



AMERICAN EXPRESS® **BUSINESS TRAVEL**

# Forhandlinger av flyavtaler – kjøper du optimalt?

Frokostmøte, NBTA  
Oslo, 20 oktober 2009

Presentert av American Express Advisory Services



ONLINE | OFFLINE | ALL AROUND THE WORLD | EXPERIENCE MATTERS | ONLINE | OFFLINE | ALL AROUND THE WORLD | EXPERIENCE MATTERS<sup>SM</sup>



# Introduksjoner

- Cecilia Ekblom, Senior Consulting Manager
  - Konsulent i Advisory Services og Travel & Expense Program Manager for Accenture Nordic
  - [cecilia.ekblom@aexp.se](mailto:cecilia.ekblom@aexp.se)
  - + 46 70 558 67 52
  
- Christian Riebne, Senior Consulting Manager
  - Konsulent i Advisory Services og Practise Leader Air
  - [christian.riebne@aexp.se](mailto:christian.riebne@aexp.se)
  - +46 73 429 53 26

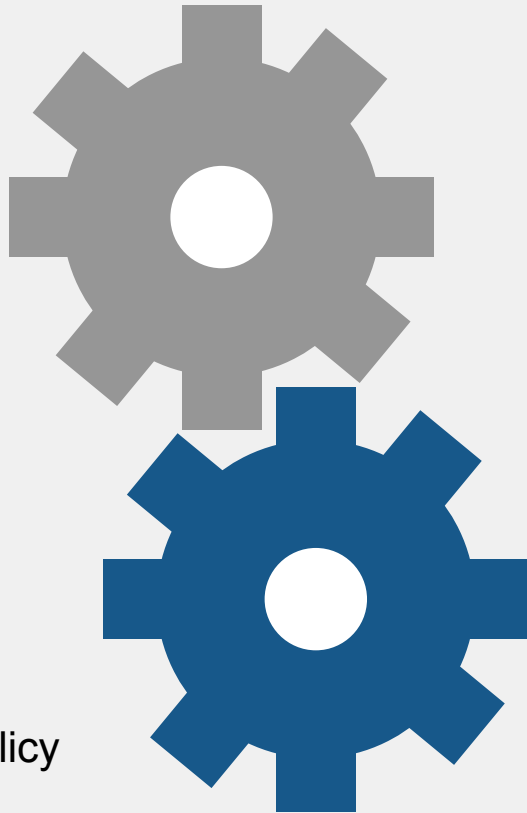
# Å kjøpe fly er ikke som å kjøpe penner

- Hva betyr det å kjøpe optimalt
- Hvordan vet jeg at min avtal er optimal?
- Optimalt flyprogram
- Kompleks prissetting
  - Alle ansatte er "innkjøpere" av fly, og eksperter...



# Ett optimalt flyprogram begynner med reisepolicyen

Kultur

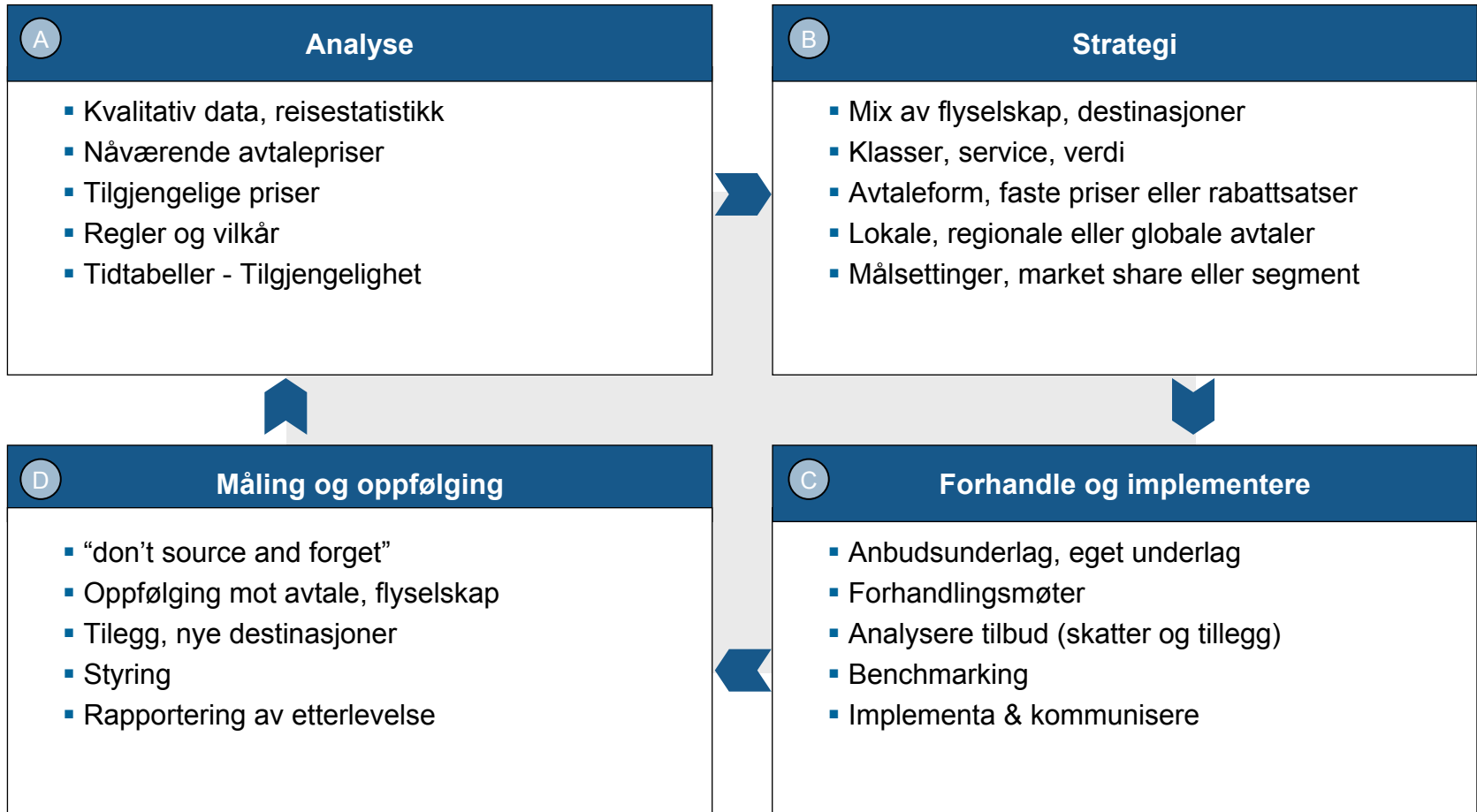


Reisepolicy

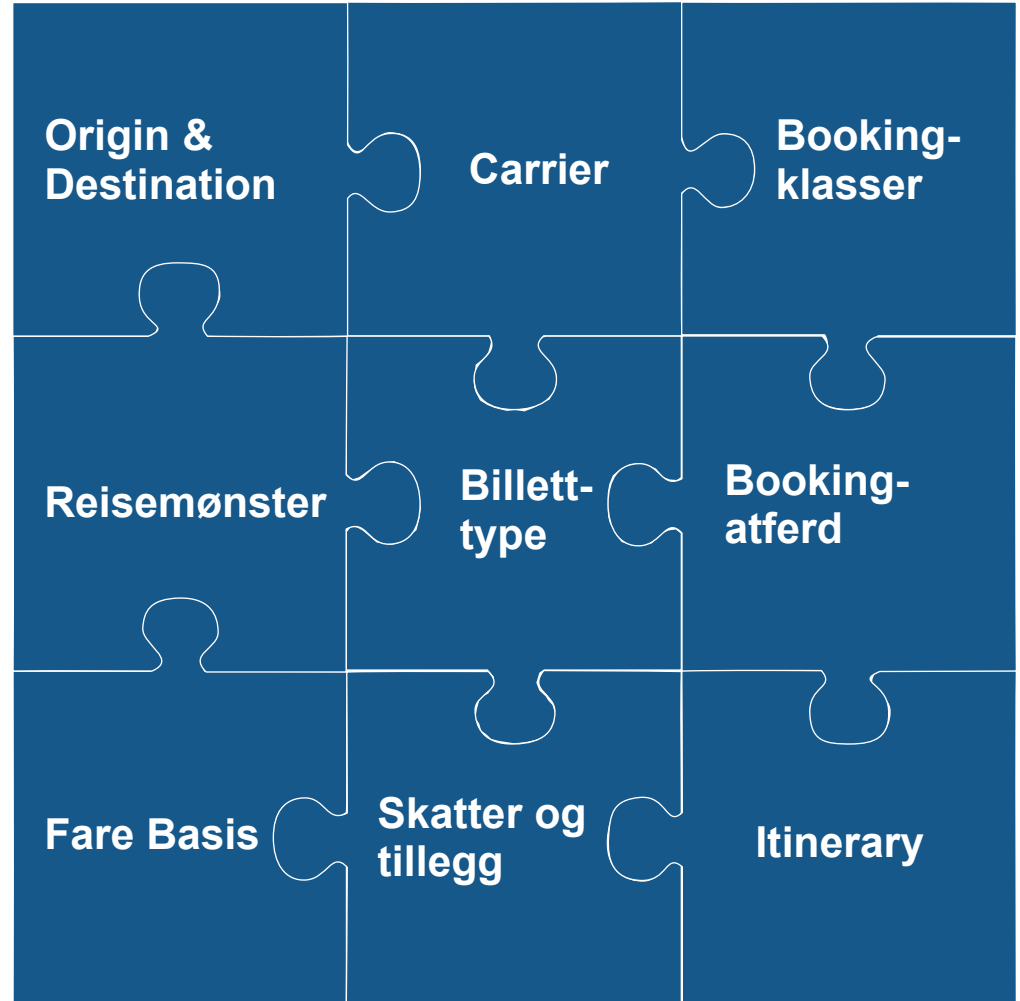
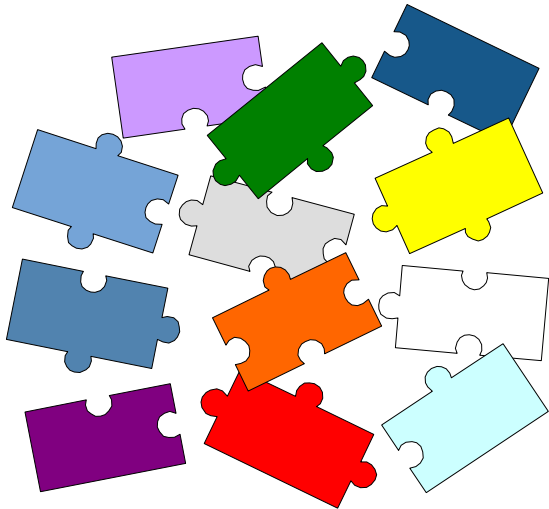
Maksimale  
besparelser

Reisendes  
tilfredshet

# Modell for optimale flyprogram



# Hvilke data behøver du?



# Hvor finnes besparingsmulighetene?



Område	Besparingspotensial
Innkjøp	2 – 8 %
Atferd	10 – 30 %
Prosesser	2 – 7%

# Anbefalinger

- Full innsikt i policy og kultur
- Solide data – gjør hjemmeleksen din
- Definer en klar strategi
- Overestimer med omhu og glem ikke Benchmark!
- ”don’t source and forget” .....

