

PRESSEMITTEILUNG

Advito rät zu fünf Strategien zur Einsparung von Reisekosten

Basierend auf Erkenntnissen des Reise- und Event-Teams von LinkedIn zeigt das neue White Paper von Advito innovative und gleichzeitig praxisnahe Ansätze zur Steuerung von Nachfrage und Verhalten von Reisenden

Utrecht, Niederlande, 17. April 2018 – Die Einbindung von Reisenden zur Beeinflussung ihrer Entscheidungen wird zunehmend zu einem Standardkonzept für Geschäftsreiseprogramme. Mehr als je zuvor betrachten Unternehmen die Einbindung und Zufriedenheit von Reisenden als nützliche Investition. Advito zeigt im neuen White Paper „Achieving breakthrough savings with traveler demand and behavior strategies“ wie Unternehmen mit neuen Strategien und risikoarmen Investitionen das Maximum aus ihren Geschäftsreiseprogrammen herausholen können. Neben der Steigerung des Traveler Engagements ermöglichen diese Strategien auch eine Verbesserung des Supplier-Managements durch die Nutzung von Programmdaten.

Die Steuerung von Nachfrage und Verhalten beginnt beim Verständnis der Motive Geschäftsreisender

„Noch zu wenige unserer Kunden nutzen neuere und gleichzeitig bewährte Methoden, die dem Travel Management einen echten Mehrwert bringen“, erklärt April Bridgeman, Managing Director bei Advito. „Dabei ist der Anfang beim Demand and Behaviour Management leicht gemacht: Man muss herausfinden, warum Mitarbeiter reisen, und im Gespräch mit der Geschäftsführung prüfen, ob die Gründe für Geschäftsreisen berechtigt sind. In den meisten Unternehmen entfallen 30 bis 70 % der Reiseausgaben auf interne Reisen. Möglicherweise ist es an der Zeit, dieses Verhalten zu ändern und die Mitarbeiter auf Alternativen wie Videokonferenzen und virtuelle Meetings hinzuweisen.“

Ein wichtiger erster Schritt ist also das Nachvollziehen der Gründe für die Nachfrage nach Geschäftsreisen. Die Motive der Mitarbeiter sind oft unklar und kaum dokumentiert. LinkedIn, ein gemeinsamer Kunde von Advito und BCD Travel, hat eine Mitarbeiterbefragung durchgeführt, um die Bedürfnisse seiner Geschäftsreisenden festzuhalten. Die Umfrageergebnisse lieferten wertvolle Erkenntnisse, die das Reise- und Event-Team dazu nutzte, Reisende zu kategorisieren und in Fokusgruppen einzuteilen. Durch diese Einteilung gelangte das Team von LinkedIn sowie die bevorzugten Supplier des Unternehmens zu einem besseren Verständnis der Bedürfnisse von Reisenden und zu mehr Transparenz in Bezug auf die Stärken und Schwächen des Geschäftsreiseprogramms.

Fünf bewährte Einsparmöglichkeiten

Mittels der folgenden fünf Kategorien können Kosten eingespart, die Zufriedenheit der Reisenden gesteigert und die Einhaltung der Programmvorgaben verbessert werden:

- Durch die Freischaltung von zusätzlichem Content können Unternehmen 2 bis 4 % der Hotelausgaben einsparen. Diese Maßnahme erweitert das Angebot an Vertragshotels und Übernachtungsmöglichkeiten im Computerreservierungssystem (GDS) des Unternehmens um zusätzliche Optionen.
- Laut Advito können durch Änderungen von Verhalten und Nachfrage die Ausgaben für interne Reisen um 10 % reduziert werden. Dank digitaler Tools für die virtuelle Zusammenarbeit können persönliche Treffen durch virtuelle Meetings ersetzt werden.
- Durch strategische Vereinbarungen von Preisgarantien können 1 bis 2 % der Flug- und Hotelausgaben eingespart werden.
- Dynamic Performance Management ermöglicht Verbesserungen im Geschäftsreiseprogramm durch die aktive Überwachung von Ausgaben in Echtzeit, d. h. außerhalb der üblichen Beschaffungsprozesse.
- Dynamische Richtlinien ermöglichen Anpassungen in Echtzeit. Durch Anreize können Reisende belohnt werden, wenn sie unterwegs sinnvolle Kaufentscheidungen treffen. Diese beiden Ansätze bieten weitere Einsparpotenziale. Obwohl Anreize für Reisende nur in bestimmten Unternehmen sinnvoll sind, können mit diesem Mittel nachweislich 8 bis 12 % der Nettokosten eingespart werden.

Zu den weiteren langfristigen Vorteilen dieser neuen Strategien zählen die Umsetzung von Nachhaltigkeitszielen durch Reduzierung von CO₂-Emissionen, eine Verbesserung der Mitarbeitergewinnung und -bindung sowie mehr Zufriedenheit durch Work-Life-Balance-Initiativen.

Sie können das White Paper „Achieving breakthrough savings with traveler demand and behavior strategies“ von Advito unter www.bcdtravel.de/white_papers_de herunterladen.

Über BCD Travel

BCD Travel hilft Unternehmen, das Potenzial der Reisekosten voll auszuschöpfen: Wir sorgen dafür, dass Reisende sicher und produktiv unterwegs sind und auch während der Reise umsichtige Entscheidungen treffen. Travel Manager und Einkäufer unterstützen wir dabei, den Erfolg ihres Geschäftsreisekonzepts zu steigern. Kurz gesagt: Wir helfen unseren Kunden, clever zu reisen und mehr zu erreichen – in 109 Ländern und dank rund 13.500 kreativer, engagierter und erfahrener Mitarbeiter. Unsere Kundenbindungsrate (95 % in den letzten zehn Jahren) macht uns zum Branchenführer in Sachen Kundenzufriedenheit, mit 25,7 Milliarden USD Umsatz 2017. Mehr über uns erfahren Sie unter www.bcdtravel.de.

Über BCD Group

BCD Group ist marktführend im Reisesektor. Das Unternehmen in Privatbesitz, das 1975 von John Fentener van Vlissingen gegründet wurde, besteht aus BCD Travel (globales

Geschäftsreisemanagement), Travix (Online-Reisen: CheapTickets, Vliegwinkel, BudgetAir, Flugladen und Vayama), Park 'N Fly (Parken am Flughafen) und den Joint Ventures Parkmobile International (elektronische und digitale Parkplatzlösungen) und AERTrade International (Consolidator und Fulfillment). BCD Group beschäftigt mehr als 14.000 Mitarbeiter und ist in 109 Ländern tätig. Der Gesamtumsatz, einschließlich Franchising in Höhe von 10,4 Milliarden USD, beläuft sich auf 26,4 Milliarden USD. Weitere Informationen unter www.bcdgroup.com.

Über Advito

Als fortschrittlichste Beratungsgesellschaft der Reisebranche unterstützt Advito Einkäufer und Travel Manager dabei, ihr Kostenmanagement für Geschäftsreisen und Meetings zu verbessern. Unser multidisziplinäres Team aus Spezialisten arbeitet eng mit Kunden und Suppliern zusammen, um neue und profitable Strategien für den Einkauf von Flug- und Hoteldienstleistungen sowie effizientes Meeting-Management umzusetzen. Wir bieten Beratungs-, Beschaffungs- und Outsourcing-Leistungen für Geschäftsreiseeinkauf, Kosten- und Meeting- Management, Angebotsentwicklung und Ausschreibungsmanagement sowie Benchmarks und Supplier Management. Mit unserer Hilfe realisieren unsere Kunden erhebliche Einsparungen und schöpfen in einer datenintensiven und verbraucherorientierten Welt das Potenzial ihrer Geschäftsreiseprogramme voll aus. Mit Hauptsitz in Chicago ist Advito in den wichtigsten Schlüsselmärkten weltweit tätig. Weitere Informationen unter www.advito.com.