

Keine Zeit für Zeitverschwendung

Wer sich auf's Geschäft konzentrieren möchte, sollte die Organisation von Geschäftsreisen Profis überlassen.

Mathias Bünthe, Redaktion

Geschäftsreisen gehören zum Geschäft. Die wenigsten Geschäftsmodelle kommen ohne regelmäßige, direkte Kontakte aus – die meisten leben davon. Die Ausprägungen sind dabei so vielfältig wie unterschiedlich. Mal jettet nur der Chef durch die Welt, mal müssen ganze Teams regelmäßig mit anderen Teams konferieren; manchmal reicht ein informelles Treffen im Hotel, manchmal müssen mehrere Locations koordiniert werden oder Servicetechniker die Kundenanliegen vor Ort erledigen – eigentlich haben alle Geschäftsreisen vor allem eins gemeinsam: sie sollten unbedingt erfolgreich verlaufen.

Das gilt natürlich im Prinzip für jede Reise. Aber während die Folgen einer Fehlbuchung im privaten Bereich meist überschaubar bleiben, geht es bei Geschäftsreisen in zweierlei Hinsicht eben ums Geschäft. Zum einen liegt auf der Hand, dass Chancen und Perspektiven oft erst im direkten Kontakt entstehen;

dass also, wer ein wichtiges Meeting nicht wahrnehmen kann, keine Hände schüttelt, keine Verträge abschließt, kein Geschäft macht. Zum anderen kostet jeder Tag, den Mitarbeiter zusätzlich und unproduktiv auf Geschäftsreisen verbringen, dem Unternehmen bares Geld.

Weniger Kosten, mehr Überblick – das Agenturmodell rechnet sich von allein.

Aber die Vorstellung, man würde durch einen verpassten Termin Millionen verlieren, oder gleich die Zukunft des Unternehmens riskieren, ist natürlich etwas übertrieben. Viel wichtiger für's Geschäft sind im Alltag – und auf Dauer – eine reibungslose Organisation, größtmögliche Transparenz und schlicht und einfach vernünftiges Haushalten. Unternehmen, die hier auf professionelle Unterstützung verzichten, geben in der Re-

Eigentlich haben alle Geschäftsreisen vor allem eins gemeinsam: sie sollten unbedingt erfolgreich sein.

gel nicht nur mehr Geld aus für ihre Reisen – sie haben auch im Nachhinein viel weniger Überblick über Kosten und Nutzen. Wenn Sekretariate unabhängig voneinander unterschiedliche Quellen nutzen, wenn Mitarbeiter ihre Reisen selbst buchen, kann natürlich theoretisch alles einwandfrei ablaufen. Aber auf diese Weise werden schwerlich die besten Angebote wahrgenommen. Und wenn, dann hat es mehr mit Glück zu tun als mit Geschäftssinn. Eine Tatsache, die jeden Geschäftsführer beschäftigen müsste. Die Mitarbeiter/innen in den Unternehmen brauchen zudem ihre Zeit, um sich auf ihre eigentlichen Aufgaben zu konzentrieren.

Natürlich, ökonomische Vernunft ist das eine – die Reisenden selbst interessieren sich naturgemäß meist mehr für die praktischen Vorteile. Auch hier legen die Argumente mehr oder weniger auf der Hand, Stichworte: Ser-

vice und Sicherheit. Wer auf eigene Faust das günstigste Online-Angebot bucht, wird in den meisten Fällen auf jeglichen weiteren Service – und oft auch auf Rechtssicherheiten – verzichten müssen. 24-Stunden-Hotline? Ansprechpartner, die sich vor Ort auskennen? Unkompliziertes Umbuchen? Hilfe vor Ort in Krisensituationen? Fehlanzeige. Gerade bei dem letzten Aspekt haben Unternehmen eine hohe Fürsorgepflicht, die in Zeiten weltweiter Terroranschläge auch rechtlich sehr ernst zu nehmen ist. Eine gute Reiseagentur kann auch hier optimal beraten.

Die Arbeitgeberfürsorgepflicht gilt auch für Geschäftsreisen der Arbeitnehmer.

Doch Mittelständler können durch die Zusammenarbeit mit Reiseagenturen, die sich auf Geschäftsreisen spezialisieren, nicht nur Zeit und Nerven, sondern auch viel Geld sparen. Durch deren exklusive Vereinbarungen mit Airlines, Hotels und Mietwagenfirmen, ihren internationalen Ticketeinkauf

(den allerdings nur wenige Agenturen in der Praxis umsetzen können) und die Nutzung zeitgemäßer Online Tools kann die Zusammenarbeit auch preislich interessant gestaltet und Reisekosten eingespart werden.

Wer in diesem Zusammenhang Angst vor mehr Bürokratie hat, nach dem Motto „Lohnt sich der Aufwand?“, denkt dabei wahrscheinlich an Erfahrungen, die Jahre, vielleicht auch schon Jahrzehnte zurückliegen. Heute ist die Zusammenarbeit unkompliziert und zielgerichtet. Durch die Zusammenarbeit mit einem Reisebüro mit persönlichen Ansprechpartnern und einer Optimierung der gesamten Prozesskette – von der Genehmigung, über Anfragen, Buchungen, Rechnungsstellung und Reisekostenabrechnung – schneiden Unternehmen unter dem Gesichtspunkt Kostenoptimierung besser ab, als wenn sie primär die Serviceentgelte ins Visier nehmen. Das ist das Geschäftsmodell – schließlich haben auch die Agenturen keine Zeit für Zeitverschwendung. ■



UNIGLOBE
Smart Travel GmbH

Ihr Partner für
Geschäftsreisen

Das persönliche Reisebüro für den internationalen Mittelstand
Seit über 20 Jahren – bundesweit – mit 700 Partnerbüros in 60 Ländern

Langjährige Kundenbeziehungen mit hochzufriedenen Kunden durch

- Direkte persönliche Ansprechpartner
- Keine Wartezeiten, kein Call Center, schnelle Antwortzeiten
- Alle Bausteine für Geschäftsreisen (Flug, Hotel, Mietwagen, Bahn, ...)
- Einsparungen durch globalen Ticketeinkauf über das weltweite UNIGLOBE-Netzwerk
- 24/7-Hotline, Reportings, Beratung

Weitere Module für entspannte Geschäftsreisen

- Leistungsfähiges Online Buchungstool mit Serviceunterstützung
- Weltweite Hilfe in Krisensituationen mit medizinischer Hilfe vor Ort (Gewaltverbrechen, Naturkatastrophen, etc.)
- Laufende gemeinsame Prozessoptimierung
- 100 % Weiterempfehlung bei den jährlichen Kundenbefragungen

Unser Selbstverständnis

Wir stehen ein für Zuverlässigkeit, Schnelligkeit, exzellente Preise, gute Beratung, Komfort und Sicherheit bei den Geschäftsreisen unserer Kunden!

Nehmen Sie Kontakt zu uns auf:

UNIGLOBE Smart Travel GmbH
Airport Center 2 am FMO / 48268 Greven
02571/9174-10 /-11 Fax
muenster@uniglobe.de / www.uniglobesmartravel.de