

dossier de prensa

octubre 2012

VIBO BCD TRAVEL ES UNA AGENCIA DE VIAJES DE NEGOCIOS PRESENTE EN 96 PAÍSES DE LOS CINCO CONTINENTES, CUENTA CON 9.000 CLIENTES Y FACTURA 500 MILLONES DE EUROS

Vibo BCD Travel es la **joint venture** formada por la agencia de viajes del **Grupo Orizonia** y la tercera agencia mundial especializada en viajes de negocios, **BCD Travel**.

Así, **en junio de 2011** ambas compañías reforzaron su posicionamiento en el mercado español aprovechando el know-how local y global que cada una aporta, esperando Vibo BCD Travel consolidar su posición de liderazgo en el sector del business travel.

Con esta alianza el segmento corporativo de la entonces Viajes Iberia, ahora Vibo Viajes, potencia la internacionalización de su actividad de viajes de negocios estando presente actualmente en **96 países de los cinco continentes** a través de Vibo BCD Travel.

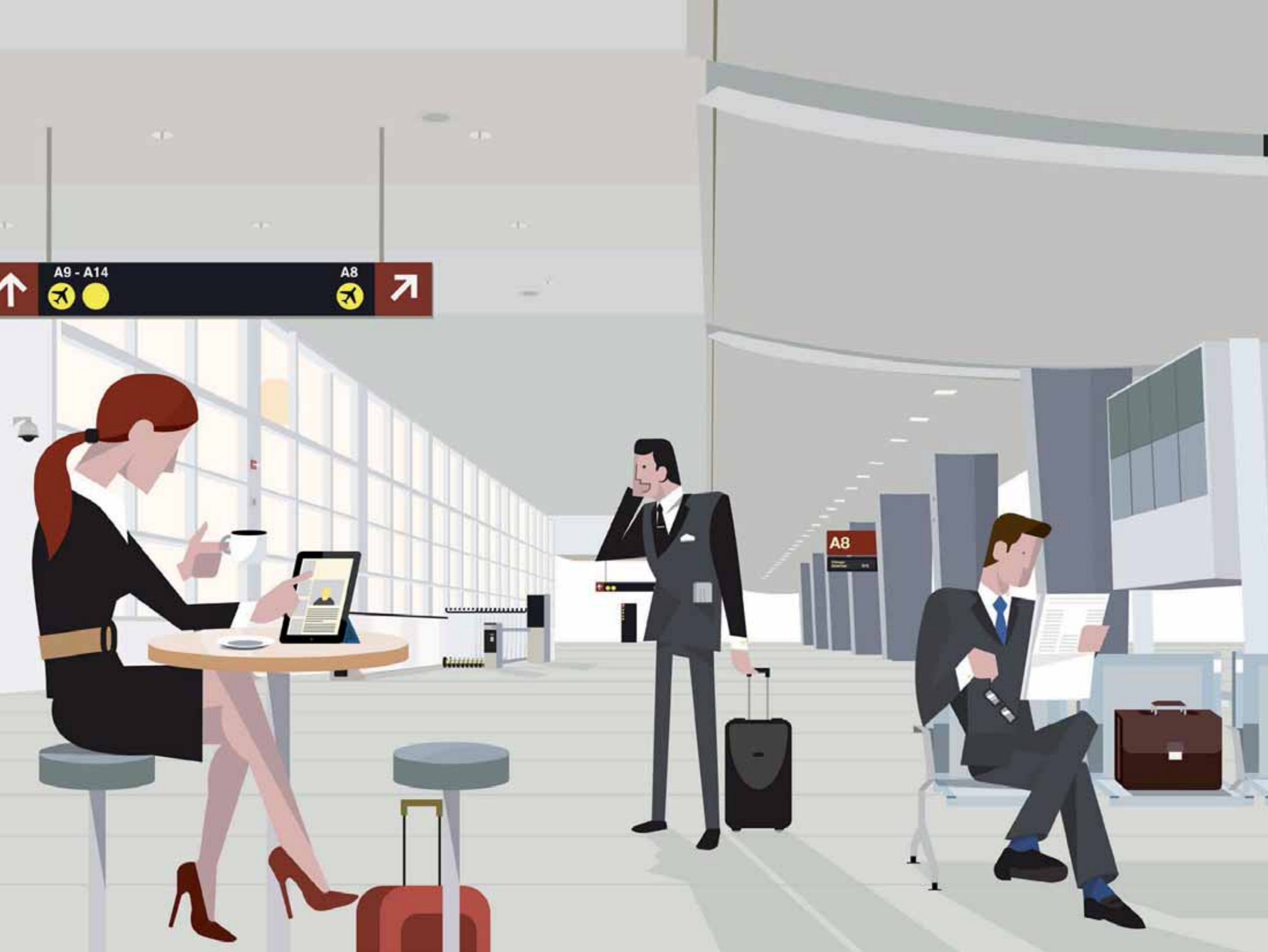
La división cuenta con **9.000 clientes**, en 2011 facturó en torno a **500 millones de euros** y organizó **dos millones servicios**.

Por un lado, la multinacional BCD Travel nació en **2006** tras la compra por parte de **World Travel BTI** de las agencias **TQ3** y **The Travel Company**, lo

que la situó en una posición de liderazgo a nivel mundial con un volumen de facturación de **14.000 millones de dólares**, más de **14.000 empleados** y presencia en **96 países**. Actualmente, es líder en Alemania, Holanda y Bélgica; ocupa el segundo lugar en los países nórdicos; y es la tercera en Estados Unidos, Francia y Gran Bretaña.

Por su parte, **Viajes Iberia** se convirtió en **abril de 2012 en Vibo Viajes**. No solo se trató de una modificación del nombre de la marca sino, sobre todo, un cambio de mentalidad, de actitud y de la forma de relacionarnos con nuestros clientes. Queremos liderar **la transformación del modelo de “agencia de viajes del siglo XXI”** y este objetivo engloba a todas las divisiones sin excepción.

Queremos reflejar nuestra personalidad, **una agencia de viajes actual, optimista y vital**; que nuestros clientes de hoy y futuros puedan vivir **verdaderas experiencias de compra** en un **entorno idóneo** y con unos **resultados excepcionales para su negocio**.



VIBO BCD TRAVEL, EN CIFRAS

Las **ventas** de la división de los negocios de empresa suponen una parte muy importante dentro del total de Vibo Viajes. Además, el **comportamiento** en el último año ha sido muy **positivo**, siendo uno de los segmentos que ha aportado un crecimiento relevante como contrapunto a un sector castigado por la crisis. Esta división comprende tanto el **negocio movido por Vibo BCD Travel como por la parte del servicio a empresas atendido por la red de tiendas de la división Vacacional**. A pesar de la dureza de 2011, cerró el ejercicio con un crecimiento de dos dígitos, lo que reforzó su liderazgo en el mercado. La entonces Viajes Iberia BCD Travel, ahora Vibo BCD Travel, experimentó **un crecimiento de casi un 40% en ventas** y alcanzó una **facturación de en torno a 500 millones de euros**.

Al año, Vibo BCD Travel gestiona **dos millones de servicios** entre vuelos, reservas de hotel, tren, servicios de restauración en hotel, etc. De éstos, el **25% son servicios internacionales**, de donde proviene el **60% de la facturación de la división**.

En España, la joint venture cuenta con **13 agencias de viajes corporativas, 100 implants/outplants** -es decir, equipos integrados en las oficinas de los grandes clientes-, en torno a 600 trabajadores y está presente en las principales ciudades de la geografía española.

SERVICIOS DE VIBO BCD TRAVEL

La finalidad principal de Vibo BCD Travel es erigirse como el aliado estratégico de las empresas en la optimización de sus políticas de viajes. Por ello, sus servicios se basan en tres pilares básicos:

- 1. Control** porque asegura un **cumplimiento estricto de la política interna del cliente**, ayudándoles a analizar el gasto con proveedores para obtener una visión pormenorizada de su empresa.
- 2. Ahorro** porque pone a disposición de los clientes su conocimiento y experiencia para **minimizar su inversión** en viajes a través de una gestión integral.
- 3. Servicio** ofrecido capaz de proporcionar **numerosas opciones** con las que responder a las necesidades de los clientes, aportando experiencia, solidez y cercanía.

Asimismo, Vibo BCD Travel aporta a sus clientes un gran **valor añadido**:

- 1. Contratación propia**, trabajando **informes de benchmarking** con clientes propios para analizar posibilidades reales de ahorro. Se trata de estudios comparativos con otras cuentas de clientes de sectores similares con el objetivo de analizar posibles vías de ahorro en la contratación (proveedores, anticipación de reserva,...)
- 2. Performance solutions.** Desarrollo continuo de **nuevas herramientas y productos ad hoc** para cada cliente. Se trata de todas las soluciones en las que trabaja el departamento de Desarrollo de Negocio para mejorar procesos y servicios al cliente
- 3. Operaciones.** Departamento que cubre todos los **requerimientos técnicos** del cliente (administrativos, informáticos, de personal para la atención de su cuenta, etc.)
- 4. Reporting** a través de informes ad hoc para empresas y clientes y que a su vez permiten desarrollar **soluciones de control del gasto y eficiencia**.

CLIENTES DE VIBO BCD TRAVEL

Vibo BCD Travel cuenta con tres líneas de negocio:

1. Business travel.

2. Eventos, que incluyen actos, eventos deportivos y farmaindustria e viajes de incentivos de compañías para estimular a sus trabajadores.

3. Vacacional de empresa, que se trata de un servicio exclusivo para empleados de empresas clientes y oficina VIP. En esta área se Trabaja con producto y campañas de la red vacacional Vibo Viajes.

Esta organización facilita que Vibo BCD Travel satisfaga las necesidades de la **empresa**, la del usuario o **persona que viaja**, y la del **Travel Manager** (figura dentro de la empresa cliente que junto con la agencia de viajes gestiona la política de desplazamientos de esa compañía), dando un servicio que se centra en:

- 1.** Trabajar en el antes, el durante y el después del viaje.
- 2.** Cubrir todas las necesidades del cliente.
- 3.** Pensar globalmente para actuar localmente.

En total, Vibo BCD Travel cuenta con un portfolio de 9.000 clientes, en su mayoría procedentes de los sectores de **consultoría, tecnología y telecomunicaciones, organismos públicos y farmaindustria**, con gran peso de compañías internacionales y globales.

El 60% de sus clientes son **grandes cuentas** (algunas de ellas pertenecientes al **Ibex 35**); un 35%, pymes; y un **5%, administraciones públicas**.

El grosso de la facturación de Vibo BCD Travel corresponde a **clientes locales (más del 70%)**. Mientras, el volumen de **clientes globales** (cuentas de empresas a las que se les da servicio en más de un país) representa para Vibo BCD Travel casi el 30% de su facturación, más de **100 millones de euros**. Esta facturación la generan alrededor de **300 clientes**.

JUAN CARLOS GONZÁLEZ, DIRECTOR DE ÁREA DE EMPRESAS DE VIBO VIAJES Y MANAGING DIRECTOR DE VIBO BCD TRAVEL



Juan Carlos González es Licenciado en Administración y Dirección de Empresas (ADE) por la Universidad Complutense de Madrid. Más tarde continuó su formación con un **Máster en Dirección Comercial, en Atlanta (EE.UU.)**.

De 2000 a 2004, González fue director de Contratación y Nuevos Proyectos en Barceló Viajes.

Ya en Vibo Viajes, ejerció su profesión en diversos puestos. De desempeñar el cargo de **adjunto a la Dirección General** pasó a convertirse en **director del área Empresas de Vibo Viajes** en mayo de 2010 y, un año después, en **Managing Director en Vibo BCD Travel**, puestos que continúa ocupando en la actualidad.

SOBRE ORIZONIA



Orizonia es uno de los **mayores grupos turísticos europeos**. La compañía está presente en todos los procesos de la oferta de viajes, ocio y vacaciones a través de siete líneas de negocio: **mayorista, minorista, aérea, receptiva, hotelera, online y cajas regalo**.

Su división minorista, **Vibo Viajes**, posee una red de 950 tiendas en España y Portugal. También están adscritos al grupo siete turoperadores –**Iberojet, Solplan, Viva Tours, Condor, Kirunna y Orizonia Life**, que permiten al grupo ostentar un amplio liderazgo en el sector mayorista nacional, e

Iberojet Internacional, que opera en el mercado Latinoamericano- que ofrecen productos para todos los segmentos del mercado, la aerolínea **Orbest**, la división receptiva **Smilo**, la cadena hotelera **Luabay**, las agencias de viajes por internet **Rumbo.es** y **Viajar.com**– en una sociedad conjunta junto a Grupo Telefónica-, y las cajas regalo **Kaleidoscopio**.

Orizonia factura más **de 2.500 millones de euros** y cuenta con **más de 5.000 empleados** que brindan sus servicios a **más de 8 millones de clientes** cada año.



vibo BCD travel

Ahora Viajes Iberia es **vibo**

Vibo Viajes es una empresa de **ORIZONIA**