

Thomas Laugesen

Director de ventas de Net Trans para España

“Un 60% de las comisiones de hotel no se llega a cobrar”

Amadeus ha firmado un acuerdo con Net Trans, compañía noruega especializada en la gestión de cobros y liquidaciones de comisiones hoteleras, para que las agencias de viajes obtengan unas condiciones económicas más favorables en la contratación de este servicio a través de su sistema.

El director de ventas de Net Trans para España, Thomas Laugesen, danés de nacimiento, lleva 12 años afincado en nuestro país. Ha trabajado con aerolíneas y grandes cadenas internacionales de agencias de viajes por todo el mundo.

SAVIA: ¿Qué es Net Trans?

Thomas Laugesen: Net Trans ofrece a las agencias un servicio completo a la hora de recuperar sus comisiones hoteleras. Es lo único que hacemos. Basándonos en la información de la agencia perseguimos cada reserva hotelera que han hecho para cobrar la comisión debidamente ganada.

SAVIA: ¿Cuándo se creó y por qué?

T.L.: Net Trans nació en 1999. Viendo que una gran parte de las comisiones de hotel nunca

Basándonos en la información de la agencia, perseguimos cada reserva hotelera para cobrar la comisión debidamente ganada

se llega a cobrar, se llegó a la conclusión de que una solución para las agencias tendría mucho éxito. Desde entonces hemos crecido hasta procesar más de 12 millones de noches de alojamiento anuales de más de 6.500 agencias de viaje repartidas por más de 80 países.

SAVIA: ¿Qué aporta a las agencias de viajes?

T.L.: Cobrar más comisiones (entre un 30 y un 50% más), cobrar más rápido (de una media de 180 días a 90 días), menos costes

bancarios, menos costes administrativos internos y mejores informes ejecutivos.

SAVIA: ¿Y a los hoteles?

T.L.: Las comodidades de tener sólo un punto de interfaz, tener un interfaz automatizado, la fiabilidad de nuestros extractos y menos costes de administración y bancarios.

SAVIA: ¿Cuál es el perfil de sus clientes?

T.L.: Lo clientes de Net Trans cubren todo el espectro, desde los más grandes, como CWT (Carlson Wagonlit Travel) y BCD, a los más pequeños, desde agencias que hacen muchas reservas internacionales a las que sólo hacen reservas domésticas.

SAVIA: ¿En qué países funciona Net Trans?

T.L.: Net Trans trabaja con las reservas de hotel de las agencias en todos los países del mundo.

SAVIA: ¿Qué porcentaje de comisiones no suele cobrarse?

T.L.: Increíblemente, hasta un 60% de las comisiones de hotel debidamente ganadas por la agencias nunca se llega a cobrar.

SAVIA: ¿Qué porcentaje de las comisiones no cobradas consigue recuperar Net Trans?

T.L.: Logramos para las agencias un aumento de ingresos del 30-50% de media en comisiones de hotel.

SAVIA: ¿Cuánto tiempo de media se suele tardar en cobrar estas comisiones?

T.L.: La media en la industria es cobrar alrededor de 180 días después de la reserva, pero con la automatización y la experiencia de Net Trans se reduce a unos 90 días.

SAVIA: ¿Cómo se comercializa Net Trans?

¿Cuáles son las condiciones económicas para los agentes de viajes?

T.L.: No hay ningún cobro para darse de alta, ni en concepto de licencia de *software* ni cuotas mensuales. Net Trans sólo cobra una cantidad mínima y fija por cada reserva confirmada y comisionable.

SAVIA: ¿Las agencias pueden elegir qué comisiones gestiona Net Trans?

T.L.: Nuestra manera principal de operar es manejar todas las reservas de hotel de la agencia, para así garantizar un servicio completo y estandarizado para todas sus reservas de hotel. Aún así, en ciertos casos hay un poco de margen para maniobrar.

SAVIA: ¿Cuánto ahorra la agencia de viajes empleando Net Trans?

T.L.: El ahorro para la agencia es sustancial, sobre todo en costes bancarios y costes de

Net Trans

Net Trans es una solución que permite a la agencia de viajes cobrar de forma rápida, simple y eficaz, las comisiones que le corresponden por cada reserva hotelera realizada.

A través de un pago por cada reserva comisionable a Net Trans, sin cobros por alta ni cuotas mensuales, las agencias logran reducir a la mitad el periodo de tiempo que transcurre hasta el pago de la comisión, aumentando los ingresos por comisiones entre un 30 y un 50%.

administración internos, además de lograr mejores informes ejecutivos.

SAVIA: ¿Cómo es el mercado español en este aspecto?

T.L.: En España las agencias antes tenían la preocupación de poder cobrar las comisiones de hotel, y eso creó una oportunidad para varios actores en el mercado de crecer con el concepto de prepago y *vouchers*. Ahora, con Net Trans, hay más seguridad que nunca para que las agencias cobren las comisiones por las reservas de hotel a través de Amadeus. Esperemos ver un crecimiento sustancial de reservas hoteleras a través de Amadeus sólo por este motivo.

SAVIA: ¿Cómo organizan su servicio de atención al cliente?

T.L.: Net Trans tiene su sede global en Noruega, otro centro en las Filipinas, y oficinas de ventas en varios países estratégicos. Por el valor y potencial que hay en España también hemos invertido en una oficina de ventas aquí.

SAVIA: ¿Qué ventajas supone emplear Net Trans a través de Amadeus?

T.L.: Para los clientes de Amadeus hay tres ventajas principales: el servicio se ofrece a un precio favorable, si la agencia firma con Net Trans antes del 1 de febrero el servicio será gratis hasta el 1 de abril y todas las reservas se procesan automáticamente a través de un vínculo directo de datos, rápido y muy fiable.

SAVIA: ¿Cómo puede la agencia realizarlo?

T.L.: La gestión se puede realizar contactando con el representante de Amadeus o directamente con Net Trans y en 2-3 semanas el servicio estará activo.

