

## Sparen wie die Großen: Best Western Business Advantage

**Neuer Webauftritt in frischem Look: Über das Programm Best Western Business Advantage profitieren kleine und mittlere Unternehmen, die in rund 4.500 Hotels von Best Western Hotels & Resorts weltweit einen Preisvorteil von zehn Prozent auf die beste verfügbare Tagesrate buchen können. Darüber hinaus erhalten Entscheider und Reisende bei Anmeldung bereits 500 Willkommenspunkte bei einem der größten Bonusprogramme der Hotellerie, Best Western Rewards.**

**Eschborn, 4. September 2019.** Weniger Reisekosten, mehr Vorteile – Best Western Hotels Central Europe bietet sein frisch überarbeitetes Programm für kleine und mittlere Unternehmen an: Mittelständische Unternehmen profitieren mit dem Best Western Business Advantage weiterhin von den Preisvorteilen der weltweiten Hotelkette. Unternehmen, die das Programm nutzen, sichern sich einen Preisvorteil von zehn Prozent gegenüber der besten verfügbaren Tagesrate in rund 4.500 Hotels von Best Western Hotels & Resorts weltweit. Das Firmenvorteilspreis-Programm richtet sich an kleine und mittelständische Unternehmen, deren Mitarbeiter regelmäßig reisen, aber kein Übernachtungsvolumen in definierten Destinationen wie Großkunden vorweisen können. Außerdem profitieren sowohl Mitarbeiter als auch Entscheider vom weltweiten Loyalitätsprogramm der Gruppe: Sie nehmen jeweils mit Anmeldung am Business Advantage auch automatisch am Best Western Rewards Bonusprogramm teil. Dem Entscheider wie auch dem Reisenden werden als Willkommensgeschenk 500 Punkte gutgeschrieben, während letzterer dann bei jeder Übernachtung in den Best Western Hotels weltweit weitere Punkte sammeln kann. Schon ab wenigen Aufenthalten können die gesammelten Punkte in Freiübernachtungen eingelöst werden. Dem Entscheider im Unternehmen werden zehn Prozent aller gesammelten Punkte seiner reisenden Mitarbeiter gutgeschrieben. Unternehmen, die das Programm Best Western Business Advantage nutzen möchten, registrieren sich kostenfrei über die neu gestaltete Webseite [www.bestwestern.de/bwba](http://www.bestwestern.de/bwba). Nach der Anmeldung erhält der Teilnehmer bereits einen Gutscheincode für zehn Prozent Rabatt, der sofort als Preisvorteil auf die erste Buchung angerechnet werden kann. Auf der passwortgeschützten Buchungsseite hat er bequemen Zugriff auf den Best Western Business Advantage Preis und damit auf die Sonderkonditionen – ohne Vertragsbindung.

### **Auf Geschäftsreisen punkten**

Best Western Hotels & Resorts bietet eines der größten Bonusprogramme der Hotellerie mit weltweit mehr als 40 Millionen Mitgliedern. So können Vielreisende und auch die Nutzer des Business Advantage-Programms bei Best Western Rewards Punkte bei jeder Übernachtung sammeln und gegen attraktive Prämien oder Freiübernachtungen in weltweit rund 4.500 Hotels eintauschen. Zu den internationalen Kooperationspartnern von Best Western Rewards aus der Luftfahrtindustrie gehören die Kundenprogramme von insgesamt mehr als 20 Airlines, zum Beispiel von American Airlines, British Airways und Lufthansa. Weitere Kooperationsunternehmen sind die Autovermieter Avis und Sixt sowie Deutschlands größtes Bonussystem Payback.

**Das folgende Pressebild steht für Sie zum Download zur Verfügung:**

*Bildunterschrift: Vorteilsprogramm Best Western Business Advantage: Kleine und mittlere Unternehmen erhalten in rund 4.500 Hotels von Best Western Hotels & Resorts weltweit einen Preisvorteil von bis zu zehn Prozent auf die beste verfügbare Tagesrate.*

**Weiteres Bildmaterial steht zum Download bereit unter:**

[www.bestwestern.de/Bildmaterial](http://www.bestwestern.de/Bildmaterial)

### **Über Best Western Hotels & Resorts:**

*Best Western Hotels & Resorts mit Hauptsitz in Phoenix, Arizona, ist eine internationale Hotelgruppe mit einem globalen Netzwerk von rund 4.500 Hotels in knapp 100 Ländern weltweit. \* Insgesamt gehören zur Markenfamilie von Best Western Hotels & Resorts weltweit sowohl Full Brands als auch Soft Brands für alle Kategorien. So bietet Best Western 16 Hotelmarken, die die Anforderungen und Bedürfnisse von Hotelentwicklern und Gästen in aller Welt erfüllen. Zu den Best Western Markenhotels gehören Best Western®, Best Western Plus®, Best Western Premier®, Executive Residency by Best Western®, VÄ«b®, GL , Aiden<sup>SM</sup>, Sadie<sup>SM</sup>, BW Premier Collection® und BW Signature Collection®. Durch die kürzliche Übernahme bietet Best Western nun auch WorldHotels® Luxury, WorldHotels Elite und WorldHotels Distinctive Marken an. Zudem ergänzen die Franchisemarken Sure Hotel®, Sure Hotel Plus® und Sure Hotel Collection® das Portfolio der Gruppe. \*\* Diese Marken-Diversität bietet Hotelbetreibern, Entwicklern und Investoren die Möglichkeit, das richtige Konzept für das eigene Produkt auszuwählen. Gleichzeitig erleichtert das breitgefächerte Portfolio dem Reisenden die Wahl des passenden Hotels. Alle Hotels unter dem Dach von Best Western Hotels & Resorts weltweit sind unternehmerisch unabhängig und individuell geführt. Best Western feiert mehr als 70 Jahre Gastfreundschaft und bietet seinen Hoteliers weltweit operative Dienstleistungen sowie Vertriebs- und Marketing-Unterstützung sowie mehrfach ausgezeichnete und preisgekrönte Online- und mobile Buchungsmöglichkeiten.*

*Best Western Hotels Central Europe GmbH betreut insgesamt rund 230 Hotels in den zehn Ländern Deutschland, Kroatien, Liechtenstein, Luxemburg, Österreich, Slowakei, Slowenien, Schweiz, Tschechien und Ungarn unter einem gemeinsamen Unternehmensdach. Neben dem deutschen Hauptsitz in Eschborn gibt es ein regionales Länderbüro in Wien, Österreich. Alle Tagungs-, Stadt- und Ferienhotels der Gruppe garantieren weltweit einheitliche Qualitätsstandards und behalten gleichzeitig ihren individuellen Stil und ihre Eigenständigkeit.*

*Als Dienstleistungspartner von Hotels verfolgt Best Western Hotels & Resorts das Ziel, den wirtschaftlichen Erfolg und die Wettbewerbsfähigkeit der Partnerhotels zu steigern. Über den Markenanschluss profitieren die einzelnen Hotels von den umfassenden Marketing- und Verkaufsaktivitäten für alle relevanten Marktsegmente und Zielgruppen. Für alle relevanten Marktsegmente werden modernste Vertriebs- und Kommunikationswege bereitgestellt. Alle Hotels sind über elektronische Distributionssysteme in den weltweiten Reservierungssystemen sowie im Internet und Partner optimal präsentiert und buchbar. Außerdem profitieren Hotels von dem stetigen Ausbau der eigenen Vertriebskanäle und der Social Media Aktivitäten, strategischem Revenue Management, eigenen Reservierungszentralen, Qualitätsberatung und einem umfassenden Schulungsangebot. Das Loyalitätsprogramm für Vielreisende, Best Western Rewards mit weltweit mehr als 40 Millionen Mitgliedern, ist eines der größten Kundenbindungsprogramme der Reisebranche. Weitere Informationen: [www.bestwestern.de](http://www.bestwestern.de) und [www.bestwestern.com](http://www.bestwestern.com)*

*\* Die Zahlen sind Schätzwerte, die schwanken können und Hotels beinhalten, die sich derzeit in der Entwicklungspipeline befinden.*

*\*\*Alle Hotels der Marken Best Western, WorldHotels und Sure Hotels sind privat geführt und werden unabhängig betrieben. Außerhalb von Europa werden die Hotels der Marken Sure Hotels mit dem Namen SureStay geführt.*

### **Weitere Informationen und Pressekontakt:**

**Best Western Hotels Central Europe GmbH**

*Deutschland | Kroatien | Liechtenstein | Luxemburg | Österreich | Slowakei | Slowenien | Schweiz | Tschechien | Ungarn*

Anke Cimal, Head of Corporate Communications

Tina Weik, Senior Manager Corporate Communications  
Frankfurter Straße 10-14, 65760 Eschborn, Deutschland  
Tel. +49 (61 96) 47 24 -301, Fax +49 (61 96) 47 24 129  
E-Mail: [presse@bestwestern.de](mailto:presse@bestwestern.de)