

Sparen, sparen, sparen...

Travel Management auch für kleine Unternehmen

Wenn es um Kostensenkungen geht, betrachten Unternehmer die Ausgaben für Geschäftsreisen besonders kritisch. Aber auch in Krisenzeiten muss gereist werden und die Geschäftsreisekosten ändern sich kaum. Deshalb heißt es an anderer Stelle anzusetzen: Kosten müssen besser gemanagt werden, und dabei ist ein aktives Reisemanagement gefragt.

Insbesondere kleinere Unternehmen beziehungsweise Unternehmen mit einem geringeren Geschäftsreisefrequenz kommen nutzen die Möglichkeiten des Reisemanagements noch zu wenig – und fast die Hälfte dieser Unternehmen hat auch keine speziellen Richtlinien in Bezug auf Geschäftsreisen, hat AirPlus in seiner neuesten Marktuntersuchung zum Geschäftsreisemanagement herausgefunden.

Während große Unternehmen schon länger aktives Reisemanagement betreiben, also ihre Reiseausgaben mit Hilfe spezieller Instrumente analysieren sowie unternehmensinternen Kostenkontrollen durchführen, sieht das bei kleinen und mittleren Unternehmen noch anders aus. Zwar hat auch hier die Senkung der Reisekosten Priorität, aber gerade einmal 36 Prozent der befragten KMU nutzen in diesem Zusammenhang Analysetools – im Gegensatz zu Unternehmen mit

sehr hohen Ausgaben für Geschäftsreisen, von denen 91 Prozent ihre Kosten analysieren und 61 Prozent entsprechende Instrumente nutzen.

»Kleine und mittlere Unternehmen können ebenfalls von einem aktiven Reisemanagement profitieren«, sagt Stephan Kowalski, Gründer und Geschäftsführer des Geschäftsreisebüros BTO24. »Allerdings lohnen sich für viele die teuren Analysetools nicht.« KMU wollen wissen, welche Geschäftsreisekosten in einem bestimmten Zeitraum entstanden sind, wer gereist ist und ob die Ausgaben angemessen waren. Diese Informationen bietet er zum Beispiel seinen Kunden als Reporting auf Excel-Basis, ein Service, der sehr gut angenommen wird.

Direkte und indirekte Kosten. Kowalski hat sechs Jahre im Bereich Travel Management gearbeitet, bevor er im Jahr 2000 sein Geschäftsreise-

büro gründete. Von Anfang an war er davon überzeugt, dass auch kleine Unternehmen Travel Management benötigen und über angemessene Analysen Möglichkeiten finden können, ihre Reisekosten zu minimieren und Geschäftsreisen effektiver zu gestalten. Kleinkunden reisen generell preiswerter als Mitarbeiter großer Firmen, da sie meist Economy fliegen und zeitlich flexibler sind, ist Kowalskis Erfahrung. Mit der Inanspruchnahme der Dienstleistungen eines Geschäftsreisebüros kann der Kunde zudem bei den direkten Reisekosten sparen. Zwar sind Eigenrecherche und Buchung im Internet nicht schwer, die bestmöglichen Konditionen bekommen Geschäftsreisende aber dort nicht automatisch.

BTO24 arbeitet unter anderem eng mit dem Flugticketgroßhändler Aerticket zusammen und profitiert von dessen Kontingenten. Für den speziellen China-Service, der vor anderthalb Jahren ins Leben gerufen wurde – und der neben Reise- und Hotelbuchung bei Bedarf auch interkulturelles Coaching und individuelle Reisevorbereitung umfasst sowie einen für jeden Kunden einzeln erstellten Newsletter mit Informationen über Reiseziel, kulturelle Highlights und die jeweilige Branche des Kunden –, gibt es eine Zusammenarbeit mit einem chinesischen Partner in Dalian. Damit können auch innerchinesische Strecken und Hotels zu sehr guten Konditionen angeboten werden. Wer zudem zeitlich flexibel ist und seinen Reiseternin erst festlegt, nachdem Preise recherchiert wurden, kann seine Reisekosten ebenfalls um einiges verringern.

Foto: CC/Pt



Geschäftsreisende wählen verstärkt entlegene Regionen und Städte – hier Hohhot in der Inneren Mongolei – als Alternativdestination zu bekannten Wirtschaftszentren in China. Das ist ein Ergebnis der neuen BTO24-Studie zum Travel Management von KMU.

Als Möglichkeiten, die indirekten Reisekosten zu beeinflussen, nennt Stephan Kowalski die Reiseabrechnung mit einfacher Softwareunterstützung, Firmenkreditkarten mit langem Zahlungsziel, die zudem Transparenz schaffen, aber auch die Optimierung der Reisekostenabrechnung im Unternehmen. Oft sind gerade in kleinen Unternehmen über die Jahre Strukturen gewachsen, die dem veränderten Reiseaufkommen nicht mehr gerecht werden. Hier bietet sein Unternehmen den Kunden Beratung an. Wer also seine Reisekosten senken will, sollte auch an die Optimierung der Prozesskosten denken, denn bei optimaler Abrechnung können diese um 60 bis 70 Prozent gesenkt werden.

Virtuell versus real. Als aufgrund der europaweiten Flugverbote Mitte April viele Geschäftsreisende Alternativen suchten, meldeten die Anbieter von Videokonferenzlösungen umgehend ein sattes Buchungsplus. Mit Video-

konferenzen lassen sich bis zu 75 Prozent der Reisekosten einsparen, heißt es. Das klingt verlockend, aber sind virtuelle Konferenzen einem Treffen von Angesicht zu Angesicht in jedem Fall vorzuziehen? »Nicht unbedingt«, sagt Hans-Jürgen Gutleben, Bereichsleiter Geschäftsreisen bei der Derpart Reisevertriebs GmbH. »Zwar gibt es Marktbedingungen, die die Idee virtueller Konferenzen unterstützen. Allerdings muss im Vorfeld sehr genau geschaut werden, ob diese Alternativen Thema und Ziel gerecht werden.«

Telefonkonferenzen sind ohne großen Aufwand möglich. Sie bieten sich bei regelmäßigen, kurzen Absprachen an, eignen sich aber nicht für diskussionsintensive Themen. Webkonferenzen erfordern stabile Systemlandschaften. Sie sind nur bei ausreichender Vorbereitung der Teilnehmer und Einhaltung fester Regeln effektiv. Videokonferenzen, die interaktivste Form der virtuellen Kommunikation, erfordern sehr hohe Investitionen,

gibt Gutleben zu bedenken, zudem sind die Unterhaltskosten für Anlagen und der Schulungsbedarf bei den Teilnehmern hoch. Die Geschäftspartner müssen ebenfalls über die notwendige Technik verfügen und vor allem bereit sein, auf diese Art zu kommunizieren.

Moderne IT- und Kommunikationstechnologien können unter bestimmten Voraussetzungen das Reisen ersetzen. Sie sind zum Beispiel sinnvoll bei internen Meetings. Gegen virtuelle Konferenzen spreche aber, dass sich Teilnehmer stärker als bei realen Konferenzen konzentrieren müssen und komplexe Themen nur unzureichend diskutiert werden können. Funktionierende Wirtschaftsbeziehungen leben immer auch vom persönlichen Kontakt. Wer sparen will, indem er Reisen intelligent vermeidet, sollte sich an seinen Geschäftszielen orientieren und dann von Fall zu Fall entscheiden. ■ rei

www.bto24.de
www.dts24.de

Skønnest.

Oder **am komfortabelsten**, genau wie unsere **Business Class**. In unserer Airbus A330/A340 Langstreckenflotte reisen Sie bequem in **Business Sleeper-Sitzen** und kommen in den Genuss ausgewählter Speisen und Getränke. Mit anderen Worten – **die komfortabelste Art zu fliegen**.

Wir fliegen Sie täglich ab 8 deutschen Städten über unser attraktives Drehkreuz Kopenhagen nach **Peking**. Via Peking bieten wir Ihnen **hervorragende Anschlüsse** und Durchgangstarife zu über 25 Destinationen in China an.



Kopenhagen Stockholm Bangkok Peking Tokio

flysas.de

SAS

Scandinavian Airlines

A STAR ALLIANCE MEMBER