



Stockholm, 10 juni 2011

REIS MER OG TJEN MER: FORRETNINGSREISER LØNNER SEG FOR BEDRIFTER

- Ny forskning viser at det er en positiv sammenheng mellom forretningsreiser og bedriftsvekst.
- Med forretningsreiser kan bedriftene øke sine inntekter og komme nærmere kundene sine.

Flere bedrifter burde se på forretningsreiser som en måte å øke konkurranseevnen sin på, ikke en kostnad det kan kuttes i. Det er konklusjonen i en ny rapport som er utført av American Express Business Travel og GBTA (Global Business Travel Association.)

Studien viser en tydelig sammenheng mellom forretningsreiser og økonomisk vekst for de amerikanske bedriftene. Resultatene er like viktig for bedrifter i Norden når de utformer sine reisepolicyer, sier Kaveh Atrak, adm. direktør i American Express Business Travel AB.

Rapporten heter *Return on Investment Refresh: Travel as a Competitive Advantage* og så på forretningsreiseinvesteringer fra 900 amerikanske børsnoterte bedrifter det siste tiåret. Hele 80 prosent av bedriftene i studien hadde kontorer utenfor USA, blant annet i Norden. Blant resultatene merkes det at:

- Det amerikanske næringslivet burde øke utgiftene for forretningsreiser. Økt reisevirksomhet vil betale seg i form av økte inntekter og høyere fortjeneste.
- Bank, finans, legemidler og detaljhandel er sektorene som i dag bruker for lite på forretningsreiser og dermed går glipp av en vekstmulighet.

Faktorer som bedriftens størrelse, internasjonal tilstedeværelse, kultur, teknologibruk, nærhet til leverandører og markeder, spiller en viktig rolle for hva det optimale investeringsnivået i forretningsreisevirksomheten kan være. Rapporten er ment som en veiviser for å hjelpe bedrifter med å sammenlikne og evaluere riktig investeringsnivå for forretningsreiser.

Med forretningsreiser kommer bedriftene nærmere kunden og markedet, og man styrker båndene gjennom personlige møter. Nå som verdensøkonomien forbedres, kan det være på tide for mange bedrifter å gå gjennom sin nåværende reisepolicy for å bedre bruke forretningsreisevirksomheten som et verktøy for å oppnå vekst.

Rapporten er en oppfølging av et forskningsprosjekt som ble påbegynt i 2009, som omhandler sammenhengen mellom forretningsreiser og bedriftstilvekst.

Rapporten og prognosene kan bestilles i sin helhet

ROI Refresh: Travel as a Competitive Advantage kan bestilles av den som abonnerer på eXpert insights, American Express Business Travel Global Advisory Services forskningstjeneste. Du kan bestille rapporten eller tegne abonnement på tjenesten eXpert insights ved å besøke www.businesstravelconneXion.com.

Om American Express Business Travel

American Express Business Travel (www.americanexpress.se/businesstravel) er en del av American Express Company, som jobber for å hjelpe kunder med å optimalisere avkastningen på reiseinvesteringer gjennom økt kostnadsbesparelse, kundeservice i verdensklasse og bedre kontroll på reisekostnadene. For alle kunder, fra små til multinasjonale selskaper, tilbyr American Express Business Travel en kombinasjon av bransjeledende teknologi, «travel management», strategiske innkjøp og støtte ved forhandlinger med leverandører av reisetjenester. I tillegg tilbyr de global kundeservice og tilgjengelighet både online og offline. Selskapet gir også tilgang til et dynamisk community (www.businesstravelconneXion.com) som utnytter den samlede kunnskapen hos alle i forretningsreisebransjen ved å tilby ulike perspektiver, beste praksis, aktuell forskning og nyheter i bransjen.

Om American Express

American Express er et globalt serviceselskap som gir kundene sine tilgang til produkter, informasjon og erfaringer som beriker livet og bygger forretningsfremgang. Les mer på www.americanexpress.no og på www.facebook.com/americanexpress, www.twitter.com/americanexpress og www.youtube.com/americanexpress.

Kontakt: Sten Haage, StrandbergHaage +46-709-955275 , sten@strandberghaage.se
Elizabeth Walentin, StrandbergHaage, +46-739-600621, elizabeth@strandberghaage.se

American Express Business Travel AB, hovedsete: Stockholm, organisasjonsnummer: 556051-4423