

Persoonlijke benadering

DIEMEN - Met 24-uurs-service, persoonlijke benadering en wereldwijde bediening proberen alle reisconcerns het mkb aan zich te binden. Carlson Wagonlit Travel (CWT), internationaal een van de topdrie zakenreisconcerns, heeft zich speciaal voor ondernemers 'klein' gemaakt.

„We willen direct zaken doen op basis van persoonlijk vertrouwen, zonder ingewikkelde procedures of gedetailleerde contracten”, verduidelijkt Jan Willem Dekker, general manager Noordwest-Europa van CWT. „Veel kleinere klanten zijn de anonieme callcenters beu, die scheppen geen vertrouwen.” Het mkb wil herkend en erkend worden en niet 'wegvallen' tussen de grote nationale en internationale accounts, merkt Dekker.

„Veel meer dan in het grote internationale bedrijfsleven gaat het bij het mkb om het gunnen van zaken. En dat geldt ook voor het onderbrengen van zakenreizen”, weet Dekker. Bijkomend voordeel is dat ondernemers

geneigd zijn ook hun privé-reizen te boeken bij dezelfde reisorganisatie die hun zakelijke trips verzorgt. „Daarvoor verwachten ze wel dezelfde service en kwaliteit.”



• Meer aandacht voor ondernemers... FOTO: GETTY

