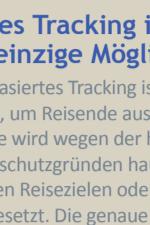


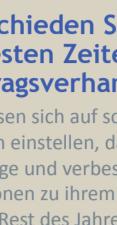
Zur Lage der globalen Reisebranche



Aktives Tracking ist nicht die einzige Möglichkeit

Aktives, GPS-basiertes Tracking ist nicht unbedingt der beste Weg, um Reisende ausfindig zu machen. Diese Methode wird wegen der hohen Kosten und aus Datenschutzgründen hauptsächlich bei risikoreichen Reisezielen oder für wichtige Reisende eingesetzt. Die genaue Ortung von Mitarbeitern gewinnt jedoch erheblich an Bedeutung. Eine Standortbestimmung im Bedarfsfall beschränkt die Suche auf Mitarbeiter innerhalb einer definierten Region (Geofencing). Hierbei sollten keine Bedenken gegen ein aktives Tracking bestehen, da Unternehmen nur Mitarbeiter betrachten, die sich in der definierten Region aufhalten. Während der Terrorangriffe in Paris wären z. B. nur Reisende in Paris oder in bestimmten Bereichen der Stadt überprüft worden. Neben der geografischen Ortung sind Daten aus Reiseplänen und von Kreditkarten nach wie vor wertvolle Instrumente zur Minderung von Reiserisiken. Manchmal ist es ausreichend, die Reisepläne Ihrer Mitarbeiter zu kennen.

Aktives oder bedarfsgereichtetes Tracking ist nicht immer notwendig. Heben Sie sich das aktive Tracking für die Gelegenheiten auf, bei denen Sie es wirklich brauchen. Ihrer Fürsorgepflicht werden Sie am besten durch ein umfassendes Travel Risk Management-Programm gerecht, das aus Risikobewertung, Risikovermeidung und Kommunikation besteht.



Verabschieden Sie sich von festen Zeiten für Vertragsverhandlungen

Einkäufer müssen sich auf schwierigere Verhandlungen einstellen, da Supplier eine starke Nachfrage und verbesserte Analysefunktionen zu ihrem Vorteil nutzen. Wenn Sie den Rest des Jahres als „einkaufsfreie Zeit“ betrachten, werfen Sie Geld zum Fenster hinaus. Nutzen Sie einige der Daten, die auch Anbieter zum Ertragsmanagement verwenden. Überwachen Sie Ihr Programm laufend und passen Sie es ständig an – so, wie auch Supplier ihre Preise ständig überwachen und anpassen. Ziehen Sie ein Benchmarking der Preise gegenüber anderen Anbietern in Betracht und machen Sie Ihre bevorzugten Hotelpartner dafür verantwortlich, wenn die von ihnen angeboten Marktraten unter Ihren Raten liegen und damit besser sind. Überwachen Sie die Verfügbarkeit von bevorzugten Tarifen, um Lücken bei der Einhaltung der Vertragsbedingungen zu finden. Passen Sie die Auswahl Ihrer Hotels an, wenn sich Ihre Reisegewohnheiten ändern. Arbeiten Sie ganzjährig mit Ihren Daten, um Einsparungen zu erzielen.



Der Aufstieg von „Dialog mit Handelspartnern“ in der Reiseindustrie

Der Dialog mit dem Reisenden ist heute vor, während und nach der Reise auch für viele Anbieter wichtiger denn je. Reiseunternehmen investieren große Summen in Messaging-Technologie, um Verbrauchern das bieten zu können, was diese in zunehmendem Maße erwarten: eine Kombination aus Live- und automatisiertem Support durch digitale Interaktion. Fluggesellschaften, OTAs¹ und Reisebüros investieren ebenfalls. Stellen Sie sich vor, welche Vorteile dies für Geschäftsreisen birgt. Durch diese Interaktionen können Expedienten Reisenden helfen, kluge Buchungsentscheidungen zu treffen und so Zeit für die Suche und Buchung zu reduzieren. Geschäftsbüros können Reisende effektiver unterstützen, wenn sie es am meisten brauchen: bei einer Störung im Reiseverlauf. Eine bessere Unterstützung der Reisenden erhöht das Vertrauen in das Programm, fördert die Sicherheit auf Reisen und unterstützt bessere Kaufentscheidungen. Mit Apps für Geschäftsreisen (wie TripSource von BCD Travel) können Travel Manager und Travel Management Companies umgehend in direkten Kontakt mit Reisenden treten. Sie können einzelnen Reisenden relevante und sachbezogene Nachrichten senden, damit diese die für das Unternehmen richtigen Entscheidungen treffen.

¹Online Travel Agencies

Flugreisen



Wir gehen davon aus, dass die Preise für Interkontinentalflüge 2016 in allen Marktsegmenten niedriger liegen werden. Die Prognose für Preise bei regionalen Reisen ist breiter gefächert: Economy-Tarife werden in den meisten Fällen sinken, in einigen Märkten werden aber die Business-Tarife steigen.

Nordamerika

Aufgrund der Anzeichen einer rückläufigen Nachfrage haben wir unsere Preisprognosen für alle Segmente mit Ausnahme regionaler Geschäftsreisen gesenkt.

Lateinamerika

Wir bleiben bei unserer Vorhersage für niedrigere Preise bei Interkontinentalflügen und für steigende regionale Tarife.

Mittlerer Osten

Wir bleiben bei unserer Ansicht, dass die Expansion der Gulf-Carrier zu einer weiteren Senkung der meisten Tarife führen wird.

Afrika

Wir gehen immer noch davon aus, dass die Preise in allen Segmenten fallen werden. Da das Wachstum der Low Cost Carrier schwächer ausgefallen ist, als erwartet, haben wir unsere Prognose für regionale Economy-Tarife angepasst.

Europa

Wir haben unsere Prognosen für Preise von Interkontinentalflügen aufgrund des steigenden Wettbewerbs gesenkt. Wir gehen jetzt aber von einem Anstieg der Flugpreise für regionale Geschäftsreisen aus.

Asien

Interkontinentale Flugtarife werden um 3 % fallen. Der Grund sind eine sinkende Nachfrage und ein zunehmender Wettbewerb.

Südwestpazifik

Wir erwarten niedrigere Preise in allen Segmenten mit Ausnahme von regionalen Geschäftsreisen.

Interkontinental

Business

-1 %

Economy

-3 %

Regional

Business

0 %

Economy

-3 %

Bei früher Buchung erwartet man normalerweise einen niedrigeren Flugpreis. Aber das ist nicht immer der Fall, insbesondere in Nordamerika. Der niedrige Ölpreis hat viele Fluggesellschaften dazu veranlasst, Kapazitäten hinzuzufügen, aber in einigen Märkten hat die Nachfrage nicht Schritt gehalten. Das hat sich in Form von geringeren Vorausbuchungen niedergeschlagen. Zur Anregung der Nachfrage und zur Erhöhung der Auslastung bieten Fluggesellschaften daher jetzt in manchen Fällen niedrigere Tarife für kurzfristige Buchungen an. Dank höherer Umbuchungsgebühren verhindern Fluggesellschaften, dass Reisende frühe Buchungen stornieren, um dann zu niedrigeren Tarifn zu buchen.

Zeigt Korrektur unserer früheren Prognose an

Hotel



Wir haben unsere Prognosen für vier Regionen revidiert. Unsere Vorhersage für die Tarife in Europa haben wir von 1-3 % auf 2-4 % angehoben, nachdem wir unsere Prognose für Deutschland und Großbritannien aufgrund einer gesteigerten Nachfrage nach oben korrigiert hatten. Wir haben die Prognose für Lateinamerika von 3-5 % auf 5-7 % erhöht, da die Währungsabwertung zu einer besseren Prognose für Brasilien geführt hat. Aufgrund der stärkeren Nachfrage in Südafrika wurde die Prognose von 2-4 % auf 4-6 % angehoben. Die Aussichten für den Südwestpazifik haben wir aufgrund der hinter den Erwartungen zurückbleibenden Wirtschaftsleistung Neuseelands gesenkt.

Zeigt Korrektur unserer früheren Prognose an

Nordamerika

Nordamerika +4 % bis 6 %
Kanada +1 % bis 3 %
Mexiko +13 % bis 15 %
USA +4 % bis 6 %

Europa

+2 % bis 4 %
Frankreich +1 % bis 3 %
Deutschland +1 % bis 3 %
Großbritannien +3 % bis 6 %

Lateinamerika

+5 % bis 7 %

Argentinien +13 % bis 15 %

Brasilien +4 % bis 6 %

Chile +4 % bis 6 %

Naher Osten

-1 % bis +1 %

Qatar +0 % bis 2 %

Saudi Arabien +0 % bis 2 %

V.A.E. -2 % bis 0 %

Asien

-1 % bis 0 %

China -3 % bis -1 %

Indien -3 % bis -1 %

Japan +8 % bis 10 %

Afrika

+4 % bis 6 %

Nigeria +2 % bis 4 %

Südafrika +4 % bis 6 %

Südwestpazifik

+1 % bis 3 %

Australien +0 % bis 2 %

Neuseeland +2 % bis 4 %

Annahmen zum Wirtschaftswachstum

Weltweites BIP-Wachstum

2015 → 2016

2,4 % 2,3 %

Die Weltwirtschaft wird 2016 etwas langsamer wachsen als 2015. Eine schwache weltweite Nachfrage führt dazu, dass die Wirtschaften der Industrieländer an Schwung verlieren, da es weniger Abnehmer für ihre Exporte gibt. Niedrigere Rohstoffpreise sind dafür verantwortlich, dass die Schwellenmärkte 2016 ein schwächeres Wachstum verzeichnen. Davon wird Lateinamerika am stärksten betroffen sein.

Zeigt Korrektur unserer früheren Annahme an



Nordamerika

2,4 %

2,3 %

2,1 %

Europa

1,5 %

1,9 %

1,8 %

Asien

4,4 %

4,4 %

4,3 %

Lateinamerika

1,1 %

-1,0 %

-1,2 %

Naher Osten

2,8 %

1,9 %

2,5 %

Afrika

4,1 %

3,3 %

3,1 %

Südwestpazifik

2,7 %

2,6 %

2,8 %

Welt

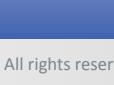
2,5 %

2,4 %

2,3 %

2014 2015 2016

Quelle: Oxford Economics, April 2016



Der Abwärtsdruck auf die Ölpreise bleibt bestehen und spiegelt die Bedenken bezüglich der Nachfrage in einem ohnehin schon übersorgten Markt verstärkt wider. Prognosen sehen den Preis für Brent-Rohöl 2016 zwischen USD 34 und USD 40 pro Barrel. Wir haben unsere Prognose von USD 50 auf USD 40 pro Barrel nach unten korrigiert, da wir der Auffassung sind, dass die bestehende Übersorgung eine Erholung der Preise behindern wird.

Annahmen zum Ölpreis

US\$

40

pro Barrel

Wir haben unsere Annahme nach unten korrigiert



Helfen Sie uns dabei, den Industry Forecast und die Updates noch wertvoller für Sie zu machen. Nehmen Sie sich bitte fünf Minuten Zeit, um uns Ihr Feedback zu geben.