

Das Auto-Plus-Programm

Travelmanagement | Dienstwagen und -reise sind oft im Einkauf angesiedelt. Wenn der Flottenmanager nun beides steuern soll, ist ein Berater wie Rüdiger Mahnicke gefragt.

Kostenlogik | Wenn Firmen ihre Gesamtausgaben für Mobilität der Mitarbeiter bündeln, braucht es mehr als nur ein gemeinsames Kostenkonto

— Dem Thema Reisen hat sich Berater Rüdiger Mahnicke früh verschrieben. Seit 2008 ist er Inhaber der Beratungsagentur Steinberg & Partner aus Niederlevez in der Holsteinischen Schweiz. Zuvor war er unter anderem Finance Manager beim dänischen Produzenten für Medizinprodukte Coloplast und kaufmännischer Leiter bei diversen Reisebürounternehmen.

Travel- und Flottenmanagement sind auch die Bereiche, welche seine Auftraggeber gern vereinen möchten. „Ganz oft kümmert sich mein Ansprechpartner für die Flotte bereits um die Dienstreisen oder er soll Fuhrpark und Travelmanagement künftig zusammenführen“, berichtet Mahnicke. Was bilanztechnisch und aus Werte des zentralen Einkaufs nachvollziehbar ist, stellt den Fuhrparkleiter indes oft vor ganz neue Herausforderungen. „Im Einkauf, und hieraus stammen die meisten meiner Kunden, ist es relativ normal, wenn Warengruppen aus einem Bereich, hier also der Mobilität, zusammengefasst werden. Was das für die Praxis bedeutet, ist dann Teil meiner Aufgabe“, so der Berater. Wobei die Firmen den Nutzen des Travelmanagements doch recht unterschiedlich bewerten (siehe Grafik 3).

Grundsätzlich gibt es für die Firmen zwei Wege, mit der Gesamtheit der Mobilitäts-

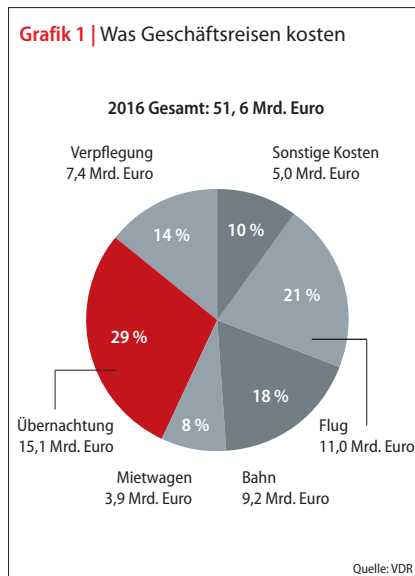
fragen umzugehen. „Entweder ich source alle Prozesse so weit wie möglich aus oder ich handle meine Bereiche selbst“. Am Beispiel des Einkaufs erläutert Mahnicke, welche Komplexität entsteht, wenn man sich für die zweite Option entscheidet: „Ein effektiver Schritt beim Neuwageneinkauf ist es, per Multi-Bid-Verfahren maximal vier Leasinggeber ins Boot zu holen. Das bringt dauer-

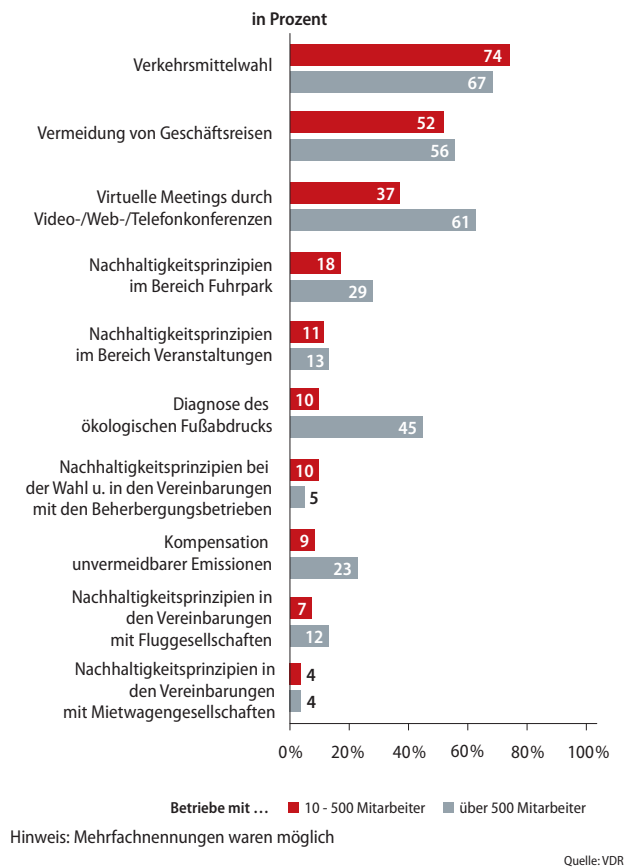
haft gute Einkaufspreise, erzeugt aber hohe Komplexität in der Abwicklung, die ich mit einer passenden Fuhrparksoftware aber steuern kann.“ Deren Auswahl und die Einführung für das Flottenteam ist Aufgabe von Mahnicke. „Die Einführung solcher Software ist anspruchsvoll und lohnt sich nach meinem Dafürhalten erst bei Flotten mit mindestens 500 Einheiten. Ist der Fuhrpark kleiner, würde ich zum Outsourcing tendieren.“

Vollkosten betrachten | Wählt man die Inhouse-Lösung, sind neben den Einkaufsauch die Prozesskosten entscheidend. „Da gerade bei den Leasingraten der Markt sehr aktiv ist, kann ich damit sehr große Einkaufsvorteile erzielen, diese muss ich aber mit dem Mehraufwand für das Handhaben der Prozesse gegenrechnen“, betont der Fachmann. Und gewisse Maßnahmen brauchen Zeit, bis sie wirksam werden, so etwa die elektronische Fahrzeugakte. „Bei einigen Kunden haben wir diese eingeführt und gemerkt, dass sie erst mit dem turnusmäßigen Wechsel der Fahrzeuge langsam fester Bestandteil der Flotte wurde. So dass sich ihr kompletter Vorteil erst zeitverzögert einstellt.“

Ein langer Atem ist hier also gefragt. Ansonsten sieht Mahnicke bei Fuhrparkleitern, die künftig die Reiseaktivitäten im Travelmanagement mitverantworten sollen, zumeist

Grafik 1 | Was Geschäftsreisen kosten



Grafik 2 | Nachhaltigkeitsstrategien der Firmen bei den Dienstreisen

Grafik 3 | Welchen Nutzen versprechen sich Firmen vom Travelmanagement?


gute Voraussetzungen dafür: „Die Flottenmanager kommen oft vom Auto, was sich vom Thema Reise gar nicht so stark unterscheidet, denn die Kernkompetenz liegt in der Steuerung von mehreren Dienstleistern. Darüber hinaus muss ich natürlich die internen Prozesse entwickeln.“ Angst sollten die Fuhrparkleiter vor dem riesigen Markt indes nicht haben – auch wenn insgesamt gewaltige 51,6 Milliarden Euro (siehe Grafik 1) laut dem Verband Deutsches Reisemanagement im vergangenen Jahr für Geschäftsreisen ausgegeben wurden.

Eingriffe ins Private | Hierbei hilft es laut Mahnicke, dass beide Bereiche eine emotionale Komponente besitzen. Denn es ist eben nicht nur wichtig, welchen Dienstwagen ich mir konfigurieren darf, sondern auch, in welcher Klasse von Hotel ich auf einer Dienstreise übernachten darf. Schließlich greifen die beiden Ebenen oftmals direkt in das Privatleben der Mitarbeiter ein.

„Zu welchem Preis ich einen Flug buchen darf und welche Art von Hotel ich reservieren kann, entscheiden natürlich auch darüber, wie viel Zeit ich für die Dienstreise insgesamt benötige und dann komme ich sehr schnell in die Freizeit des Mitarbeiters herein.“ Ein geschicktes Taktieren ist also gefragt. Die Herausforderungen fürs Travelmanage-

ment sieht Mahnicke deshalb in zweierlei Hinsicht: „Zum einen gibt es die erwähnte große Anzahl von Dienstleistern, mit denen ich zusammenarbeiten kann, was das Lieferantenmanagement komplex macht. Deshalb muss ich hier verstehen, wie der Markt tickt. Sprich, ich muss klären: Mit welchen Airlines brauche ich Verträge und wann lohnt es sich, die Dienstleistungen zu buchen? Das Ganze gilt es, stimmig und verständlich in eine Reiserichtlinie zu packen, die – ähnlich wie die Dienstwagenüberlas-

Dienstwagen und Dienstreise ähneln sich bei ihrer emotionalen Ebene für den Mitarbeiter.

sungsvereinbarung – der Mitarbeiter nachvollziehen können muss. Denn anders als beim einmaligen Unterschreiben eines Leasingvertrages trifft der Mitarbeiter auf Dienstreisen ständig Entscheidungen, die alle im Sinne der Vorgaben laufen sollten.“

Überblick | Der Reisende soll also zum Zeitpunkt der Buchung stets die richtige Wahl für sich und das Unternehmen treffen. Damit geht der zweite wesentliche Punkt beim Zusammenlegen von Flotte und Travel einher: Nämlich der Vorgabe, den Überblick

zu behalten. „Um erfolgreich im Travelmanagement zu sein, muss ich mir selbst Benchmarks definieren und mit Hilfe dieser Kennzahlen die Prozesse steuern. Das erfordert eine gewisse Erfahrung“, so der Profi.

Ein weiterer Punkt tangiert beide Ebenen: die Vermeidung (siehe Grafik 2). Stehen in der Car Policy dafür die CO₂-Grenzen, so lassen sich beispielsweise mit Video-Konferenzen Dienstreisen einsparen. Um hier im Bilde zu bleiben, helfen Web-Applikationen, wie die Buchungsseite der Deutschen Bahn, die auch in eine Online-Buchungslösung integriert werden kann. Aber natürlich eignet sich nicht jedes Tool für Geschäftsreisen. „Wenn beispielsweise Flugsuchmaschinen günstigere Verbindungen anzeigen, die ich aber nicht stornieren kann, dann bringt das wenig“, mahnt der Norddeutsche. Es sei daher immer notwendig, eine speziell auf die Geschäftsreise zugeschnittene Web-Applikation zu implementieren.

Am Ende sollte ich dem Mitarbeiter trotz der nötigen Regularien nicht allzu viele Prozesse vorschreiben. „Wir haben bei unseren Kunden beobachtet, dass es für viele Mitarbeiter weniger wichtig ist, welche Sonderkonditionen sie erhalten, als dass das Buchen und Reisen selbst so einfach und selbstbestimmt wie möglich stattfinden kann.“ |rs