



Die Hotelbuchungsplattform für  
kostenbewusste Geschäftsreisende

Pressemitteilung Nr. 1/2015 vom 7. Mai 2015  
Seite 1 von 2

## **Corporate Rates Club mit neuem Webauftritt und mehr Umsatz**

**Die Hotelbuchungsplattform CRC hat ein neues Webdesign, konnte erneut den Jahresumsatz steigern und namhafte Neukunden gewinnen.**

Stralsund (mas) – Die Hotelbuchungsplattform für Geschäftsreisende Corporate Rates Club (CRC) hat eine neue Homepage frei geschaltet. Übersichtlich, aufgeräumt und modern präsentiert sich der neue Webauftritt mit klaren Linien für eine schnelle Orientierung. Für Firmenkunden, Hotels und Reisebüros ist jeweils ein eigener Informationsbereich eingerichtet. Registrierte Kunden kommen direkt auf der Startseite in den geschützten Login-Bereich. Mit dem neuen nutzerfreundlichen Webdesign wird der CRC modernen Kundenanforderungen gerecht und unterstreicht seine Service-Orientierung.

Mit der optischen Neugestaltung gehen auch inhaltliche Neuerungen einher: So können ab sofort die Buchungsverantwortlichen von registrierten Firmenkunden über die neue Profilsuche die Firmenreisenden in der optimierten Profilverwaltung einfach finden. Der Buchungsprozess kann damit wesentlich schneller abgewickelt werden. Reisebüropartnern wird bei Bedarf ein passiver Passenger Name Record (PNR) zur Verfügung gestellt. So kann die Hotelbuchung direkt an die Flugbuchung gekoppelt werden und der Reisende erhält einen einzigen übersichtlichen Reiseplan.

### **Erfolgreiche Bilanz**

Möglich sind die Investitionen für technische Neuerungen durch die positive Umsatz- und Gewinnentwicklungen des CRC: Mit einem Umsatz von 14 Millionen Euro im Jahr 2014 verzeichnet der CRC ein Plus von über 23 Prozent im Vorjahresvergleich. Für das laufende Geschäftsjahr 2015 hat sich CRC Geschäftsführer Michael Krenz einen Jahresumsatz von über 17 Millionen Euro zum Ziel gesetzt und erwartet damit ein weiteres Wachstum von rund 20 Prozent.



Die Hotelbuchungsplattform für  
kostenbewusste Geschäftsreisende

Pressemitteilung Nr. 1/2015 vom 7. Mai 2015  
Seite 2 von 2

### **Neue Kunden mit hohem Buchungsvolumen**

Grund für die kontinuierliche Umsatzsteigerung ist vor allem die Gewinnung neuer Kunden mit hohem Buchungsvolumen. Unter den Neukunden sind zum Beispiel die Techniker Krankenkasse mit 13.042 Mitarbeitern sowie Softwarehaus und IT-Dienstleister Datev mit rund 6.600 Mitarbeitern.

Hauptkriterium der Unternehmen für den Anschluss an den CRC ist in Zeiten anhaltenden Kostendrucks das enorme Einsparpotenzial bei der Buchung von Geschäftsreisehotels in Verbindung mit zentralen Abrechnungsmöglichkeiten zur Prozessoptimierung.

Weitere Informationen zur CRC-Hotelbuchungsplattform für kostenbewusste Geschäftsreisende sind im Internet abrufbar unter [www.crc.ag](http://www.crc.ag) oder unter [www.corporate-rates-club.de](http://www.corporate-rates-club.de).

+++

2.520 Zeichen (Text mit Headline und Intro inkl. Leerzeichen), 44 Zeilen á circa 60 Anschläge

### **Hintergrundinformation CRC:**

Der Corporate Rates Club versteht sich als Buchungsplattform für kostenbewusste Geschäftsreisende und agiert als Einkaufsgemeinschaft. Zu den Auftraggebern gehören namhafte Firmen wie Stage Entertainment GmbH, Veolia Wasser GmbH und Serviceplan GmbH Co. KG. Derzeit kann der Nutzer aus rund 315.000 Übernachtungs-Betrieben jeder Kategorie auswählen. Dabei sind rund 80.000 CRC Vertragshotels zu besonders günstigen Raten direkt buchbar. Der Corporate Rates Club deckt das Geschäftsreisesegment der Stralsunder TourisMarketing Service GmbH ab, zu der auch das touristische Hotelbuchungsportal Tourisline gehört. Weitere Informationen gibt es im Internet unter [www.crc.ag](http://www.crc.ag) oder [www.corporate-rates-club.de](http://www.corporate-rates-club.de) oder telefonisch rund um die Uhr unter 01805 - 00 55 34.