

White Paper zur Beschaffungsoptimierung

Reisekosten – ein vernachlässigtes Potenzial

- ✓ **Richtig den Rotstift bei Reisekosten ansetzen**

Thanh-Duy Tran
Alexander Tomzik

Oktober, 2007



Reisekosten – ein ungenutztes Potenzial

Die Zahlen machen stutzig: Fast alle Mittelständler glauben, dass die Geschäftsreisekosten in der nächsten Zeit steigen werden. Das zeigt eine aktuelle Geschäftsreiseanalyse des Verbands Deutsches Reisemanagement (VDR). Und trotzdem sind fast 70% von ihnen der Ansicht, dass sie diesem Kostenblock hilflos ausgeliefert seien, und ergreifen keine Maßnahmen zur Kostenoptimierung.

Mit ihren häufig großen Reiseaufkommen haben mittelständische Unternehmen vielfach ein deutlich größeres Verhandlungspotenzial als gemeinhin angenommen. Die häufige Klage, dass man nicht Hunderte von Flügen und Übernachtungen wie die Großunternehmen in die Waagschale werfen könne, ist nicht berechtigt.

Nach Angaben des VDR kostet eine Geschäftsreise durchschnittlich 347 €. Mittelständler mit bis zu 500 Mitarbeitern geben mit durchschnittlich 498 € sogar mehr Geld für Geschäftsreisen aus als größere Unternehmen. Einsparpotenzial ist also vorhanden. Woran kann es liegen, dass Unternehmer das Ressort „Geschäftsreise“ so vernachlässigen?

Man kann nur das managen, was man messen kann bzw. was man kennt. Doch die Ausgaben für Transport, Übernachtung, Verpflegungspauschalen oder Reisebüro-Gebühren sind in den wenigsten Unternehmen verfügbar. Dazu kommen unstrukturierte Reisebuchungen, zu wenig qualifiziertes Personal, das sich mit Geschäftsreisen auskennt, und unklare Verantwortlichkeiten. Kostspielige Prozesse werden nicht hinterfragt, Workflows sind ineffizient und Verhandlungschancen werden nicht wahrgenommen. Die Kostenfalle ist hausgemacht: In anderen Bereichen kennt man sich besser aus und es wird mit Lieferanten viel hartnäckiger verhandelt.



In Projekten arbeiten häufig unsere Analysten mehrere Tage und wälzen Reisekostenordner, um diese Abrechnung für Abrechnung manuell abzutippen. Diese Fleißarbeit wird allerdings schnell mit Erfolg belohnt.

Einige typische Beispiele

- Mitarbeiter buchen ihre Hotels auf eigene Faust vor Ort, ohne Frühbucher- oder Mengenrabatte zu nutzen (überlässt man dies dem Mitarbeiter, wird das nächste und sicherlich nicht kostengünstigste Hotel gebucht).

- Es werden volle Spesen abgerechnet, obwohl abends und/oder mittags ein Geschäftsessen stattgefunden hat.
- Die Auswahl der Flug- und Mietwagengesellschaft wird nach Bonus-Meilenvergabe und nicht nach Kostenkriterien entschieden.
- Auszahlung von Übernachtungspauschalen, obwohl das tatsächlich gebuchte Hotel deutlich günstiger war.
- Mitarbeiter rechnen Hoteltelefonate oder private Mobilfunkgespräche ab, obwohl eine lokale Telefonkarte um 80-90% günstiger gewesen wäre.

Stundenlange Informationsbeschaffung übers Internet, umständliche Genehmigungsverfahren oder das Absegnen der Reise durch den Chef erübrigen sich, wenn klare Reiserichtlinien als Grundlage für das Controlling formuliert werden. Dafür müssen die meisten Unternehmen jedoch zunächst einmal ihre Abläufe überdenken und die Reisequalität bestimmen. Oft ist beispielsweise nicht einmal festgesetzt, wer Business und wer Economy fliegt oder wer in 4-Sterne und wer in 5-Sterne Hotels übernachtet.

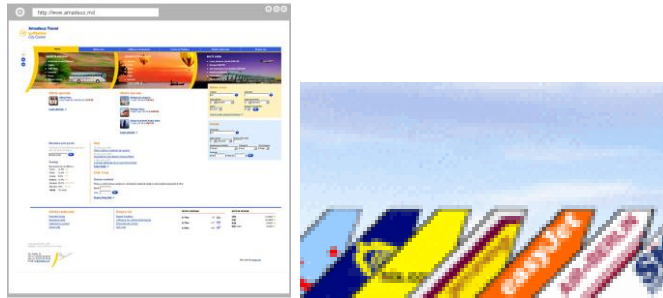
Je klarer das Procedere definiert ist, desto weniger Abstimmungsaufwand ergibt sich. In den Reiserichtlinien sind folgende Punkte zu klären:

- ✓ Welche Reisen können selbstverantwortlich gebucht werden?
- ✓ Wer genehmigt wann die Reise?
- ✓ Wo liegt die Obergrenze der direkten Reisekosten (Reiseklasse Bahn, Flug, Hotel und Mietwagen)?
- ✓ Vorgaben für die Reisekostenabrechnung.
- ✓ Zu erstattende Kosten (Bewirtung, Verpflegung).

Es sind auch entsprechende Sanktionen bei abweichendem Verhalten festzusetzen. Es „menschelt“ sehr beim Reisen. Einige Mitarbeiter versuchen, sich überall Vorteile zu verschaffen. Wichtig ist, dass die Regeln im Unternehmen verbindlich für alle fixiert und kommuniziert werden. Reiserichtlinien gibt es zwar in vielen Unternehmen. Sie werden jedoch häufig nicht beachtet, weil sie irgendwo in einer Schublade verschwinden und nicht gelebt werden.

Die Aktualisierung des Reiseablaufs sollte immer gewährleistet sein. Der Faktor Schnelligkeit spielt eine immer größere Rolle im Geschäftsreisesektor. Verträge mit Hotels oder Fluglinien lohnen sich kaum noch. Wichtiger ist es, den besten tagesaktuellen Preis zu buchen. Um vom aktuellen Marktangebot zu profitieren, ist das Festlegen der Buchungswege besonders wichtig. Bei unseren Kunden überwiegt noch die Zusammenarbeit mit Reisebüros, die ihre Möglichkeiten meist nur auf Global-Distribution-Systeme, internationale Buchungssysteme wie Amadeus, stützen. Was dadurch auf der Strecke bleibt, ist die Komplettinformation für den Besteller, denn die Reisebüros vermitteln i.d.R. beispielsweise keine Flüge mit Low-Cost-Airlines.

amadeus



Auch die Reisebüro-Gebühren lassen sich beeinflussen, je nachdem wie man bucht. Bestellt man zum Beispiel vom Büro aus online seinen Flugschein, muss festgelegt werden, ob das Reisebüro vor dem Ausstellen des Tickets noch einmal einen „optimierenden“ Blick auf die Buchung werfen soll. Dadurch wird eine direkte Kostenoptimierung durch die Fachkenntnis gesichert. Es handelt sich dann allerdings nicht mehr um eine reine Online-Buchung, die „Transaction Fee“ wird höher. Deshalb sollte jede Firma für sich möglichst genau definieren, welche Dienstleistung sie vom Reisebüro benötigt. Fallen in einem Unternehmen häufig komplexere Auslandsreisen an, bei denen Umbuchungen möglich sein sollen, empfiehlt sich der Partner Reisebüro. Regelmäßige Bahnfahrten auf beliebten „Rennstrecken“ müssen natürlich nicht über das Reisebüro gebucht werden, dies können die Mitarbeiter selbst erledigen. Um Kosten zu senken, ist auch das eigene Reisebüro anzufordern, Low-Cost-Carrier zu berücksichtigen.

Oftmals kann man aber auch direkt mit einem Anbieter Sonderkonditionen aushandeln oder spezielle Angebote für kleine und mittlere Unternehmen nutzen. Beliebt bei vielen Unternehmen ist der HRS Hotel Reservation Service (www.hrs.de), bei dem in mehr als 150.000 Hotels weltweit Übernachtungen zu Niedrigpreisen gebucht werden können. Wenn Unternehmen sich zudem kostenlos an das weltweite Buchungssystem von HRS anschließen und dadurch ihre Firma mit einem „eigenen“ Reservierungssystem ausstatten, können sie darin online suchen und buchen sowie firmeneigene Hotel-Preisvereinbarungen integrieren.



Der best-buy ist durch ständig aktualisierte Preise garantiert. Auch die Bahn bietet dem Mittelstand mit bahn.corporate-online einen einfachen Zugang zum Ticket, indem Fahrkarten direkt am PC über das neue Firmenkundenportal gekauft werden können. Und die Lufthansa spricht mit Partner PlusBenefit alle Firmen an, deren Flugumsatz unter 50.000€ pro Jahr liegt.

Gerade für kleine Unternehmen ist die Mitgliedschaft im VDR (www.vdr-service.de) interessant. Für 1.000€ jährlich erhalten sie eine Palette von Serviceleistungen. Durch den gemeinsamen Einkauf erhalten sie bei Flügen bis zu 60% Ermäßigung gegenüber den uneingeschränkten Tarifen bei gleicher Flexibilität. Auch bei Mietwagen sind bis zu 35% Optimierungspotenziale im Bereich der Reisekosten

Rabatt möglich. Nachfragen lohnt sich immer, noch mehr aber zahlt sich das Nachdenken darüber aus, wie man die Abläufe und Kosten für Reisen besser strukturiert und steuert.

Bei Reisebudgets zwischen 200.000€ bis 2,5 Mio. € lassen sich bei mittelständischen Unternehmen erhebliche Kosten auf diesem Gebiet einsparen. Wichtig ist eine ganzheitliche und konsequente Herangehensweise. Je nach Unternehmen liegen die Einsparpotenziale in diesem Bereich zwischen 10% und 40%!!!

Über Kloepfel Consulting

Kloepfel Consulting ist eine auf Beschaffungsoptimierung spezialisierte Unternehmensberatung mit lokalen Partnerunternehmen in den wichtigsten internationalen Beschaffungsmärkten. Für seine Kunden erarbeitet Kloepfel Consulting pragmatische Lösungen zur Kostenoptimierung im Einkauf.

Fokus der Beratungsleistung ist die Umsetzung von Kostenoptimierungspotenzialen im Einkauf. Berater von Kloepfel Consulting sind Spezialisten in allen beschaffungsrelevanten Themen, wie z.B. Lieferantenmanagement, Globale Beschaffung, Beschaffungsreorganisation, Prozessdesign, Beschaffungscontrolling, Produkt-Wertanalysen, Lieferantenverträge, Make-or-Buy-Analysen, etc.

Egal welche Form der Beratung von Kloepfel Consulting angeboten wird, primäres Ziel ist die 100%ige Messbarkeit der umzusetzenden Leistungen. Nur bei klar definierter Messbarkeit, offeriert Kloepfel Consulting seinen Kunden ein Projekt.

Kunden von Kloepfel Consulting profitieren von einem erfolgsabhängigen Honorarmodell, bei dem, auf Jahresbasis, nie mehr als 50% der tatsächlichen Einsparungen als Honorar abgerechnet werden. Eine durchgeführte Analyse wird nur dann berechnet, wenn der Kunde auch einen klaren Nutzen erfahren hat.

Mithilfe seiner internationalen Analyse- und Sourcingpartner bietet Kloepfel Consulting seinen Kunden lokales Know-How der wichtigsten internationalen Beschaffungsmärkte. Die Leistung der lokalen Beschaffungsexperten reicht von der Lieferantenrecherche, über das Qualitätsmanagement bis hin zum Aufbau von Logistik- und Lagerprozessen.

Besuchen Sie uns auf www.kloepfel-consulting.com !!

**Für Ihre Fragen stehen wir gern zur Verfügung, Sie erreichen uns unter:
info@kloepfel-consulting.com**