

Airplus für Vielflieger. Die Karte, die Sie Abhebt.

Der Erfolg in jüngster Zeit bestätigt den eingeschlagenen Weg: Die AirPlus Air Travel Card VertriebsgmbH erzielte 1998 einen Kartenumsatz von mehr als 3,7 Milliarden Schilling, rund 360 Millionen mehr als im Jahr davor. Damit schaffte das Tochterunternehmen von Austrian Airlines und Diners Club einen hervorragenden Jahresumsatz pro Karte.

„Beim Jahresumsatz pro Karte liegen wir eindeutig im Spitzenfeld aller Kreditkarten“, betont Dr. Wolfgang Schneider, Geschäftsführer von AirPlus. „Und bei derzeit knapp 31.000 Kartenbesitzern ist unser Ziel ganz eindeutig darauf ausgerichtet, nicht Massengeschäft zu machen, sondern für den geschäftlichen und privaten Vielflieger ein unverzichtbarer Servicepartner zu sein.“

Die jüngste Ausweitung auf Lauda Air und Tyrolean Airways kommt dem Wunsch großer Unternehmen zugute, die AirPlus als wichtigen Partner bei Reisebuchung, -abwicklung und -abrechnung für ihre Mitarbeiter betrachten. Laut Dr. Schneider tätigen seine Top-30-Kunden einen Umsatz von rund einer Milliarde Schilling. Darunter sind neben Steyr-Daimler-Puch, der Bauholding oder Philips auch einige Bundesministerien zu finden.

Auch die neue Positionierung „AirPlus. Die Karte, die Sie abhebt.“ sowie die hochwertige Werbewelt mit kostbarem Tuch, roter Kordel und markigen Sprüchen unterstreichen die Exklusivität der Karte und ihren Anspruch, nicht für jeden, aber für viele die beste zu sein. Das Zauberwort dabei lautet „Mehrfachnutzen“ – nicht eine dicke Briefftasche mit vielen Karten ist in Hinkunft gefragt, sondern Multifunktionalität. Und dank der rasanten Weiterentwicklung im Bereich der Chipkarten bietet sich AirPlus noch jede Menge Möglichkeiten!

Bereits das bisherige „Travel Management Information System – TMIS“, das eine exakte Zuordnung und übersichtliche Darstellung aller Reise- und Repräsentationsspesen ermöglichte, erfreute sich bei den AirPlus-Firmenkunden großer Beliebtheit. Das neue „TMIS 2000“ ist noch flexibler, überträgt die Daten auf Wunsch per Diskette oder Modem und sorgt somit für deren Integrierung in die hauseigene Buchhaltung des Kunden. Eine eigene TMIS-Präsentation auf CD-ROM steht allen Interessenten zur Verfügung.

Stillstand bedeutet Rückschritt – auch für AirPlus. Unverändert stehen die Zeichen daher auf Expansion. Ausgewählte Zielgruppen sollen intensiv angesprochen und von den Möglichkeiten der AirPlus Kartenfamilie überzeugt werden. Rund 2.500 Neukunden pro Jahr sind ein Ziel, das dank der markanten Vorzüge von AirPlus auch realistisch scheint.

Vorteile für Karteninhaber

- Business-class-check-in bei Austrian Airlines und Lauda Air
- Wartelistenpriorität bei Austrian Airlines, Lauda Air und Tyrolean
- 10 kg Freigepäck bei den drei Airlines
- Gratiszutritt zu über 80 Diners Club Lounges weltweit
- 5 % Sonderkondition in allen österreichischen Duty Free Shops
- 15 % Sonderkondition in allen Airstet Betrieben
- Global One Calling Card ohne Jahresgebühr
- Umfassender Versicherungsschutz und vieles mehr!