



+49 221 2077 555
Haben Sie eine Frage?



Ausgabe: 01/2016, März
Text: Jürgen Baltes

Ist der Billigflug am Ende wirklich billig, wenn Start und Ziel im Nirgendwo liegen? Muss man unbedingt 10 Euro beim Hotel sparen, um sie beim Taxi dann wieder draufzulegen? Welche Reise ist überhaupt die günstigste, schnellste, beste – auch in Bezug auf Produktivität, Kreativität oder Gesundheit? Antworten gibt das »Total Trip Management«.

Als Ryanair 1999 mit unverschämt günstigen Preisen ihre London-Stansted-Flüge von Hahn im Hunsrück startete, begannen Travel Manager haufenweise Tickets zu kaufen. Teilweise sogar prophylaktisch für jeden Tag, der Rest wurde einfach weggeworfen. Doch können solche Rechnungen aufgehen? Können Billigpreise die teils exorbitanten Reisezeiten zu Flughäfen jenseits jedweder Verkehrsknotenpunkte aufwiegen? Wer zum Flughafen Hahn will, braucht von Frankfurt immerhin anderthalb Stunden. Und von Stansted noch mal eine gute Stunde in die Londoner City. Lohnt sich das alles, wenn zum Beispiel British Airways oder Lufthansa für nur wenig höhere Preise von Frankfurt zum London City Airport fliegen, quasi direkt ins Bankenviertel?



Impulsgeber: Michael
Schramek, Geschäftsführer
Eco Libro

Boom der Door-to-Door-Technologien

Was im Ryanair-Fall noch recht plakativ ausfällt, ist oft wesentlich komplexer. Etwa im Falle eines Sales-Managers, der Montag früh von seinem Wohnort bei Rastatt nach Hamburg muss. Er könnte den 8.35-Uhr-Flieger von Karlsruhe nehmen und dann per Taxi zum Kunden; was knapp werden könnte. Frühere Flüge starten ab Stuttgart – bei deutlich längerer Anfahrt. Oder doch Frankfurt oder Basel, wo Easyjet abhebt? Oder startet er die 650 Kilometer lieber in seinem Dienstwagen durch? Und wie steht's eigentlich mit der Bahn? Der ICE ab Karlsruhe braucht viereinhalb Stunden; das könnte der Mann gut zum Arbeiten nutzen. Oder Aufbruch doch schon am Sonntag, Übernachtung im Hotel und morgens entspannt zum Kunden? Doch dann müsste der Sales-Profi auch noch eine Herberge buchen, die günstig ist und gut erreichbar.



© Eco Libro

Diese Gedanken dürften vielen Entscheidern vertraut sein: Es scheint nahezu unmöglich, im Vorfeld einer Reise die jeweils optimale Entscheidung zu treffen. Neue Door-to-Door-Technologien dürften dies aber schon sehr bald ändern. Denn rund zehn Jahre, nachdem mit Routerank die erste Suchmaschine zur ganzheitlichen

Reiseplanung an den Start gegangen ist, beschäftigt dies heute eine ganze Generation neuartiger Door-to-Door-Systeme. Ob Qixxit der Bahn, Moovel von Daimler, Go Euro, From A to B oder das Portal Moovit, an dem sich kürzlich BMW und Nokia beteiligt haben. Allein die Namen der Investoren lassen erahnen, dass hier Großes geplant wird.



© Illustration: Kirsten Semmler • Vektordaten und Hintergrundbild: Shutterstock.com

Das Ziel: die informierte Entscheidung

Das renommierte Massachusetts Institute of Technology (MIT) hat das bereits 2010 erkannt und Routerank-Gründer Jochen Mundinger für seinen Ansatz unter die 35 Top-Innovatoren der Technikwelt gewählt. Denn seine Software, die alle möglichen Mobilitätsangebote zusammenfügt – ob Flüge, Taxis, S-Bahnen oder auch alternative Transportmöglichkeiten wie Uber – zielte von Anfang an darauf, einen »Fehler im System« zu korrigieren: dass »die Geschäftsreiseplanung klassischerweise auf Basis sehr unvollständiger Informationen erfolgt«. Mundingers Plan dagegen: sämtliche Kosten eines jeden Trips bereits im Vorfeld zu ermitteln, damit Reisende »eine informierte Entscheidung« treffen können.

Die schnellsten, günstigsten, ökologischsten oder bequemsten Reisealternativen spuckt Routerank daher in Sekundenschnelle aus, und zwar nicht von Airport zu Airport oder Bahnhof zu Bahnhof, sondern exakt von Tür zu Tür. »Oft denken die Leute ja, dass man mit dem Flieger in einer Stunde am Ziel sei, in der Bahn dagegen sechs Stunden durchs Land zuckele«, sagt Mundinger. Wenn dann aber die tatsächliche Rechnung zum Beispiel 4:30 Stunden zu 5:15 Stunden laute und gleichzeitig noch wertvolle Arbeitszeit gewonnen werde, ändere sich die Einstellung recht schnell.

»In der Door-to-Door-Reiseplanung liegt die Zukunft«, prophezeit auch Michael Schramek, Geschäftsführer des Beratungsunternehmens Eco Libro. Er ist »beeindruckt, was hier in kurzer Zeit entstanden ist«. Auch wenn im Moment vielleicht noch manches unvollständig und unausgereift erscheine, werde man bereits in zwei oder drei Jahren »eine ganz neue Welt« vorfinden, ist Schramek überzeugt. Und die wird seiner Ansicht nach vor allem die Reiseplanung der Unternehmen verändern.

Nicht nur Reisezeiten und Kosten zählen, sondern auch Zufriedenheit und Gesundheit

Für Schramek, der gern ganzheitlich denkt, geht es dabei aber »nicht nur um das Optimieren von Reisezeiten und Kosten«. Zunehmend werde er mit Themen wie Zufriedenheit und Gesundheit der Reisenden konfrontiert. So hat Eco Libro mit der Universität Bonn 2300 Berufstätige befragt und herausgefunden, dass diejenigen, die sich auf dem Weg zur Arbeit moderat bewegen, etwa mit dem Rad

fahren, ein Drittel weniger Krankheitstage melden. »Auch das gehört zu einem Total-Cost-of-Trip-Ansatz dazu«, so der Berater. Und auch »der Einfluss des Verkehrsmittels auf Produktivität und Kreativität« ist für Schramek ein Thema. Unternehmen lebten schließlich von der Kreativität ihrer Mitarbeiter. Um kreativ werden zu können, brauchten aber gerade Wissensarbeiter Impulse. Und die entstünden durch Begegnungen und Sinneseindrücke. »Jemand, der nur im Auto unterwegs ist, hat keine Chance, Kontakte zu knüpfen oder Orte, die er bereist, wirklich zu erleben«, gibt Schramek zu bedenken. Seiner Ansicht nach kann es unter Total-Cost-of-Trip-Gesichtspunkten daher besser sein, einem Mitarbeiter ein Hotel und eine entspannende Bahnfahrt zu spendieren als ihn nachts auf eine stundenlange Autofahrt nach Hause zu schicken.



Ganzheitlicher Ansatz: Michael Müller, Travel Manager Daiichi Sankyo

© Johannes Kühner

Mit oder ohne Übernachtung?

Dass zum Beispiel die Frage der Übernachtung derzeit kaum nach derlei Gesichtspunkten entschieden wird, hat eine von HRS unter tausend britischen Geschäftsreisenden durchgeführte Studie ergeben. Demnach müssen diese im Schnitt bis zu drei Stunden Fahrzeit pro Strecke absolvieren, bevor eine Übernachtung gestattet wird. Bei Europareisen wird ein Hotelzimmer im Schnitt erst ab zweieinhalb Stunden Flugzeit genehmigt.

Um eine Hotelbuchung zu vermeiden, muteten Unternehmen ihren Mitarbeitern recht viel zu, kommentiert Jon West, Managing-Director von HRS in Großbritannien, das Ergebnis. Schließlich bedeuteten Ganztagestermine mit Hin- und Rückreise oft enormen Stress für die Reisenden.

Michael Müller, Travel Manager des Pharmakonzerns Daiichi Sankyo, hat den ganzheitlichen Ansatz verstanden. Gerade hat er ein neues Mobilitätskonzept für die Mitarbeiter gestrickt und ist dafür vom Travel Industry Club zum Travel Manager des Jahres 2015 gekürt worden. Seine Philosophie: Die Reisenden sollen

selbst entscheiden können, wie sie unterwegs sein möchten. Dazu erhalten sie individuelle »Mobilitätsbudgets«, die sie nach ihren Bedürfnissen flexibel einsetzen können. Zusätzlich fördern will Müller dabei diejenigen, die besonders umwelt- und gesundheitsbewusst unterwegs sind.

Eine Frage der Firmenkultur

»Total Trip Management« ist somit nicht nur eine Frage von Effizienz, Zeit und Kosten, sondern auch eine der Firmenkultur. Den Reisenden gehe es heute meist darum, schnell wieder zu Hause zu sein, ihren Travel Managern hingegen darum, die Kosten niedrig zu halten, weiß Experte Schramek. Doch möglicherweise spielten für das Wohl von Unternehmen wie Mitarbeitern am Ende andere Faktoren eine wichtigere Rolle, glaubt er. Dazu müssten Travel Manager aber an anderen Kriterien gemessen werden als lediglich den direkten Einsparungen, die sie im Laufe eines Geschäftsjahres erzielt haben.

Die Prozesse nicht vergessen

Wer Geschäftsreisen aus einer ganzheitlichen Perspektive betrachtet, wird auch um die Prozesskosten nicht herumkommen. Genehmigung, Buchung, Abwicklung und Abrechnung von Geschäftsreisen verursachen oft überraschend hohe Kosten. So hat eine Studie der GBTA Foundation mit HRS allein für die Reisekostenabrechnung Kosten von 53 Euro ermittelt – pro Vorgang. »Auf der Suche nach Einsparungen schauen die meisten Unternehmen nur auf die direkten Kosten«, weiß HRS Geschäftsführer Tobias Ragge. Dabei schlummere in der Prozessoptimierung oft viel mehr Potenzial. Der Schlüssel hierfür ist laut Ragge ein

automatisierter digitaler Prozess, der manuelle Eingaben und das Anheften von Belegen überflüssig macht. Whitepaper kostenlos auf hrs.de/payment.



© Illustration: Kirsten Semmler • Vektordaten und Hintergrundbild: Shutterstock.com

Hotel: Die Lage entscheidet

Das Hotel ist ein wichtiger Baustein in der Reisekette. Immerhin entfällt ein Viertel der knapp fünfzig Milliarden Euro, die Firmen allein hierzulande jährlich für Geschäftsreisen ausgeben, auf die Übernachtung.

Unter Total-Cost-of-Trip-Aspekten kann das Hotel wesentlich zu effizientem Reisen beitragen. Das beginnt mit der Lage: Während ein Haus vielleicht günstig liegt und vom Airport schnell ohne Umstieg erreichbar sei, erfordere ein anderes unter Umständen zweimaliges Umsteigen oder eine teure Taxifahrt – das lohne sich trotz eventuell günstigerer Rate dann nicht, rechnet Christian Heymach, Solution Expert Sourcing bei HRS. »Doch wie soll ein Travel Manager etwa im Frankfurter Headoffice dies erkennen, wenn er entscheiden muss, welche Häuser er in Jakarta akzeptiert?«

Im Sourcing-Tool zeigt HRS seinen Kunden daher auf einen Blick die Lage der einzelnen Häuser an und kann für 600 Destinationen die Taxikosten – etwa zu Flughafen oder Firmenstandort – mit anzeigen. »Das gibt schon mal eine gute Orientierung«, ist Heymach überzeugt. Der Total-Cost-Ansatz betrifft laut Heymach aber auch Einkauf und Buchung von zusätzlichen Leistungen: »Manche Kunden verhandeln Parkplatz, Wäscheservice, Abendessen oder auch die Nutzung des Fitnessstudios mit.« Doch da gelte es abzuwägen: In der City könne der Parkplatz sinnvoll sein, und manche brauchten das Fitnessstudio fürs Wohlbefinden. Andere Leistungen wie etwa Frühstück und WLAN gehören üblicherweise zum Standard. Eventuell könne es für Firmen auch wirtschaftlicher sein, die volle Verpflegungspauschale zu zahlen und Raten ohne Frühstück auszuhandeln. »Im Prinzip geht es um die Abwägung, entweder maximale Savings zu erzielen oder dem Reisenden ein standardisiertes Produkt zu bieten, bei dem er zum Beispiel nicht das WLAN extra mit seiner privaten Kreditkarte zahlen muss.« Um einen Daten-Overload zu vermeiden, empfiehlt Heymach, bei Ausschreibungen nur Dinge abzufragen, welche die Entscheidung tatsächlich beeinflussen.

Haben Sie Fragen?

Vorname *

E-Mail *

Nachname *

Firma *

Telefon

Ihre Nachricht

Abschicken



Newsletter

Presse (<http://hrs.de/presse/>)

Datenschutz & Sicherheit (</de/datenschutz-sicherheit>)

Impressum (</de/impressum>)

© HRS 2016