

# Den utdanningsrettede oppstartbedriften Top Hat gjør det bra med Egencia

Top Hat lager en gjennomgående læringsplattform for undervisere. Denne plattformen har spennende innhold, verktøy og aktiviteter som kan brukes til å engasjere studenter både i og utenfor klasserommet. Top Hat ble Egencia-kunde i 2013, og har siden den gang vokst til over 300 ansatte i USA og Canada. De planlegger også å åpne et nytt kontor i Australia.

## UTFORDRINGEN

Opprettelse og utforming av et reiseprogram fra bunnen av

- Å endre mentaliteten når man går fra et fritt til et styrt reiseprogram.
- Å opprettholde drivkraften og smidigheten i et oppstartsmiljø som er i stadig endring.
- Å opprette en reisepolicy fra bunnen av.

## Oversikt og kontroll på reiseutgifter

Egencias konsoliderte rapporter hjelper Top Hat å avdekke besparelspotensialer. De får innsikt i utgiftene, slik at de kan ta strategiske policyvalg som er i tråd med utgiftsmønstrene deres. Rapportene man har tilgang til gjennom Egencia bidrar til å tydeliggjøre hvordan man kan kontrollere disse kostnadene.

## Målbar vekst

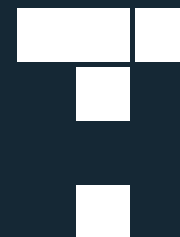
Travel Manager i Top Hat, Russ Tebaldi, har erfaring fra lignende roller og var godt kjent med utfordringene i forbindelse med reiseadministrasjon i små bedrifter. Det kan være vanskelig å ta hensyn til de reisendes ønsker. Etter hvert som man vokser er det avgjørende at man overlater kontrollen til de reisende. Fordi Russ gjorde dette, kunne han fokusere på de mer strategiske sidene ved programmet.



93 %  
online-andel

300

ansatte verden over



TOP HAT

## DERFOR ELSKER DE EGENCIA

### Det er enkelt å informere om policyendringer

Med Egencia har Russ har muligheten til å raskt kunne tilpasse seg nye trender og gjennomføre policyendringer. Han trenger ikke å sette i gang en informasjonskampanje for Top Hats 300 reisende. Det eneste Russ trenger å gjøre når han tatt et strategisk valg, er å endre policyen i reiseportalen og informere godkjennerne, som deretter formidler policyendringene videre til de reisende.

### Innføre langvarige strategiske partnerskap

Egencia tilbyr et sterkt støttenettverk av kontakter som omfatter mer enn Account Management. Da Russ fikk spørsmål om bilutleie, satt hans Account Manager ham i kontakt med deres kontaktperson i Enterprise. I dag er de en viktig samarbeidspartner for Top Hat.

Egencia har mange hotellpartnere i nærheten av Top Hats hovedkontorer i Colorado og Toronto. I tillegg klarte Russ å forhandle fram nye firmapriser med strategiske samarbeidspartnere ved hjelp av reiseinnsikten han fikk gjennom Egencias rapporteringsverktøy. Egencia legger til rette for at Travel Managers kan forhandle fram avtaler slik de selv ønsker, uten hjelp fra Account Manager.

### Hjelp til ekspansjon

Top Hat åpnet nylig et nytt kontor i Australia. Som forventet har de måttet sende folk mellom de tre kontorene sine regelmessig.

«Vi klarte å åpne Australia-kontoret vårt uten for store bekymringer ettersom vi hadde et reiseprogram som allerede fungerte bra for kontorene våre i Nord-Amerika,» sier Russ.

- Top Hat kan raskt identifisere muligheter for kostnadsbesparelser med Egencias rapporteringsverktøy. Med disse verktøyene kan de få oversikt over veksten fra år til år og evaluere verdien av hver enkelt reise. Slik sørger de for at hver dollar teller.
- Reiseinnsikt og gode støttesystemer bidrar til at Russ bruker mindre tid på å administrere forretningsreiseprogrammet og mer tid på den overordnede strategien.
- Ansatte i inntektsskapende stillinger reiser mye med jobben. Hvis man kan identifisere muligheter for innsparinger for denne gruppen, vil det ha mye å si for de totale kostnadsbesparelsene.

«*Jeg har en rekke ulike roller i Top Hat.*

*En av dem er å holde oversikt over reiser for flere enn 300 ansatte.*

*Jeg klarer å balansere oppgavene mine og gjennomføre dem effektivt fordi Egencia gjør det enkelt å holde styr på reiseprogrammet vårt.* »

*– Russ Tebaldi, Travel Manager USA og Canada*

 **EGENCIA**<sup>®</sup>