

## Globale Trends im Geschäftsreisebereich

2007 Ausgabe I

**Die Angst ist verflogen**, eine latente Unsicherheit befällt nur mehr selten die Reisenden, der Reisesektor per se bewegt sich wieder erfolgreich auf einem Niveau ähnlich dem, vor dem schicksalhaften 11. September.

Dennoch, in einer Zeit, in der der weltweit sich verbreitende Terrorismus, die Preissteigerungen der Ölindustrie und die dramatischen ökologischen Veränderungen mit nahezu apokalyptischen Prognosen unser Leben direkt oder indirekt beeinflussen, ist die Sicherheit oberstes Gebot und dies ganz besonders im Reisesektor.

Die veränderten Umweltbedingungen fordern gegenüber Umwelt und Gesellschaft verantwortungsvolles unternehmerisches Handeln - Corporate Social Responsibility (CSR) – und CSR muß Teil der Unternehmensziele und somit auch der Geschäftsreise werden. CSR muß als Beitrag aus den Verpflichtungen des Kyoto Protokolls verstanden werden.

### Verlagerung der Wirtschaftsmächte

China, Indien und Brasilien, Märkte, die in der Vergangenheit im weltweiten Vergleich nur sekundär wichtig waren, sind zu ernst zu nehmenden Wirtschaftsmächten geworden. Kostenanstieg und Wettbewerbsdruck wirken sich in immer stärkerem Maß auf alle Bereiche eines Unternehmens aus, auch auf die Bereiche Personalausgaben und Reisekosten.

Was stellen wir diesen Veränderungen jetzt und heute und in der Zukunft entgegen? Welche Maßnahmen müssen getroffen werden, damit ein Unternehmen den globalen Umwälzungen standhält? Noch wird unterschätzt, daß mit der Globalisierung Geschäftsreisen von fundamentaler Bedeutung sind, selbst dann, wenn diese mit großen Kosten verbunden sind.

Neben den zwei größten Kostenblöcken eines Unternehmens Personal und IT bleibt der Dritte nämlich der der Geschäftsreiseausgaben oftmals unberücksichtigt. Und gerade bei den Geschäftsreiseausgaben liegt das Einsparpotential bei 50 %, welches aufgrund fehlender Transparenz, geringem Fachwissen und mangelnder Personalkapazität nicht erkannt ja sogar verkannt wird.

### Versteckte Potentiale

Im Gegensatz zu den traditionellen Einkaufsbereichen wie Anlagen, Büromaterial oder IT, die einer professionellen Bearbeitung unterliegen, um mögliche Einsparpotentiale sofort zu erkennen und umzusetzen, gilt dies nicht für die nicht-traditionellen Einkaufsbereichen, wie z. B. der Geschäftsreisebereich. Würde dieser Sektor einer professionellen Bearbeitung in Bezug auf die Aushandlung von Verträgen, die Auswahl der bestmöglichen Lieferanten unterliegen, könnten die versteckten Potentiale erkannt und die Effizienz maßgeblich gesteigert werden. Nicht zuletzt würde dieser Prozess eine positive Auswirkung auf die Gesamtkosten mit sich bringen.

## **Geschäftsmodelle der Zukunft**

Hier geht es nicht um kurzfristig wirksame Einsparungen, vielmehr muß es das Ziel sein, durch langfristige, zielorientierte und nachvollziehbare Zusammenarbeit zwischen Unternehmen und Lieferanten aus den jeweiligen individuellen Strategien gemeinsame Ziele zu ermitteln, um einen nachhaltigen Erfolg zu generieren. Zur Sicherstellung der gemeinsam prognostizierten Einsparungen und um gleichzeitig eine langfristig nachhaltige und respektvolle Zusammenarbeit zu garantieren, müssen quantitative und qualitative Zielvereinbarungen (External Balanced Scorecard) zwischen den beiden Partnern getroffen werden. Auch dies eine Herausforderung für die Zukunft.

Die interne Prozesskette der Reiseaktivitäten eines Unternehmens muss transparent, die zuständigen Einkaufsbereiche über die tatsächlichen Daten und Fakten informiert sein. Nur so können im Zuge eines Ausschreibungsprozesses Forderungen gegenüber Lieferanten gemacht werden, die als Zielgrößen gelten können und müssen. Fehlgeführte Lieferantenerwartungen stehen dem Prozess der Kosteneinsparung diametral gegenüber und werden das Gesamtergebnis eines Unternehmens mittel- und langfristig schmälern.

*The Quartely* bietet Ihnen vierteljährlich einen Einblick in aktuelle Trends und Entwicklungen im Geschäftsreisebereich. Unsere Artikel basieren auf unseren praktischen Erfahrungen mit weltweit führenden Unternehmen.

Weitere Informationen und Lösungsansätze erhalten Sie direkt bei uns.  
Besuchen Sie uns auf [www.duntontinnus.com](http://www.duntontinnus.com). Wir freuen uns von Ihnen zu hören.