



# Carlson Wagonlit Travel Österreich

## Presseinformationen 2009

### Pressesprecher:

Hannes Schwarz, General Manager Austria & Slovenia  
Carlson Wagonlit Travel  
Tel. +43 (0)1 240 60 101  
Email: [hschwarz@carlsonwagonlit.at](mailto:hschwarz@carlsonwagonlit.at)

### Pressekontakt:

Sabine Hirtl-Bayili, Manager Marketing & Communications  
Carlson Wagonlit Travel  
Tel. +43 (0)1 240 60 103  
Mobil +43 (0) 664 542 36 35  
Email: [shirtl@carlsonwagonlit.at](mailto:shirtl@carlsonwagonlit.at)

Wien | März 2009



## Inhaltsverzeichnis

<b>Carlson Wagonlit Travel weltweit.....</b>	<b>3</b>
Zahlen und Fakten .....	3
Carlson Wagonlit Travel heute .....	4
Über 130 Jahre Erfahrung .....	5
Acht Erfolgsfaktoren für effektives Travel Management.....	7
Die vier Kerngeschäftsbereiche von CWT .....	8
Was uns unterscheidet .....	9
Die Grundwerte von CWT.....	10
Soziale Verantwortung des Unternehmens .....	10
Die Strategie von Carlson Wagonlit Travel bis Ende 2010.....	11
<b>Carlson Wagonlit Travel in Österreich .....</b>	<b>12</b>
Zahlen und Fakten .....	12
Die Umsatzentwicklung in Österreich.....	13
Produkte und Dienstleistungen .....	14
<b>Das Management von Carlson Wagonlit Travel.....</b>	<b>18</b>
Übersicht .....	18
Biografien .....	19

# Carlson Wagonlit Travel weltweit

## Zahlen und Fakten

**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](http://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](http://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 2008**

CWT erwirtschaftete mit Agenturen in alleiniger Eigentümerschaft und Joint Ventures einen globalen Umsatz von 27,8 Mrd. USD. Im Jahr 2008 wurden weltweit 2,4 Mrd. USD Neukundengeschäft erzielt.

**Mitarbeiter**

Weltweit beschäftigt CWT 22.000 Mitarbeiter.

**Geografische Verbreitung**

CWT ist in rund 150 Ländern vertreten, davon in 38 Ländern mit Agenturen in alleiniger Eigentümerschaft und 3 Joint Ventures; in den verbleibenden 113 in Kooperation mit Partnern. 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

### ■ 2008

- ▶ Im Dezember erwirbt CWT das irische Partnerreisebüro Executive Travel Group sowie den kanadischen Franchisepartner Madison Travel in Ottawa.
- ▶ CWT akquiriert im Oktober Viajes Lepanto in Spanien.
- ▶ Carlson Wagonlit Travel Deutschland stellt im September seine neue Trendstudie, das *CWT Geschäftsreisebarometer 2008*, vor. CWT hat Travel Manager, Travel Arranger und Reisende zu den Themen der Mensch auf Geschäftsreise, Sicherheit, Umwelt und der Zukunft von Geschäftsreisen befragt.
- ▶ CWT veröffentlicht im August die neue Ausgabe der Studie *Effektives Travel Management* und aktualisiert die acht Ansatzpunkte zur Optimierung des Firmenreiseprogramms.
- ▶ Das CWT Travel Management Institute veröffentlicht neue Studie zur Optimierung von Reiserichtlinien: *Nach den Regeln spielen: Optimierung von Reiserichtlinien und ihrer Einhaltung*.
- ▶ CWT benennt neuen President EMEA and Latin America: Håkan Ericsson löst Richard Lovell ab. Anfang April 2008 ernennt der CWT-Aufsichtsrat Douglas Anderson zum künftigen President & CEO von Carlson Wagonlit Travel. Marc Karako wird im Juli neuer Chief Financial Officer.
- ▶ CWT akquiriert im Jahr 2008 Viajes MAPFRE in Spanien sowie Traveltime Services in Nashville, Tennessee. Im Juli wird CWT alleiniger Eigentümer seines indischen Joint Ventures. CWT gewinnt zudem einen neuen Partner in Nigeria: Jubilee Travels Limited.
- ▶ CWT führt im April CWT Agency+Card Reporting ein, das Travel Managern hilft, die Einhaltung von Reiserichtlinien zu verbessern und höhere Einsparungen zu erzielen.
- ▶ Das CWT Program Management Center gewinnt den 2008 Innovation Award auf der Business Travel Show in London.

### ■ 2007

- ▶ CWT schließt die Akquisition der Mehrheitsbeteiligung an Ark Travel AB (ARKT), einer schwedischen Travel Management Company, ab.
- ▶ CWT setzt seine Wachstumsstrategie mit der Akquisition von Preferred Travel Inc., einer lokalen Travel Management Company im Nordosten der USA, fort.
- ▶ CWT erreicht Mehrheitsbeteiligung an indischem Joint Venture durch Erhöhung seiner Anteile auf 76 Prozent.
- ▶ Carlson Wagonlit Travel Deutschland unterzeichnete im März in Berlin als erstes Reiseunternehmen die Charta der Vielfalt. Mit der geleisteten Unterschrift verpflichtet sich CWT im Unternehmen das Konzept der Diversität anzuerkennen sowie ein Arbeitsumfeld zu schaffen, das frei von Vorurteilen ist.
- ▶ Einführung des CWT Program Management Center, eines selbst entwickelten webbasierten Tools zum zentralen Zugriff auf viele Funktionen und damit zur Unterstützung der reibungslosen Verwaltung des Firmenreiseprogramms.
- ▶ CWT UK stellt den Carbon Calculator vor: Mithilfe dieses Tools können umweltbewusste Unternehmen sich über die CO2-Emissionen informieren, die eine Reise voraussichtlich erzeugt.
- ▶ Hubert Joly und Mike Koetting gehören laut Business Travel News zu den „25 einflussreichsten Führungskräften der Geschäftsreisebranche“.

### ■ 2006

- ▶ CWT eröffnet im September ein regionales Reservierungszentrum für Lateinamerika in Buenos Aires, Argentinien.
- ▶ Im August schließt CWT die Akquisition von Navigant International ab, wodurch seine Größe in Nordamerika verdoppelt und die Präsenz in der Region Asien-Pazifik verstärkt werden.

- ▶ Ebenfalls im August ändert sich die 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.
- ▶ Im Mai unterzeichnet CWT eine globale Resellervereinbarung mit Amadeus zum Vertrieb des Online-Buchungssystems Amadeus e-Travel Management. Das System ist das am weitesten verbreitete für global verwaltete Reisen.
- ▶ Im März unterzeichnet CWT eine Resellervereinbarung mit GetThere, um CWT-Kunden weltweit mehr Flexibilität bei der Auswahl ihres Online-Buchungssystems zu bieten.

## Über 130 Jahre Erfahrung

### ■ 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 arbeitet eng mit seinen Kunden zusammen, um auf die komplexen Strukturen und Herausforderungen eines modernen Travel Managements zu reagieren und dabei gleichzeitig die Bedürfnisse und Erwartungen Reisender zu erfüllen. Für CWT ist Travel Management ein Unterfangen mit vielen Facetten. Dabei sieht CWT acht Ansatzpunkte, durch die Kostenoptimierung und gleichzeitig eine Verbesserung von Service und Sicherheit erreicht werden können:

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“ sowie „Playing by the rules“ wurden bereits veröffentlicht und stehen ebenso wie der Leitfaden „Effektives Travel Management“ auf [www.carlsonwagonlit.at](http://www.carlsonwagonlit.at) (CWT News & Media / CWT Studien) zur Verfügung.



## Die vier Kerngeschäftsbereiche 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

## Was uns unterscheidet

Auf Basis der acht Ansatzpunkte für effektives Travel Management begleitet CWT seine Kunden in allen Belangen der Geschäftsreise und vertraut hierbei auf seine Stärken:

- **Führende Position** bei der Integration und Ausführung sowohl von Online- als auch von Full-Service-Transaktionen
- **Technisches Know-how** bei der Entwicklung und Integration marktführender Lösungen
- **Expertise** bei der Optimierung von Firmenreiseprogrammen
- **Vielfältiges Kundenportfolio:** nachgewiesene Erfolge mit Kunden aller Größen
- **Globale Erfahrung, lokales Verständnis:** globale Präsenz, verbunden mit umfassender Kenntnis lokaler Märkte
- **Flexibilität:** mit Kunden an Lösungen zu arbeiten, die ihren Anforderungen entsprechen
- **Menschen:** spezialisierte, multikulturelle Experten

## Die Grundwerte von CWT

Die Mitarbeiter von CWT richten ihr Handeln nach sechs Grundwerten aus, sowohl einzeln als auch im Team:

### ■ **Kundenbetreuung**

- ▶ Wir setzen die Bedürfnisse unserer Kunden an die erste Stelle und arbeiten ständig daran, ein außergewöhnlich hohes Serviceniveau zu gewährleisten.

### ■ **Bekenntnis zur Spitzenleistung**

- ▶ Wir streben ständig danach, unser Leistungsniveau noch weiter zu steigern.

### ■ **Kulturelle Vielfalt**

- ▶ Wir fördern Respekt und Teamgeist am Arbeitsplatz und setzen auf die multikulturellen Werte unseres Unternehmens, nutzen ihre Vorteile und bieten jedem Einzelnen die gleichen Möglichkeiten.

### ■ **Verlässlichkeit**

- ▶ Wir sind ein verlässlicher und vertrauenswürdiger Geschäftspartner und verpflichten uns zu Produkten und Services, die führend in unserer Branche sind.

### ■ **Unternehmergeist**

- ▶ Wir gehen neue Herausforderungen mit Kreativität, Einfallsreichtum und Beweglichkeit an und reagieren schnell, um innovative Lösungen anzubieten.

### ■ **Integrität**

- ▶ Wir bauen produktive und lang anhaltende Beziehungen auf, indem wir aufrichtig sind und offen kommunizieren.

## 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

## Die Strategie von Carlson Wagonlit Travel bis Ende 2010

CWT wird sich auch in Zukunft auf Geschäftsreisen konzentrieren und hat dazu einen Dreijahresplan „CWT 2010“ definiert. Der Schwerpunkt wird darin bestehen, auf der erreichten Führungsposition aufzubauen. Hierbei werden die folgenden Prioritäten und Ziele verfolgt:

- 1.** Organisches Wachstum bei gleichzeitiger Konzentration auf alle Kundenschichten und Regionen
- 2.** Stärkere Durchdringung des Hotelmarktes
- 3.** Weiterer Ausbau des Geschäftsbereichs Meetings & Events
- 4.** Effizienzsteigerung und globale Konsistenz der Traveler & Transaction Services
- 5.** Weiterentwicklung der Angebote im Bereich Program Optimization
- 6.** Optimierung der Leistungsträgerkonditionen
- 7.** Fortsetzung der Akquisitionsstrategie

# Carlson Wagonlit Travel in Österreich

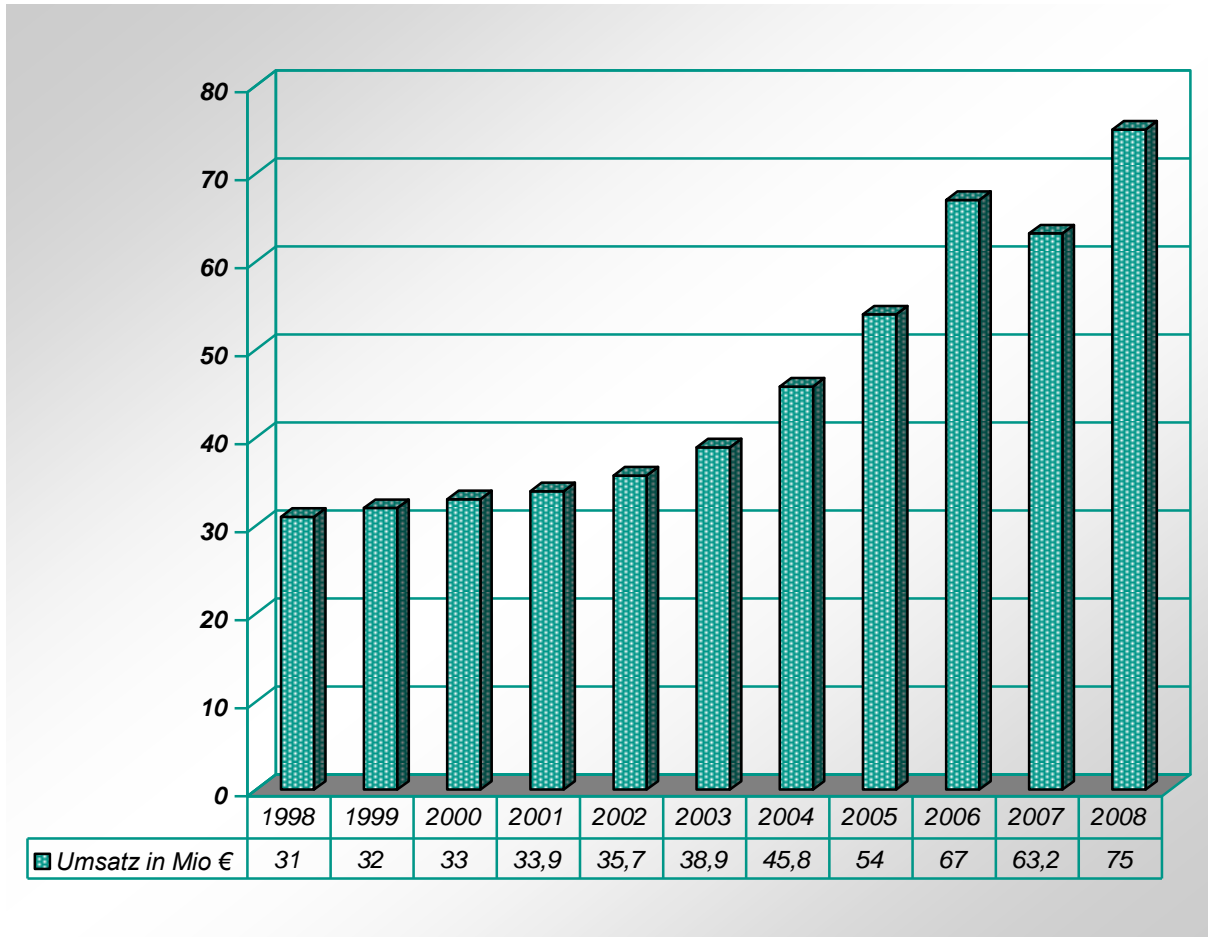
## Zahlen und Fakten

<b>Sitz</b>	Millennium Tower Wien
<b>Gründung</b>	1896 Erste Niederlassung der Compagnie Internationale des Wagons-Lits in Wien
	1994 Umfirmierung zu Carlson Wagonlit Travel
<b>Management</b>	August Gossewisch Senior Executive Vice President Central & Eastern Europe
<b>Vermittelter Umsatz 2008</b>	75 Mio. Euro
<b>Mitarbeiter</b>	60 FTEs (Full Time Equivalents)
<b>Agenturen</b>	7
<b>Geschäftsreiseanteil</b>	97 Prozent
<b>Kunden</b> (Auszug)	Bank Austria, BASF, Bayer, Harman, Magna, Raiffeisen Zentral Bank, UN, Uniq, software AG, STRABAG, Voith

Derzeit ist Carlson Wagonlit Travel mit 8 Büros in Österreich vertreten. Sie operieren als Implants (4), Explants (2), Business Travel Center (1) und ein Online Fulfilment Center (OFC). Über das OFC können online getätigte Buchungen europaweit pro Land 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.

## Die Umsatzentwicklung in Österreich

Carlson Wagonlit Travel generierte im Jahr 2008 75 Millionen Euro. Dies entspricht einer Umsatzsteigerung von 18 Prozent gegenüber dem Vorjahr.



## Produkte und Dienstleistungen

Der Geschäftsreisemarkt entwickelt sich permanent weiter und Carlson Wagonlit Travel führt die Innovationen an. Mit intelligenten und effektiven Geschäftsreiseprogrammen unterstützt CWT seine Kunden bei der Optimierung ihrer Reiseausgaben und maximalen Ausschöpfung der Einsparpotenziale.

### Kosteneinsparungen und schlanke Prozesse durch Online-Buchungssysteme

#### **CWT Portal – zentraler Zugang zu Onlinetools und Reiseinformationen**

CWT Portal dient als zentraler Zugangspunkt zu allen webbasierten Dienstleistungen, die CWT anbietet. Reisende und Travel Manager können eine ganze Bandbreite von Onlinebuchungs- und Reportingsystemen, Profilmanagement, Zielgebietsinformationen und hilfreichen Reiselinks über eine Webseite nutzen. Kunden mit komplexen Reiseanforderungen können CWT Portal so anpassen, dass es ihre individuellen Bedürfnisse optimal erfüllt.

#### **CWT Connect Express – das standardisierte Portal für jeden Reisebedarf**

Kleine und mittelständische Unternehmen ohne eigene Reiserichtlinien und Rahmenvereinbarungen mit Leistungsträgern profitieren besonders von den Vorzügen des Geschäftsreiseportals CWT Connect Express, in das ein standardisiertes Online-Buchungssystem integriert ist. So kommen sie über das Portal in den Genuss der Verhandlungsmacht eines Marktführers und nehmen auch ohne eigene Firmenabkommen die günstigen CWT-Raten bei Hotels, Mietwagen und Flügen in Anspruch. Kunden, die ihre Reisen einfach und kostengünstig online verwalten wollen, finden mit CWT Connect Express alles, was sie für die effiziente Planung und Buchung von Geschäftsreisen benötigen.

#### **CWT Connect Business – die preiswerte Variante mit Zusatzleistungen**

Das Portal CWT Connect Business richtet sich an mittelständische Kunden, die auf ein kostengünstiges Portal zugreifen und weiter gehende Anforderungen haben. CWT Connect Business basiert auf dem standardisierten Geschäftsreiseportal CWT Connect Express und erlaubt über das integrierte Online-Buchungssystem Zugang zu den ermäßigten Raten von CWT. Zusätzlich können eigene Vertragsraten und Reiserichtlinien integriert werden. Die eigenen Vertragsraten werden stets mit den CWT-Raten und den veröffentlichten Raten verglichen – so ist die Anwendung des jeweils günstigsten Tarifes bei der Buchung von Flügen, Hotels oder Mietwagen garantiert.

### Expertise und neutrale Beratung für die passende Online-Lösung

#### **CWT Online-Buchungssysteme – Kooperationen mit Marktführern**

Als neutraler Anbieter und Spezialist im Bereich Online-Buchungssysteme unterstützt CWT seine Kunden je nach individuellen Bedürfnissen bei der Auswahl und Implementierung des jeweils passenden Online-Buchungssystems. Die Spezialisten von CWT Project Management and Online Service begleiten diesen Prozess, durch den bis zu 10 Prozent der gesamten Reiseausgaben von Unternehmen eingespart werden können. CWT-Kunden profitieren außerdem von den Lizenzverträgen mit GetThere und Amadeus, zwei führenden Anbietern von Online-Buchungssystemen. So erhalten sie neben vergünstigten Konditionen weitere Zusatzleistungen wie nahtlose Integration mit anderen CWT-eigenen Technologien, schnellere Implementierung durch adaptierbare CWT-spezifische Systeme.

## Ausgeklügelte Technologien für mehr Effizienz

### **CWT Portrait – die effiziente Online-Profilverwaltung**

CWT Portrait bietet Reisenden und Buchenden online Zugang zur Verwaltung und Aktualisierung von Profilen, in denen z. B. Reiserichtlinien und persönliche Präferenzen hinterlegt sind. Die Ablage der Profilinformatoren in einer zentralen Datenbank stellt sicher, dass bei neuen Buchungen automatisch die aktuellsten Informationen und Anforderungen berücksichtigt werden – unabhängig davon, über welches System die Buchung getätigt wird. Aktualisierungen von Profilen, Reiserichtlinien und gespeicherten Firmenraten etc. werden automatisch sofort in allen Online-Buchungssystemen und Reservierungssystemen synchronisiert. Dies maximiert die Genauigkeit und Effizienz von Buchungen und gewährleistet eine hohe Servicequalität sowie Kosteneinsparungen, da auch die Reiserichtlinien automatisch berücksichtigt werden.

### **CWT Web Fares – die Buchungsplattform für ermäßigte Internettarife**

Die Technologie gewährleistet den bequemen Zugang zu Angeboten von Billigfluglinien und den ermäßigten Internettarifen konventioneller Airlines. Mussten diese in der Vergangenheit mühsam über die jeweiligen Anbieter gesucht und gebucht werden, können Reisebüro-Agenten dank CWT Web Fares Reservierungen und Buchungen von Billigfliegern und Internettarifen analog zur Vorgehensweise bei konventionellen Airlines über eine einzige Web-Oberfläche vornehmen. Das System kann nicht nur Buchungen automatisch generieren, sondern auch Angebote erstellen, um den Entscheidungsprozess für Kunden transparenter zu gestalten. Außerdem fließen die Buchungsdaten in das Management-Informationssystem ein, sodass auch über die Buchungen von Low Cost Carriern Analysen und Auswertungen möglich sind. CWT Web Fares ist außerdem in die Online-Buchungssysteme von KDS integriert und ermöglicht so auch CWT-Kunden den direkten Zugriff.

### **CWT Program Management Center – das umfassende Reporting Center**

Das globale webbasierte Tool bietet Travel Managern und Einkäufern von Reisedienstleistungen auf einer Oberfläche komfortablen Zugang zu allen notwendigen Informationen, Daten und Ressourcen. Mit dieser Anwendung können sie ihr Geschäftsreiseprogramm vereinfachen, nachhaltig optimieren und die richtigen Prioritäten setzen. Dies bedeutet eine Arbeitserleichterung und volle Kontrolle über die Leistung ihres Geschäftsreiseprogramms. Die einzelnen Bereiche des Geschäftsreiseprogramms, z. B. Einhaltung der Reiserichtlinien, können durch den Abgleich mit individuellen Zielen kontrolliert werden. Das Produkt ist voll flexibel durch Multiwährungsfähigkeit und Sprachwahl aus neun Sprachen. Herzstück des Produkts ist das „Reporting Center“. Hier können Travel Manager die wichtigsten Kennzahlen und Trends im Geschäftsreisemanagement auf einen Blick beobachten und analysieren: Marktanteile, Online-Nutzungsraten, entgangene Hotelbuchungen, Akzeptanz von Low-Fare-Tarifen, Flugausgaben pro Monat/Jahr, durchschnittliche Ticketpreise im Jahresvergleich. Auch umweltrelevantes Reporting sowie Features zum Bereich Safety & Security wie eine „Traveler Locating Map“ sind verfügbar.

### **CWT Pre-Trip Reporting – die Informationsquelle vor der Reise**

Auch vor Reisebeginn können bereits Berichte anhand der getätigten Buchungen angefordert werden. Diese stehen dem Travel Manager auf Tages- oder Monatsbasis zur Verfügung, sodass er sich einen Überblick über die aktuelle Buchungssituation verschaffen und gegebenenfalls steuernd eingreifen kann. Die Pre-Trip Reports liefern aufschlussreiche Daten, die in Krisenfällen, aber auch bei Verhandlungen mit Leistungsträgern und zur Kostenübersicht hilfreich sind.

### **CWT Guardian – Sicherheit und Schutz vor, während und nach der Reise**

Dank dem umfassenden Sicherheitskonzept CWT Guardian können sich Reisende jederzeit sicher aufgehoben fühlen, Travel Manager aktuell informiert sein und Unternehmen ihrer Fürsorgepflicht nachkommen. Die Basisleistungen bestehen aus einem 24-Stunden-Notfallservice, der Reisende im Notfall rund um die Uhr unterstützt, und „Incident Reports“, die bei Vorfällen (Naturkatastrophen, terroristischen Anschlägen u. a.) automatisch erstellt werden. Ausgefeilte, in die CWT-Reiseportale integrierte Kommunikationssysteme runden das Kernangebot ab. Durch die Kooperation mit iJET, einem weltweit führenden Anbieter für Risikomanagement, erweiterte CWT sein stehendes Sicherheitsangebot um zusätzliche Technologien. Mit ihrer Hilfe können Travel Manager Reisende jederzeit online und interaktiv nach eigenen Parametern orten und Kontakt mit ihnen aufnehmen.

### **CWT Hotelprogramm – Online-Zugriff auf günstige und flexible Raten**

Das globale, internetbasierte CWT Hotelprogramm bietet Geschäftsreisenden online unter [www.cwtpreferredhotels.com](http://www.cwtpreferredhotels.com) optimalen Service und nützliche Informationen zu weltweit über 30.000 Hotels. Das CWT Hotel Programme ist eine ideale Lösung für Unternehmen, die von der globalen Einkaufsmacht von Carlson Wagonlit Travel profitieren wollen. Für Großunternehmen ist es eine sinnvolle Ergänzung, etwa in Bereichen mit geringerem Hotelaufkommen, da alle firmenspezifischen Raten integriert werden können. Die informative und anschaulich gestaltete Website präsentiert umfassende Hoteldetails mit aktuellen Preisen und Last-Minute-Angeboten, die genaue Lage der Hotels, der lokalen Sehenswürdigkeiten sowie der nächstgelegenen Autovermietungen.

## **Rundum-Betreuung unserer Kunden durch umfassende Serviceleistungen**

### **CWT Program Management – die proaktive Kundenbetreuung**

Als persönlicher Berater stimmt der Program Manager kontinuierlich die Zusammenarbeit zwischen CWT und dem Reisemanagement des Kunden ab. Nach einer Bedarfsanalyse entwickelt der Kundenbetreuer eine optimierte Strategie für das Reisekostenmanagement des Kunden und alle erforderlichen Maßnahmen für deren Umsetzung. CWT unterstützt dies durch ein professionelles Wissensmanagement-System. In internationalen Projektgruppen und regelmäßigen Foren eignen sich die Program Manager das Know-how für alle Themen rund um die Geschäftsreise an und stellen ihren Kollegen die Ergebnisse über ein internetbasiertes Kommunikationsmedium zur Verfügung.

### **CWT Project Management and Online Services - die Experten für Onlinestrategien**

CWT gründete im Jahr 2005 die, damals unter dem Namen CWT Online Implementation Group, europaweit agierende Abteilung zur Förderung des Einsatzes von Online-Buchungssystemen. CWT Project Management and Online Services berät und betreut Kunden bei der Implementierung und Umsetzung ihrer Onlinestrategien. Die Leistung umfasst neben der technologischen und organisatorischen Beratung auch die Schulung von Mitarbeitern, um etwa die Akzeptanzrate von Online-Buchungssystemen zu erhöhen.

### **CWT Solutions Group – die spezialisierte Unternehmensberatung**

Die Tochtergesellschaft von Carlson Wagonlit Travel berät Kunden bei allen Vorgängen, die über die reine Kundenbetreuung hinausgehen. Dazu gehören z. B. Konzepte zur Einkaufsoptimierung bei Flug und Hotel, Erstellung von Hotelprogrammen, Benchmarking, Implementierung von Reisekosten-Abrechnungssystemen und die Neugestaltung bestehender Abläufe.

### **CWT Meetings & Events – die Profis für Veranstaltungen jeder Art**

Die CWT-Spezialisten für Meetings und Events verfügen über umfangreiche Erfahrungen bei der Planung und erfolgreichen Umsetzung von entsprechenden Programmen, die den Anforderungen der Veranstalter ebenso gerecht werden wie den Wünschen der Teilnehmer. Mit den Möglichkeiten und Erfahrungen eines führenden Geschäftsreiseanbieters im Rücken arbeiten die Experten von CWT eng mit Kunden zusammen, um durch gezielt entwickelte Strategien und Verfahren Einsparungen von 10 bis 15 Prozent in diesem Bereich zu erzielen. Um Kunden rund um die Welt optimale Unterstützung bieten zu können, kooperiert CWT mit unterschiedlichen Anbietern von Marketingdienstleistungen, allen voran Carlson Marketing, einem der weltweit größten Unternehmen seiner Art.

Bei weiterführenden Fragen zu unseren Produkten und Services stehen wir Ihnen gern zur Verfügung.

# 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

### **Hannes Schwarz**

General Manager Austria & Slovenia

### **Martina Egger**

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

### **Detlef Krimmel**

Director Human Resources & Legal Germany, Austria & Eastern Europe

### **Stefan Maucher**

Chief Financial Officer Central & Eastern Europe

### **Wolfgang Müller**

Director Operations Germany, Austria & Eastern Europe

### **Christian Streib**

Director IT Central & Eastern Europe

**Bilder der Personen finden Sie in hoher Auflösung (300dpi) auf [www.carlsonwagonlit.at](http://www.carlsonwagonlit.at) 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 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 Aufhalten 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 zusätzlich 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.

### **Hannes Schwarz, General Manager Austria**

Hannes Schwarz, Jahrgang 1962, ist seit dem 1. Januar 2005 General Manager Austria und seit 16. September 2009 auch General Manager Slovenia, zusätzlich zu seiner Funktion als Director Sales & Program Management, die er seit dem 1. März 2000 inne hat.

1984 begann seine Laufbahn in der Reiseindustrie, als er in den Abteilungen Touristik, Bahn, Incoming und Gruppen arbeitete. 1989 wurde er Teamleiter im Geschäftsreisebereich eines lokalen Reisebüros, 1994 übernahm er das Office Management für einen österreichischen Geschäftsreiseanbieter. Seit 1997 ist er Mitarbeiter bei CWT in Österreich, wo er als Leiter des damaligen Business Travel Center begann und für die Neustrukturierung innerhalb Österreichs mitverantwortlich war. Außerdem vertritt er August Gossewisch in Österreich. Zum 1. März 2000 wurde Hannes Schwarz Director Sales & Program Management Austria und somit verantwortlich für den Vertrieb bei Carlson Wagonlit Travel.

**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.

**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 Fachmarkteinzelfhandel 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 Operations Germany, Austria & Eastern Europe**

Wolfgang Müller, Jahrgang 1951, ist seit 1. Oktober 2004 Director Operations 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.

**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.