



Carlson Wagonlit Travel Deutschland

Presseinformationen 2010

Pressesprecherin:

Martina Egger, VP Strategic Sales & Program Management, Marketing
Central & Eastern Europe
Carlson Wagonlit Travel
Tel. +49 (0)69 15321 1110
Fax +49 (0) 6196 761 1880
Email: meggler@carlsonwagonlit.de

Pressekontakt:

Sandra Kuch, Director Marketing & Communications
Central & Eastern Europe
Carlson Wagonlit Travel
Tel. +49 (0)69 15321 1076
Mobil +49 (0) 174 300 8583
Fax +49 (0) 6196 761 1880
Email: skuch@carlsonwagonlit.de



Inhaltsverzeichnis

Carlson Wagonlit Travel weltweit	3
Zahlen und Fakten 2009	3
Carlson Wagonlit Travel heute	4
Rund 140 Jahre Erfahrung	5
Acht Erfolgsfaktoren für effektives Travel Management	7
Die vier Geschäftsbereiche von CWT.....	8
Soziale Verantwortung des Unternehmens.....	9
Carlson Wagonlit Travel Deutschland	10
Zahlen und Fakten 2009	10
Das Management von Carlson Wagonlit Travel	11
Übersicht.....	11
Biografien.....	12
Glossar der Geschäftsreisebranche	15

Carlson Wagonlit Travel weltweit

Zahlen und Fakten 2009

**Weltweiter
Präsident & CEO**

Douglas Anderson

Eigner

Carlson Companies, ein weltweit führender Anbieter von Reisen, Hotels, Restaurants und Marketingdienstleistungen mit Sitz in Minneapolis, Minnesota (USA), hält 55 Prozent der Anteile an CWT (www.carlson.com). One Equity Partners (OEP), ein Tochterunternehmen für privates Beteiligungskapital von JPMorgan Chase & Co mit Büros in New York, Chicago und Frankfurt, hält die restlichen 45 Prozent an CWT (www.oneequity.com).

Kerngeschäft

Carlson Wagonlit Travel ist ein weltweit führender Spezialist im Geschäftsreisemanagement. CWT unterstützt Unternehmen aller Größen wie auch Regierungsinstitutionen und nicht staatliche Organisationen bei der Optimierung ihres Travel Managements. Dabei leistet CWT herausragenden Service und erstklassige Betreuung von Reisenden. CWT setzt die Fähigkeiten und das Know-how seiner Mitarbeiter wirksam ein und stellt Spitzentechnologien zur Verfügung, um Kunden weltweit weitere Einsparungen zu ermöglichen und ihnen gleichzeitig Service und Sicherheit auf höchstem Niveau zu bieten.

Globaler Umsatz

CWT erwirtschaftete mit Agenturen in alleiniger Eigentümerschaft und Joint Ventures einen globalen Umsatz von 21,4 Mrd. USD. Im Jahr 2009 wurde weltweit 1,86 Mrd. USD Neukundengeschäft erzielt.

**Geografische
Verbreitung**

CWT ist in rund 150 Ländern vertreten. Damit verfügt Carlson Wagonlit Travel über eines der ausgedehntesten Servicenetzwerke für Business Travel Management weltweit. Unterteilt nach Regionen ist CWT die Nummer 1 in Europa, dem Nahen Osten und Afrika sowie in Lateinamerika und Asien-Pazifik und die Nummer 2 in Nordamerika.

Kunden

Das vielfältige Kundenportfolio umfasst große Konzerne ebenso wie kleine und mittlere Unternehmen und staatliche Einrichtungen. Zwei Drittel der Fortune-Global-100-Unternehmen sind Kunden von CWT.

Carlson Wagonlit Travel heute

■ 2009

- ▶ CWT und Tata Communications bieten seit November gemeinsam "CWT Telepresence" an. Das System öffnet CWT-Kunden den Zugang zum Tata Communications-Netzwerk der weltweit mietbaren Cisco TelePresence Suites.
- ▶ Im Oktober erhält CWT UK vom "Institute of Travel & Meetings (ITM) UK & Ireland" den 2009/10 ICARUS Environmental Supplier Award in der Kategorie "Agency". CWT UK gewinnt zum dritten Mal in Folge diese Auszeichnung.
- ▶ Neue Studie des *CWT Travel Management Institute*: „Raum für Einsparungen: Hotelkosten optimieren“ zeigt auf, wie Unternehmen ihre Hotelkosten um bis zu 21 Prozent reduzieren können.
- ▶ CWT erhält zum zweiten Mal in Folge den „Business Travel Innovation Award“ auf der Business Travel Show in London in der Kategorie „Travel Management Services“. Die Auszeichnung in diesem Jahr ist für den *CWT Policy Messenger*.

■ 2008

- ▶ Der CWT-Aufsichtsrat benennt Douglas Anderson zum künftigen President & CEO von Carlson Wagonlit Travel.
- ▶ CWT benennt neuen President EMEA and Latin America: Håkan Ericsson.
- ▶ Marc Karako wird neuer Chief Financial Officer.
- ▶ CWT Deutschland überschreitet erstmalig die Umsatzschwelle von 1 Milliarde Euro
- ▶ Globale Akquisitionen
 - ▶ USA: CWT akquiriert Traveltimes Services in Nashville, Tennessee
 - ▶ Kanada: Akquisition des kanadischen Franchisepartners Madison Travel in Ottawa
 - ▶ Nigeria: CWT gewinnt einen neuen Partner: Jubilee Travels Limited
 - ▶ Indien: CWT wird alleiniger Eigentümer seines indischen Joint Ventures
 - ▶ Irland: Übernahme des Partnerreisebüros Executive Travel Group
 - ▶ Spanien: CWT akquiriert Viajes Lepanto und Viajes MAPFRE
- ▶ CWT schließt globales Abkommen mit The CarbonNeutral Company, einem weltweit führenden Unternehmen für CO₂-Ausgleich und Umweltberatung, ab.
- ▶ Carlson Wagonlit Travel Deutschland stellt im September seine neue Trendstudie, das *CWT Geschäftsreisebarometer 2008*, vor.
- ▶ Veröffentlichungen des CWT Travel Management Institute
 - ▶ Neuauflage und Aktualisierung der Studie *Effektives Travel Management*
 - ▶ Neue Studie zur Optimierung von Reiserichtlinien: *Nach den Regeln spielen: Optimierung von Reiserichtlinien und ihrer Einhaltung*.
- ▶ Das *CWT Program Management Center* gewinnt den 2008 Innovation Award auf der Business Travel Show in London.

■ 2007

- ▶ CWT setzt Akquisitionsstrategie fort
 - ▶ USA: Akquisition von Preferred Travel Inc.
 - ▶ Schweden: Akquisition der Mehrheitsbeteiligung an Ark Travel AB (ARKT)
 - ▶ Indien: CWT erreicht Mehrheitsbeteiligung an indischem Joint Venture
- ▶ Carlson Wagonlit Travel Deutschland unterzeichnete im März in Berlin als erstes Reiseunternehmen die *Charta der Vielfalt*.
- ▶ Einführung des *CWT Program Management Center*, eines webbasierten Travel Management Tools zur Optimierung des Geschäftsreiseprogramms.
- ▶ Implementierung des *CWT Carbon Calculator* zur Berechnung der CO₂-Emissionen der Reisemittel vor der Buchung.

Rund 140 Jahre Erfahrung

■ 2006

- ▶ Änderung der Eignerstruktur von CWT: Carlson Companies und One Equity Partners (OEP) erwerben den 50-Prozent-Anteil von Accor an CWT. Carlson wird Mehrheitseigner und hält nun 55 Prozent der Anteile, während OEP die verbleibenden 45 Prozent besitzt.
- ▶ CWT schließt die Akquisition von Navigant International ab.

■ 2005

- ▶ Die geographische Expansion setzt sich mit den Akquisitionen der Geschäftsreiseparte von Raiffeisen Reisen Wien GmbH in Österreich, von Frantour in Frankreich sowie von CWT Brasilien und CWT Mexiko fort.

■ 2004

- ▶ Hubert Joly wird im Juli zum President & CEO von CWT ernannt.
- ▶ Im März erwirbt CWT Maritz Corporate Travel in den USA, im Oktober ONboard in Deutschland.
- ▶ CWT akquiriert Protravel in Frankreich.
- ▶ Das Joint Venture von CWT in China erweitert seine Aktivitäten auf Schanghai und Guangzhou, und für General Electric wird das erste nationale Callcenter eröffnet.

■ 2003

- ▶ CWT eröffnet sein erstes eCenter in Warschau, Polen.
- ▶ Durch das Joint Venture von CWT mit China Air Service entsteht Chinas erstes spezialisiertes Geschäftsreisebüro in Peking.

■ 2001

- ▶ CWT und Japan Travel Bureau gehen ein Joint Venture ein: JTB/CWT Business Travel Solutions.
- ▶ CWT erwirbt AC Travel in Deutschland.
- ▶ CWT geht eine Partnerschaft mit Concorde Travel ein, um ein Joint Venture in Südafrika zu bilden.

■ 2000

- ▶ Hervé Gourio wird im Oktober zum President & CEO ernannt.
- ▶ Das Netzwerk von CWT in der Region Asien-Pazifik wird durch eine Akquisition in Thailand und Joint Ventures in Indien und Indonesien verstärkt.

■ 1998

- ▶ CWT gründet die CWT Solutions Group, deren Experten Kunden beraten – vor allem bei der Auswahl und Anwendung neuer Technologien und beim strategischen Einkauf von Flug- und Hoteldienstleistungen.

■ 1997

- ▶ Carlson Travel Network in den USA und Wagonlit Travel in Europa fusionieren und bilden das Geschäftsreisenetzwerk Carlson Wagonlit Travel. Das neue Unternehmen ist der erste wirklich globale Anbieter von Reisedienstleistungen mit einem internationalen Management.

■ 1996

- ▶ CWT erweitert seine Aktivitäten auf Australien und Singapur.

■ 1995

- ▶ CWT fasst mit Akquisitionen in Hongkong und Japan Fuß auf dem asiatisch-pazifischen Markt.

- **1994**
 - ▶ Carlson Companies, Inc. aus Minneapolis und die Accor-Gruppe aus Paris legen die Geschäftsreiseaktivitäten – Carlson Travel Network and Wagonlit Travel – unter dem Namen Carlson Wagonlit Travel zusammen.

- **1993**
 - ▶ Wagons-Lits Travel ändert seinen Namen in Wagonlit Travel und konsolidiert sein Netzwerk, seine Produkte und Services für multinationale Unternehmen.

- **1991**
 - ▶ Accor erwirbt die Compagnie des Wagons-Lits.
 - ▶ Ask Mr. Foster Travel ändert seinen Namen in Carlson Travel Network, um von der Professionalität, der Stärke und den Synergien von Carlson Companies zu profitieren.

- **1983**
 - ▶ Carlson Companies erwirbt P. Lawson Travel.

- **1980**
 - ▶ Wagons-Lits Travel ist das erste Reisebüro in Europa, das Implants bzw. Reisebüros in den Räumlichkeiten von Kunden eröffnet. Das Unternehmen führt außerdem die verbreitete Nutzung von Computerreservierungssystemen ein und bietet europäischen Geschäftsreisenden globales Reporting an. Wagons-Lits Travel expandiert schnell durch bedeutende Akquisitionen in Dänemark, Spanien, Deutschland, Großbritannien und Osteuropa.
 - ▶ Carlson Companies, Inc. erwirbt Ask Mr. Foster Travel mit mehr als 100 Niederlassungen und jährlichen Einnahmen von über 100 Millionen USD.

- **1960**
 - ▶ Die Compagnie des Wagons-Lits erweitert ihre Geschäftsfelder in Richtung Tourismus und wird zu Wagons-Lits Travel, Europas größtem Reiseunternehmen.

- **1957**
 - ▶ Ask Mr. Foster Travel geht in den Besitz von Donald Fischer und Thomas Orr über, die 157.000 USD für die Mehrheitsbeteiligung an dem Unternehmen bezahlen, das während und nach dem Zweiten Weltkrieg schwere Zeiten durchlebte.

- **1928**
 - ▶ Aus Fahrkartenverkaufsstellen entstehen Full-Service-Agenturen von Wagons-Lits überall in Europa.

- **1888**
 - ▶ Das Reisebüro Ask Mr. Foster Travel wird in St. Augustine, Florida, gegründet und ist damit eines der ältesten Reisebüros in den USA. Sein ungewöhnlicher Name geht auf Ward G. Foster, einen ortsansässigen Inhaber eines Ladens direkt neben dem Bahnhof zurück: Wenn Reisende in Hotels oder Geschäften nach Ankunfts- oder Abfahrtszeiten fragten, lautete die Antwort immer: „Ask Mr. Foster“.

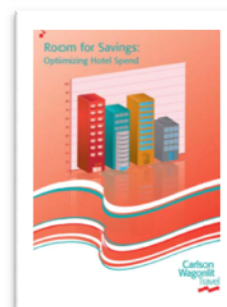
- **1872**
 - ▶ Der belgische Innovator Georges Nagelmackers hat ein Ziel: Reisende zu bedienen. Indem er Züge, die Europa durchqueren, mit Schlafwagen versieht, gründet er das Unternehmen Compagnie Internationale des Wagons-Lits – die internationale Schlafwagengesellschaft. Später führt er den Orient-Express ein.

Acht Erfolgsfaktoren für effektives Travel Management

CWT sieht das Travel Management als herausforderndes Unterfangen an und hat acht Ansatzpunkte ermittelt, mit deren Hilfe Unternehmen ihr Firmenreiseprogramm optimieren können. Diese acht Ansatzpunkte, durch die Kostenoptimierung und gleichzeitig eine Verbesserung von Service und Sicherheit erreicht werden können, sind:

1. Hervorragenden Service und bestmögliche Betreuung für Reisende sowie optimierte Transaktionen bieten
2. Hotelausgaben lückenlos und professionell erfassen
3. Ausgaben für Flüge und andere Transportmittel weiter optimieren
4. Einhaltung des Firmenreiseprogramms verbessern und Nachfragesteuerung optimieren
5. Das Firmenreiseprogramm weiter konsolidieren
6. Sicherheit bieten und als Unternehmen soziale Verantwortung übernehmen
7. Meetings und Events in das Firmenreiseprogramm integrieren, um die Ausgaben hierfür zu optimieren
8. Aussagekräftige Datenübersichten und messbare Leistungsindikatoren entwickeln

Zusätzlich zu dem bereits veröffentlichten Handbuch „Effektives Travel Management“ wird das CWT Travel Management Institute jeden der acht Hauptansatzpunkte noch genauer untersuchen. Die ersten Studien „Toward excellence in online booking“, „Global Horizons“, „Playing by the rules“ sowie „Room for Savings: Optimizing Hotel Spend“ wurden bereits veröffentlicht und stehen ebenso wie der Leitfaden „Effektives Travel Management“ auf www.carlsonwagonlit.de (CWT News & Media / CWT Studien) zur Verfügung.



Die vier Geschäftsbereiche von CWT

Als Partner von Unternehmen unterschiedlicher Größe sowie staatlichen und nicht staatlichen Einrichtungen weiß CWT, dass jeder Kunde seine ganz eigenen Anforderungen und Bedürfnisse hat. Daher arbeitet CWT mit jedem Unternehmen eng zusammen, um so genau die Lösungen zu finden und zu implementieren, die seinen jeweiligen Anforderungen, Herausforderungen und Zielen optimal entsprechen. CWT bietet zu diesem Zweck eine breite Palette von Produkten und Serviceleistungen an, mit denen Travel Manager, Einkäufer, Entscheidungsträger und Geschäftsreisende gleichermaßen die bestmöglichen Ergebnisse erzielen.

■ Traveler & Transaction Services

CWT bietet erstklassigen Service und hervorragende Betreuung für Reisende und optimiert die Abläufe einfacher und komplexer Transaktionen.

CWT arbeitet mit seinen Kunden zusammen, um:

- ▶ die gewünschten Serviceanforderungen der verschiedenen Zielgruppen innerhalb des Kundenunternehmens zu bedienen
- ▶ die Servicekonfiguration und die Prozesse zu definieren, implementieren und kontinuierlich zu optimieren, sodass sie das Unternehmen und seine Reisenden optimal und effizient unterstützen
- ▶ Zugang zu passenden Angeboten mit attraktiven Preisen zu gewährleisten, die den Reiserichtlinien des Kunden entsprechen
- ▶ die Effizienz einfacher Buchungsvorgänge zu optimieren, insbesondere durch die Förderung von Onlinebuchungen und Automatisierung
- ▶ bei komplexen Reiseverläufen und speziellen Anforderungen höchste Servicequalität zu gewährleisten
- ▶ eine Bandbreite erweiterter Services für Reisende anzubieten, die das Reisen für diese angenehmer machen

■ Program Optimization

CWT hilft seinen Kunden bei der Optimierung ihrer Firmenreiseprogramme und Einsparungen durch den gezielten Einsatz von Produkten und Serviceleistungen.

CWT arbeitet mit seinen Kunden zusammen, um:

- ▶ die für die Optimierung eines Firmenreiseprogramms grundlegenden Daten zu generieren und zu konsolidieren
- ▶ Firmenreiseprogramme gemäß den acht Ansatzpunkten für effektives Travel Management zu untersuchen, sodass Verbesserungsmöglichkeiten identifiziert werden können
- ▶ angestrebte Leistungsziele und die damit verbundenen Prioritäten und Maßnahmenpläne zu definieren
- ▶ definierte Strategien in messbare Resultate umzusetzen und ihre Ausführung bei allen Buchungskanälen zu garantieren
- ▶ die Einhaltung und Leistungsfähigkeit des Firmenreiseprogramms zu überwachen, indem Fortschritte überprüft und ständige Verbesserungen vorangetrieben werden

Bei CWT sind fast 1.000 Experten weltweit im Einsatz, um Kunden bei der Optimierung ihres Firmenreiseprogramms zu unterstützen.

■ Safety & Security

CWT informiert seine Kunden über mögliche Risiken und hilft ihnen bei der Ortung und Unterstützung ihrer Reisenden in Krisenfällen mit einem umfassenden Portfolio an Produkten und Services.

CWT arbeitet mit seinen Kunden zusammen, um:

- ▶ Reiserisiken zu reduzieren, indem Travel Manager und Reisende umfassende Zielgebietsinformationen erhalten
- ▶ ein webbasiertes System zur Verfügung zu stellen, mit dessen Hilfe Reisende in Krisenfällen geortet werden können
- ▶ Reisenden rund um die Uhr Unterstützung in Notfällen zu gewähren
- ▶ eine formelle Richtlinie bezüglich Reiserisiken zu definieren, die einen proaktiven situations- und handlungsorientierten Prozess zur Reaktion auf Ereignisse festlegt

■ Meetings & Events

CWT bietet exzellenten Service bei der Konzeption und Durchführung von Tagungen und Veranstaltungen aller Art. Gleichzeitig unterstützt CWT Unternehmen bei der Kontrolle und Optimierung der anfallenden Kosten.

CWT arbeitet mit seinen Kunden zusammen, um:

- ▶ wirksame und kundenindividuelle Events zu gestalten und durchzuführen
- ▶ die reibungslose Organisation und Logistik von Tagungen oder Veranstaltungen jeglicher Größe zu gewährleisten
- ▶ die Gesamtausgaben in allen Bereichen des Unternehmens für Tagungen und Veranstaltungen zu erfassen und zu analysieren, um Einsparungen zu generieren
- ▶ eine Strategie für Events zu definieren, die laufenden Prozesse zu bewerten und Möglichkeiten zur Leistungsverbesserung zu ermitteln

Soziale Verantwortung des Unternehmens

CWT befasst sich intern und im Namen seiner Kunden mit Corporate Social Responsibility (CSR):

- Die Grundsätze ethischen und sicherheitsbewussten Handelns bilden zusammen mit unseren Grundwerten und unserer Vorstellung von sozial verantwortlichem Unternehmertum den Rahmen für die geschäftlichen Aktivitäten und CSR-Initiativen von CWT:

- ▶ Entwicklung und Wohlergehen unserer **Mitarbeiter**
- ▶ **Erfolgreiche Geschäftsbeziehungen** für alle Beteiligten
- ▶ Verantwortungsbewusstes Handeln in den **Gesellschaften**, in denen wir tätig sind
- ▶ Schutz der **Umwelt**

- CWT unterstützt seine Kunden bei Fragen zum Umweltschutz und zur CSR dadurch, dass Travel Manager und Reisende die Informationen erhalten, die sie benötigen, um die Kohlenstoffbilanz ihres Unternehmens bei der Entscheidungsfindung berücksichtigen zu können:

- ▶ **CO2-Rechner** bei der Buchung
- ▶ **Reporting nach Reiseabschluss** zur Nachverfolgung von CO2-Emissionen
- ▶ **Kohlenstoffausgleich** zur Neutralisierung der Auswirkungen

Carlson Wagonlit Travel Deutschland

Zahlen und Fakten 2009

Hauptsitz	Eschborn bei Frankfurt/Main	
Gründung	1897	Erste Niederlassung der Compagnie Internationale des Wagons-Lits in Berlin
	1994	Umfirmierung zu Carlson Wagonlit Travel
Management	August Gossewisch Senior Executive Vice President Central & Eastern Europe	
Vermittelter Umsatz	736 Mrd. Euro	
Mitarbeiter	755 FTEs (Full Time Equivalents)	
Agenturen	56	
ISO-Zertifikat	CWT ist seit dem 14. August 1997 durch die SGS ICS (www.sgs.com) nach DIN EN ISO 9001:2000 zertifiziert.	

Derzeit ist Carlson Wagonlit Travel mit 56 Agenturen in Deutschland vertreten. Sie operieren überwiegend als Implants (39), Business Travel Centers (15), ein Flughafenbüro in Frankfurt und ein Fulfillment Center (FC). Über das FC können online getätigte Buchungen zentral und automatisiert vorgenommen werden. Leistungsfähige Komponenten können automatisch alle über ein Online-Buchungssystem getätigten Buchungsvorgänge ohne manuelles Eingreifen verarbeiten – von der Buchung über die Ausstellung eines elektronischen Tickets bis zum elektronischen Rechnungsversand.

Das Management von Carlson Wagonlit Travel

Übersicht

Douglas Anderson

President & Chief Executive Officer worldwide Carlson Wagonlit Travel

August Gossewisch

Senior Executive Vice President Central & Eastern Europe

Martina Egger

Vice President Strategic Sales & Program Management, Marketing
Central & Eastern Europe

Stephan Ingerberg

Director Sales Management Germany

Detlef Krimmel

Director Human Resources & Legal Germany, Austria & Eastern Europe

Stefan Maucher

Chief Financial Officer Central & Eastern Europe

Wolfgang Müller

Director Traveler & Transaction Services Germany, Austria & Eastern Europe

Thore Schnellenbach

Director Program Management Germany

Christian Streib

Director IT Central & Eastern Europe

Bilder der Personen finden Sie in hoher Auflösung (300dpi) auf

www.carlsonwagonlit.de unter CWT News & Media / Pressemappe & Bildarchiv.

Biografien

Douglas Anderson, President & Chief Executive Officer worldwide Carlson Wagonlit Travel

Als weltweiter President & Chief Executive Officer trägt Douglas Anderson die weltweite Verantwortung für das Unternehmen. Er wurde im April 2008 vom CWT-Aufsichtsrat (CWT Board of Directors), an den Douglas Anderson direkt berichtet, in diese Position berufen. Er ist von Paris aus tätig. Douglas Anderson war bereits zuvor seit April 2007 als Executive Vice President und Chief Financial Officer für Carlson Wagonlit Travel tätig und trat die Nachfolge von Hubert Joly an, der seit dem 1. März 2008 das Amt des President und Chief Executive Officer von Carlson Companies bekleidet, dem Hauptanteilseigner von CWT.

Douglas Anderson stammt aus den USA und verfügt über langjährige internationale Erfahrung. Aus beruflichen Gründen hat er 18 der letzten 20 Jahre im Raum Asien-Pazifik und in Europa verbracht. Douglas Anderson war 25 Jahre lang bei der UPS Logistics Group in den USA, Hongkong, London und Brüssel tätig und dort zuletzt Senior Vice President Finance und Chief Financial Officer. Außerdem arbeitete er in Genf für die SITA-Gruppe, einem IT- und Telekommunikationsdienstleister für die Lufttransportbranche, wo er die Position des Senior Vice President und Chief Financial Officer einnahm. An der Universität von Nebraska erwarb er einen Bachelor of Science in Betriebswirtschaft.

August Gossewisch, Senior Executive Vice President Central & Eastern Europe

August Gossewisch, Jahrgang 1947, ist seit 1. Oktober 2004 Senior Executive Vice President Central & Eastern Europe. 1967 begann der Schweizer seine berufliche Laufbahn bei der Fluggesellschaft Swissair. Nach Aufenthalten im Libanon, in Italien, Algerien und Korea wechselte er im Oktober 1988 zu Wagons-Lits Travel und übernahm dort als Direktor die Leitung für die Schweiz. 1995 ging er für Carlson Wagonlit Travel in die USA (Minneapolis). 1997 übernahm August Gossewisch die Funktion des Vice President für den Bereich Sales & Program Management der Region "Central Europe & Mediterranean Zone". Anfang 1999 folgte seine Ernennung zum Vice President/General Manager für Deutschland, Österreich und die Schweiz. Zusätzlich übernahm er im März 2001 die Gesamtverantwortung für die „Eastern & Mediterranean Zone“. Aufgrund einer Umstrukturierung ist August Gossewisch seit 1. Oktober 2004 Senior Executive Vice President Central & Eastern Europe.

Martina Egger, Vice President Strategic Sales & Program Management, Marketing Central & Eastern Europe

Martina Egger, Jahrgang 1961, ist seit 1. Mai 2007 Vice President Strategic Sales & Program Management, Marketing Central & Eastern Europe. Sie ist für die strategische Neukundenakquise, die professionelle Betreuung und Beratung der Bestandskunden und die Bereiche Marketing & Communications von Carlson Wagonlit Travel in Deutschland, Österreich und der Schweiz sowie den osteuropäischen Ländern verantwortlich. Nach dem Studium der Sprach- und Geisteswissenschaften machte Martina Egger ihre ersten Vertriebserfahrungen von 1991-1995 als Reservierungs- und Verkaufsleiterin in der Hotellerie. Danach wechselte sie in die Geschäftsreisebranche, zunächst von 1995-1998 als Regionalleiterin bei Kuoni, anschließend 1998 für (zunächst) drei Jahre als Program Manager zu Carlson Wagonlit Travel. Zwischen dem 1. Juli 2001 und ihrem Wiedereinstieg bei Carlson Wagonlit Travel war sie als Vice President Sales & Client Relation Central Europe bei dem Prozessoptimierer TRX tätig. Am 1. März 2002 wurde Martina Egger Vice President Sales & Program Management, Marketing für Deutschland, Österreich und die Schweiz sowie am 1. Oktober 2004 zusätzlich für Osteuropa. Seit Mai 2007 hat Martina Egger die Funktion als Vice President Strategic Sales & Program Management, Marketing Central & Eastern Europe mit Fokus auf Kundenbindung der Top-Kunden und Repräsentation des Unternehmens inne.

**Stephan Ingerberg,
Director Sales Management Germany**

Stephan Ingerberg, Jahrgang 1965, ist seit 1. November 2003 Director Sales Management Germany. Er hat die Gesamtleitung und -verantwortung für das Neukundengeschäft in Deutschland. Seine berufliche Laufbahn begann er 1986 mit einer Ausbildung zum Reiseverkehrskaufmann bei Lufthansa City Center in Köln. In den Folgejahren sammelte er bei unterschiedlichen Reiseunternehmen Erfahrungen, u. a. im Vertrieb und als Büroleiter. Im September 1994 absolvierte er die Prüfung zum Betriebswirt mit den Schwerpunkten Reiseverkehr und Touristik an der Reiseverkehrsakademie (RVA) in Düsseldorf. 1995 wechselte er in den Vertrieb der Augsburg Airways GmbH, wo er ab 1996 – neben Nordrhein-Westfalen – auch den Markt in UK verantwortete. Am 1. Januar 1999 begann Stephan Ingerberg als Sales Manager bei Carlson Wagonlit Travel, wo er ab 1. Juli des gleichen Jahres die Position des Strategic Sales Director übernahm. Seit 1. November 2003 ist Stephan Ingerberg Director Sales Management Germany bei CWT.

**Detlef Krimmel,
Director Human Resources & Legal Germany, Austria & Eastern Europe**

Detlef Krimmel, Jahrgang 1959, ist seit 1. Oktober 2004 Director Human Resources & Legal Germany, Austria & Eastern Europe. Gemeinsam mit seinem Team ist er verantwortlich für die Bereiche Personalbetreuung, -entwicklung und -wirtschaft sowie für die Zusammenarbeit mit Betriebsräten und Tarifparteien. Detlef Krimmel begann seine berufliche Karriere nach Abschluss seiner juristischen Ausbildung im Jahre 1988 im Personalwesen der Deutschen Lufthansa AG. Dort zeichnete er unter anderem für die Betreuung von Mitarbeitervertretungen und für arbeitsrechtliche Beratungen verantwortlich. Von 1991 bis 1999 war er innerhalb der REWE-Handelsgruppe als Personalleiter tätig, wo er zunächst die Personalbereiche von Logistik- sowie EDV-Unternehmen führte und anschließend die Personalverantwortung in den Bereichen Fachmarkteinzelhandel sowie Cash & Carry Großhandel übernahm. Zuletzt war Detlef Krimmel bei der Honeywell Deutschland GmbH als HR Manager und Employee Services Leader verantwortlich. Zum 1. Juli 2001 wechselte er als Director Human Resources Deutschland zu CWT. Zum 1. März 2002 übernahm er zusätzlich die Personalverantwortung für Österreich sowie zum 1. Oktober 2004 für die osteuropäischen CWT-Länder.

**Stefan Maucher,
Chief Financial Officer Central & Eastern Europe**

Stefan Maucher, Jahrgang 1959, ist seit 1. Oktober 2004 CFO Central & Eastern Europe. Er ist verantwortlich für die strategische Finanzplanung, das Controlling sowie die Beziehungen zu allen Finanzpartnern von Carlson Wagonlit Travel. Stefan Maucher begann seine berufliche Karriere in der internen Revision bei der Firma Messer Griesheim in Frankfurt. Dort hatte er verschiedene Funktionen im Rechnungswesen inne, bis er 1993 Leiter der Kostenrechnung und Rechnungsprüfung wurde. 1994 wurde er zum Finanzchef im weltweit tätigen Geschäftsbereich Schweißen und Schneiden (Maschinenbau) ernannt. Darüber hinaus übernahm Stefan Maucher von 1996-1999 die Verantwortung für den Bereich Personal und EDV. Am 1. März 1999 wechselte er als Director Finance zu Carlson Wagonlit Travel Deutschland. Zum 1. März 2001 kamen zuerst Österreich und die Schweiz sowie zum 1. Oktober 2004 die osteuropäischen CWT-Länder hinzu.

Wolfgang Müller,**Director Traveler & Transaction Services Germany, Austria & Eastern Europe**

Wolfgang Müller, Jahrgang 1951, ist seit 1. Oktober 2004 Director Traveler & Transaction Services Germany, Austria & Eastern Europe. Er ist verantwortlich für die disziplinarische und operative Führung der CWT-Agenturen. Wolfgang Müller begann seine berufliche Karriere 1972 bei Hapag Lloyd. Dort leitete er verschiedene Verkaufsdirektionen und baute ein neues Büro im Raum Ulm auf. 1990 wurde Wolfgang Müller Leiter für Messen-Incentive-Kongresse der Kongressabteilung Hapag Lloyd in Frankfurt. Im Jahr 1992 wurde Wolfgang Müller Regionalleiter Nord/Mitte bei Kuoni. 1997 wechselte er zu Carlson Wagonlit Travel. Zum 1. August 1998 wurde er Director Operations Deutschland. Zum 1. Mai 2002 folgte die operative Verantwortung für Österreich sowie zum 1. Oktober 2004 zusätzlich für die osteuropäischen CWT-Länder.

Thore Schnellenbach,**Director Program Management Germany**

Thore Schnellenbach, Jahrgang 1963, ist seit 1. Juni 2005 Director Program Management Germany. Er leitet das Program Management Team und verantwortet deutschlandweit die professionelle Betreuung der Großkunden von Carlson Wagonlit Travel. Thore Schnellenbach begann seine berufliche Karriere 1981 bei Hapag Lloyd, wo er zuletzt als Büroleiter tätig war. Diese Position hatte er auch nach seinem Wechsel 1991 zu Lufthansa City Center inne, bevor er 1994 zu Carlson Wagonlit Travel kam. Bei CWT war Thore Schnellenbach zunächst als Implantleiter und anschließender BTC-Leiter tätig, bevor er 1998 zum Program Management wechselte. Nachdem er sowohl als nationaler als auch internationaler Program Manager Erfahrung sammeln konnte und seit Januar 2004 als Global Program Director einen internationalen Großkunden betreute, wurde er im Juni 2005 in die Position des Director Program Management Germany berufen.

Christian Streib,**Director IT Central & Eastern Europe**

Christian Streib, Jahrgang 1971, ist seit 1. Juli 2006 Director IT Central & Eastern Europe. Er ist für die gesamte technologische Umgebung und Leitung der IT-Teams in Zentral- und Osteuropa zuständig. Mit der Ausbildung zum Reiseverkehrskaufmann im Jahr 1994 begann Christian Streib seine berufliche Laufbahn. Bereits seit 1996 ist er in verschiedenen Positionen bei Carlson Wagonlit Travel tätig und sammelte umfassende Erfahrungen sowohl im technologischen und operativen Bereich als auch in der Betreuung von globalen Großkunden. Nach seinem Einstieg im Bereich Operations wurde Christian Streib 1999 Leiter der Abteilung Management-Informationssysteme (MIS). Im Jahr 2001 wechselte er in die Kundenbetreuung, wo er bis 2003 als International Program Manager und anschließend bis 2005 als Strategic Program Director EMEA tätig war. In seiner anschließenden Position als Director Sales & Program Management, Operations Eastern Europe war er bereits in diesem Bereich für Osteuropa zuständig, bevor er am 1. Juli 2006 zum Director IT Central & Eastern Europe ernannt wurde.

Glossar der Geschäftsreisebranche

Branchenbezeichnung	Erklärung
CRS – Computer Reservations System GDS – Global Distribution System	Elektronisches Reservierungssystem eines Leistungsträgers (Hotel, Fluggesellschaft, Globales Reservierungssystem Autovermietung)
Corporate Card Walking Card	Persönliche Kreditkarte, die auf den Namen des Reisenden ausgestellt ist. Dieser ist auch Rechnungsempfänger, es ist die Belastung eines Privat- oder Firmenkontos möglich.
Fulfillment	Operative Durchführung und Abwicklung von Reisebuchungen (i. d. R. durch das Reisebüro). Dabei müssen Vorgaben des Travel Managements eines Unternehmens und seine Reiserichtlinien eingehalten werden.
Fulfillment Center	I. d. R. ausführende Stelle für vollautomatisierte Abwicklung von Onlinebuchungen – normalerweise nur geringe manuelle Eingriffe notwendig.
International Air Transport Association (IATA)	Weltweiter Dachverband der Fluggesellschaften
Kreatives Ticketing	Kombination verschiedener Tarife, um –unter Berücksichtigung der Reiserichtlinie – die günstigste Leistung buchen zu können.
Leistungsträger	Unternehmen, das eigene Reiseleistung anbietet, z. B. Fluggesellschaft, Hotel, Mietwagenunternehmen oder Reiseveranstalter (bietet Paket touristischer Leistungen an)
Management Fee	Das Unternehmen zahlt eine pauschale Vergütung für alle vertraglich festgelegten Dienstleistungen eines Reisebüros. Alternative: Transaction Fee
Negotiated Rate	Zwischen Reisebüro und Leistungsträger verhandelte Rate für bestimmte Leistungen (Flüge, Hotelzimmer usw.)
Online-Buchungssystem Online Booking Tool (OBT) Online Booking Engine (OBE) Self Booking Tool (SBT)	Internetbasiertes System zur Buchung von Reiseleistungen, das an eines oder mehrere CRS angeschlossen ist. Anwender sind Reisebüros oder die Unternehmen selbst.
Passenger Name Record (PNR)	Buchungscode, den die Fluggesellschaft für die Reservierung und Ausstellung eines Tickets benötigt. Besteht aus mehreren Buchstaben und Zahlen und enthält alle notwendigen Informationen über einen oder mehrere Passagiere bei einem Buchungsvorgang.

Branchenbezeichnung	Erklärung
Reisekosten, direkte und indirekte	Direkte Reisekosten: Kosten durch Beschaffung der Reisemittel (Flug, Hotel, Mietwagen, Bahn), Verpflegungsaufwendungen. Indirekte Reisekosten: Prozesskosten, sämtliche Kosten innerhalb der Prozesskette „Geschäftsreise“ bei Reiseplanung, Buchung, Abrechnung oder im Controlling (z. B. Buchungsgebühren, Kreditkartenkosten, Software, Management Fee)
Reisekostenabrechnung (RKA)	Zusammenstellung der Geschäftsreisekosten, die ein Mitarbeiter verursacht hat. Die Daten werden zu Kontrollzwecken zusammengefasst und fließen in das Managementinformationssystem des Unternehmens ein. Gehört in vielen Unternehmen zu den größten Kostenblöcken.
Reiserichtlinie Reiseordnung Travel Policy	Verbindliche, unternehmensspezifische Richtlinie für Geschäftsreisen. Sie enthält üblicherweise die Vorgaben zu Planung, Beschaffung, Abwicklung und Erstattung von Reiseleistungen und Bewirtungsauslagen sowie die Folgen bei Missachtung.
Reisebüro-Serviceentgelt Service Fee	Gebühr, die Reisebüros oder Leistungsträger für die Buchung einer Leistung berechnen.
Service Level Agreement (SLA)	Vereinbarung bestimmter Leistungen und messbarer Kriterien zwischen Reisebüro und Unternehmen. Dazu gehört i. d. R. auch die Vereinbarung möglicher Konsequenzen bei Nicht-Erreichung.
Transaction Fee	Vergütungsmodell, bei dem das Unternehmen für jeden Vorgang bezahlt. Es muss vorher definiert werden, welche Transaktionen unterschieden werden.
Travel Management (TM) Geschäftsreise-Management	Komplex der strategischen und operativen Maßnahmen zur Planung, Organisation, Steuerung und Kontrolle der Geschäftsreiseaktivitäten und -prozesse eines Unternehmens. Trägt zu den qualitativen und quantitativen Unternehmenszielen bei. Der Travel Manager ist der leitende Organisator dieser Aktivitäten.
Verband Deutsches Reisemanagement e.V. (VDR)	Interessenvertretung deutscher Unternehmen hinsichtlich der Rahmenbedingungen für Geschäftsreisen und Mobilität.
Zentrales Reisestellenkonto Lodge Card	„Virtuelle Kreditkarte“, über die alle gebuchten Reiseleistungen eines Unternehmens automatisch zentral abgerechnet werden.