? Hij koos uiteindelijk voor onze besloten online boekingstool, waarbij we afgesproken hebben dat onze reisspecialisten zijn boekingen nalopen op besparingen. Hij verstand van verpakkingen, wij van zakenreizen. ■