

Seit der Fusion von Det Norske Veritas und Germanischer Lloyd gibt Frank Meyer-Venecia in enger Kooperation mit seinen norwegischen Kollegen im Travel Management die Richtung vor.



DER STEUERMANN

WAS PASSIERT, WENN ZWEI WELTWEIT FÜHRENDE KLASSIFIKATIONS-GESELLSCHAFTEN FUSIONIEREN? WENN EIN UNTERNEHMEN, DAS IN ÜBER 100 LÄNDERN TÄTIG IST, SEIN TRAVEL MANAGEMENT VEREINHEITLICHT? BEIM TRAVEL-ROLLOUT IN DER NEUEN DNV GL LÄUFT FRANK MEYER-VEVECIA ZU GROSSER FORM AUF. NUR MANCHMAL IST DER MANN AUS HAMBURG FÜR SEINE KOLLEGEN ZU SCHNELL.



G

Guten Tag Herr Meyer-Venecia, wann haben Sie zuletzt mit einem Ihrer Kollegen aus dem Travel Management in Norwegen gesprochen?

Wir haben fast täglich E-Mail-Kontakt. Dann tauschen wir uns bei Telefon- und Videokonferenzen aus, die wöchentlich oder 14-tägig ablaufen, und natürlich treffen wir uns auch in Norwegen oder hier in Hamburg. Travel Management ist ein Peoplebusiness. Da geht es nicht nur um Daten und Fakten – es ist wichtig, dass man sich persönlich kennenlernt.

Im September 2013 sind der Germanische Lloyd (GL) und der damalige Konkurrent Det Norske Veritas (DNV) zur DNV GL fusioniert. Wie muss man sich so einen Zusammenschluss im Travel Management vorstellen?

Zunächst einmal als eine große Herausforderung. Der GL war mit rund 6.000 Mitarbeitern in knapp 100 Ländern tätig. Heute haben wir 16.000 Mitarbeiter in über 100 Ländern. In jedem dieser Länder gibt es unterschiedliche Prozesse. Teilweise hatten einzelne Unternehmensbereiche wie »Maritime« und »Oil and Gas« komplett eigenständige Organisationsstrukturen. Stellen Sie sich das mal zwei vor – einmal für den Germanischen Lloyd und einmal für den DNV! In China hatte der GL rund zehn Standorte. Mindestens die gleiche Anzahl hat der DNV mit eingebracht. Diese führen wir jetzt zusammen. Eine gemeinsame Klammer bildet dabei das Travel-Management-Projekt, mit dem wir bereits beim GL begonnen hatten.

Um was für ein Projekt geht es dabei?

Als ich 2008 beim GL anfang, gab es noch kein Travel Management im eigentlichen Sinn. Wir waren damals bereits ein großer, international agierender Konzern, aber gebucht wurde über ein kleines Reisebüro in Hamburg. Per Ausschreibung haben wir dann nach einem globalen Partner gesucht, der uns in allen Travelangelegenheiten begleitet und betreut. Aus dieser Ausschreibung ging BCD Travel als Gewinner hervor. Ab 2010 haben wir dann angefangen, auf BCD Travel umzustellen. Bis zum Merger waren rund 40 Länder abgeschlossen.

Was waren dann die ersten Schritte im Merging-Prozess?

Jeder von uns hat seinen »Zwilling« gesucht, also den Kollegen, der beim jeweils anderen Unternehmen in einer vergleichbaren Funktion arbeitet. Mal sind die Norweger auf die deutschen Kollegen zugegangen, mal war es umgekehrt. Ich hatte mit meiner damaligen Kollegin in Norwegen Kontakt aufgenommen und mich informiert, wie sie das Travel Management organisiert. Anders als beim GL, wo globale Projekte zentral von Hamburg aus gestartet wurden, lief dort alles lokal. Das heißt, jedes Land konnte sein Reisebüro frei wählen.

Auf welche Strategie haben Sie sich geeinigt?

Nun, wir haben die Kollegen nach Hamburg eingeladen, ihnen erst einmal einen Überblick über unser Projekt gegeben und festgestellt, dass es keine vergleichbaren Ansätze in Norwegen gab. Aufgrund unserer guten Erfahrungen mit dem internationalen Rollout



CHECKPOINT DATENSICHERHEIT

Neue Technologien und Social-Media-Plattformen bieten auch neue Angriffsflächen für Cyberkriminalität. Seien Sie den Trends einen Schritt voraus und lesen Sie in der Juli-Ausgabe unseres monatlichen Newsletters **move online**, wie Sie Ihre Daten besser schützen. Den Newsletter **move online** können Sie unter www.bcdtravel.de/move_online oder per QR-Code abonnieren.



- So funktioniert's:
1. QR-Reader herunterladen
 2. Code mit dem Reader scannen
 3. Link wird automatisch geladen



FRANK MEYER-VEVECIA ist beim DNV GL neben dem Travel Management auch für den Einkauf und das Fleetmanagement in Central Europe zuständig. Nach seinem Wechsel zum Germanischen Lloyd im Jahr 2008 hat er im Reise-management des global agierenden Unternehmens neue Standards und Prozesse eingeführt. So international die Arbeit des Vielfliegers ist: Privat liebt er es, mit seinem neuen Motorrad das Umland von Hamburg zu erkunden oder in deutschen Landschaften wie dem Schwarzwald Energie zu tanken.

>100

WELTWEITE STANDARDS

In über 100 Ländern ist DNV GL aktiv. Das Gesamtvolumen aller Reisekosten beträgt rund 100 Mio. Euro.

Ökologische Aspekte werden im Travel Management immer wichtiger: So können sich die Mitarbeiter nachträglich über verschiedene Reporting-Varianten über den CO₂-Ausstoß ihrer getätigten Flugreisen informieren.

beim GL haben wir angeboten, das nun gemeinsam auch für die norwegische Hemisphäre zu übernehmen.

Wie kam das an, wenn die Hamburger das norwegische Travel Management neu aufsetzen wollen? Wie sind Sie vorgegangen?

Zunächst haben wir das Projekt auch der Geschäftsleitung in Norwegen vorgestellt und unter anderem dargelegt, welche Savings und Prozessoptimierungen erreicht werden können, was schnell anerkannt wurde. Wir haben auch einen »Sponsor« bekommen. Das ist in Norwegen immer jemand aus dem Vorstand, der dann für das Projekt verantwortlich ist und sozusagen den Kopf hinhält. Kurz darauf wurde ein gemeinsames Team berufen: mit Kollegen vom DNV, vom GL und den Key Accountern von BCD Travel und einer weiteren Business-Travel-Agentur.

Warum zwei Agenturen?

Durch die Fusion ist der gesamte Reisetat so groß geworden, dass wir beschlossen haben, mit zwei Partnern zusammenzuarbeiten. Neben BCD Travel haben wir also auch das Reisebüro mit ins Boot geholt, mit dem in Norwegen bislang zusammengearbeitet wurde.

Wie ging es dann weiter?

Zunächst sind wir die Länder angegangen, die wir bereits beim Rollout des GL umgestellt hatten. Jedem dieser Länder wollten wir jetzt noch einmal die Möglichkeit geben, sich zwischen beiden Agenturen, die wir als Partner gewonnen hatten, zu entscheiden. Nur in Deutschland und Norwegen waren die jeweiligen Agenturen gesetzt. Ein entscheidender Punkt dabei war, dass sich jedes Land nur für einen Partner entscheiden konnte. Das heißt, wenn beispielsweise in den Niederlanden die Sparte »Maritime« mit BCD Travel zusammenarbeiten

wollte, dann galt dies auch für die Geschäftsfelder »Oil and Gas«, »Energy« und »Business Assurances«.

Weshalb ist Ihnen diese Einschränkung wichtig?

Wir möchten zumindest pro Land die gleichen Online-Booking-Maschinen nutzen, wir möchten die gleichen Ansprechpartner und auch das gleiche Reporting haben.

Sicherlich waren nicht alle Ländervertretungen mit dem neuen Travelprojekt glücklich, oder?

Wenn man einen lokalen Partner hat, mit dem man lange und zufriedenstellend zusammengearbeitet hat, dann ist der aus dem Travel Management vorgegebene Ablösungsprozess nicht so leicht durchzusetzen. Und wir müssen mit guten Argumenten Überzeugungsarbeit leisten.

Was sind denn gute Argumente?

Das sind zum einen Kosteneinsparungen. Aus der Ära des GL gibt es gute und belastbare Ergebnisse. Länder, die bereits bei BCD Travel waren, können durch Konsolidierungen nochmals 5 bis 10 Prozent an Kosten einsparen. Bei Ländern, die lokal gemanagt wurden, sind es in der Regel noch höhere Savings. Zum anderen möchte man im Konzern natürlich transparente Prozesse etablieren. Prozesse, die administrativ weniger aufwendig sind, wie dies bei der Zusammenarbeit mit lokalen Travelbüros oft der Fall ist. Mit dem Reporting, das wir erhalten, ergeben sich zusätzliche Steuerungsmöglichkeiten. Wenn ich mit Fluggesellschaften, Mietwagenfirmen oder Hotelketten global verhandele, lassen sich günstigere Raten erzielen. Sicherheit ist natürlich auch ein ganz wichtiger Punkt. Wir haben über die Travelbüropartner die Möglichkeit zu sehen, wo welcher Mitarbeiter in welchem Land zu welchem Zeitpunkt ist. Kommt es zu Naturkatastrophen, kriegereischen Unru-



SICHERHEIT GLOBAL

DNV GL ist eine weltweit führende Klassifikationsgesellschaft und Beratungsdienstleister der maritimen Industrie. Das Unternehmen mit Hauptsitz in Høvik, Norwegen, ging aus dem Germanischen Lloyd (GL) und Det Norske Veritas (DNV) hervor. Es bietet für die internationale Öl- und Gasindustrie integrierte Dienstleistungen für technische und maritime Sicherheit sowie Risikomanagement und Offshore-Klassifikationen an. Darüber hinaus ist das Unternehmen auch in der Zertifizierung von Lebensmitteln und im Gesundheitsbereich aktiv.

TRAVEL MANAGEMENT FACTS DNV GL

- **Reisevolumen mit BCD Travel:** ca. 11 Mio. €
- **Reisende:** ca. 5.000 Mitarbeiter
- **Hauptdestinationen:** Hamburg, Oslo, London, Arnhem, Houston, Shanghai, Kuala Lumpur
- **Kunde bei BCD Travel:** seit 2010
- **Ausblick:** Rollout auf weitere Länder bis 2018

hen oder Terrorakten wie zuletzt in Brüssel, ist es natürlich wichtig zu wissen, ob Mitarbeiter vor Ort sind und wie sie sicher nach Hause gebracht werden können.

Hat sich auch Ihre Position durch die Fusion verändert? Ist der Travel Manager wichtiger geworden?

... bekannter (lacht). Zumindest mein Name – durch all die Mailings und Konferenzen. Aber ja, auch in Bezug auf das Arbeitsvolumen hat sich einiges verändert. Vor dem Merger habe ich etwa 30 Prozent meiner Zeit im Travel Management gearbeitet. Heute sind es ca. 60 Prozent.

Wie weit sind Sie mit dem Rollout?

Wir haben zu Beginn vier Phasen definiert, in denen wir jeweils eine bestimmte Gruppe an Ländern umstellen. Die beiden ersten Phasen sind abgeschlossen, das heißt Länder wie UK, Indien und China sind abgeschlossen.

Laufen die Prozesse in allen Ländern gleich gut?

Es gibt durchaus kulturelle Unterschiede. Ich sag mal, was zum Beispiel die Termintreue anbelangt, sind die Deutschen schon sehr sportlich. Das ist in anderen Gegenden der Welt nicht immer so. Was das Tempo betrifft, muss ich mich manchmal etwas zurückhalten.

Haben Sie mit weiteren Hürden zu kämpfen?

Manchmal kommen Faktoren zum Tragen, an die man vorher gar nicht gedacht hatte. Ein Beispiel: Datensicherheit ist uns sehr wichtig. BCD Travel hostet die Daten über unsere Profile und Reisen in Europa und fällt somit unter europäisches Recht. Bei der zweiten Agentur ist das nicht so. Obwohl es auch ein europäisches Unternehmen ist, werden deren Daten in den USA gehostet, wo die Standards nicht so hoch sind. Also hat der Datenschutzbeauftragte aus Norwegen für alle Länder, die nicht auf BCD Travel umgestellt haben, kurzerhand den Prozess gestoppt. Das hat sich teilweise über drei, vier Monate hingezogen, bis ein bestimmter Datenumgang von dem Reiseanbieter garantiert werden konnte.

Schätzen Sie eigentlich die Zusammenarbeit mit Ihren norwegischen Kollegen?

Sehr, ich musste mich nur an eine andere Meetingkultur gewöhnen. In Deutschland trifft man sich und geht meistens mit einem Ergebnis raus. In Norwegen kann es Ihnen passieren, dass Sie ein Projekt vorstellen und keine Ahnung haben, wie es angekommen ist. Ich hatte neulich so einen Fall, wo ich eine globale Vertragsdatenbank vorgestellt habe. Ich hatte das Thema schon fast abgeschrieben. Doch jetzt arbeiten wir gemeinsam daran.