



GESCHÄFTSREISEN EFFIZIENT MANAGEN: 4 AKTUELLE TRENDS

WHITE PAPER

Für das Management von Geschäftsreisen zählen heute nicht mehr nur das kostenoptimierte Buchen von Reisen sowie ein möglichst schlankes Management sämtlicher Reisekosten. Auch die Anforderungen der Reisenden an eine nahtlose Reservierung, Abwicklung und Abrechnung gewinnen an Gewicht. Und darüber hinaus? Welche Entwicklungen prägen das Reisemanagement von morgen und übermorgen? Dieses Whitepaper beschreibt vier entscheidende Trends, die Sie im Auge behalten sollten. Und Sie erfahren, wie **moderne T&E-Lösungen** diese Entwicklungen unterstützen und zugleich Ihre Unternehmensrichtlinien und -initiativen stärken.

TREND 1 – PERSONALISIERTE GESCHÄFTSREISEN

Traditionell ist das Buchen von Geschäftsreisen viel aufwändiger als das Buchen von Privatreisen. Dies liegt vor allem an veralteten, schwer zu bedienenden Tools für das Travel Management. Geschäftsreisende erwarten jedoch beim Buchen einer Dienstreise heute ähnlichen Komfort wie beim Reservieren ihres nächsten Urlaubs. Sie wollen einen **schnellen, einfachen Prozess**, möglichst individuell auf sie abgestimmt **mit hoher Flexibilität und vielen Auswahlmöglichkeiten**. Gleichzeitig wollen sie sicher sein, sich im vorgegebenen Rahmen der Reiserichtlinie zu bewegen.

Aus Unternehmenssicht sind Geschäftsreisen jedoch alles andere als eine „gewöhnliche“ Reise. Denn hier gelten ganz andere Anforderungen: Dazu gehören die Einhaltung von Richtlinien und das Erfüllen vertraglicher Vereinbarungen mit Lieferanten. Nur so lassen sich attraktive, ausgehandelte Konditionen auch sichern. Gleichzeitig müssen Unternehmen eine umfassende **Kostenkontrolle** sowie volle **Transparenz** sicherstellen, damit sie im Bedarfsfall ihrer **Sorgfaltspflicht** nachkommen können. Dies alles ist nur möglich, wenn Geschäftsreisende im Rahmen der vorgegebenen Kanäle buchen. Deshalb wird es für Unternehmen immer wichtiger, ihre Anforderungen mit einem nahtlosen, attraktiven Nutzererlebnis in Einklang zu bringen.

GESCHÄFTSREISEN IN ZAHLEN

Geschäftsreisen sind nach wie vor wichtiger Bestandteil vieler Jobfunktionen, ob Manager oder Vertriebsmitarbeiter. Tatsächlich erreichten die Gesamtausgaben 2017 weltweit fast 1,33 Billionen Dollar. Die Global Business Travel Association (GBTA) hat für 2018 sogar ein Anstieg um 7,1% vorausgesagt und für 2022 ein Volumen von 1,7 Billionen Dollar.

Wie ist dieser Spagat zu meistern? Suchen Sie nach Lösungen, die in der Lage sind, das bisherige Buchungsverhalten der Reisenden und ihrer Kollegen zu berücksichtigen. Bieten Sie ihnen ein **personalisiertes Nutzererlebnis** mit möglichst vielen Auswahlmöglichkeiten. Das Tool sollte außerdem **automatisch** die Einhaltung regulatorischer Vorgaben und der Unternehmensrichtlinien sicherstellen.

TREND 2 – KONSOLIDIERUNGEN AUF DEM GESCHÄFTSREISEMARKT

Innovative Unternehmen erschließen Neuland, testen neue Ideen und bringen neue Technologien auf den Markt. Geschäftsreisende greifen diese Innovationen gerne auf, und so ist es nur eine Frage der Zeit, dass auch größere Unternehmen diese Technologien für sich entdecken und in ihr eigenes Portfolio aufnehmen. Jedoch können junge Lösungen meist nicht so gut skalieren: Sie können die von großen Unternehmen benötigte Fülle an Reiseoptionen nicht bieten oder erreichen nicht die nötige globale Präsenz.

Traditionelle Anbieter von Reisetechologien beginnen damit, das Reisekostenmanagement mit Hilfe von Akquisitionen oder Partnerschaften in ihre Angebotspalette aufzunehmen. Achten Sie bei der Evaluation von Lösungen daher besonders darauf, dass die Technologie für die **Reisekostenabrechnung voll integriert** ist und alle Anforderungen erfüllt. Nur so lassen sich aufwändig programmierte Schnittstellen und manuelle Prozesse vermeiden.

Die Konsolidierung verschiedener Anbieter kann sich auch auf die Kosten und Gebühren und damit auf die Preisverhandlungen oder Ihre Auswahl bevorzugter Lieferanten auswirken. Sie sollten daher darauf achten, dass Sie durch die Übernahme eines Anbieters nicht zu schnellen Entscheidungen gedrängt werden. Nutzen Sie die Gelegenheit, um den Markt neu zu evaluieren und sicherzustellen, dass die Ihnen empfohlenen Lösungen auch wirklich den Zielen und Anforderungen Ihres Unternehmens gerecht werden.

Wägen Sie auch das Für und Wider einer direkten oder indirekten Beziehung, z.B. über ein Travel- Management-Unternehmen, zu Ihrem Technologieanbieter ab. Direkte Beziehungen gewährleisten in der Regel einen besseren **Kundenservice**, präzise auf Ihre Anforderungen abgestimmte Lösungen sowie einen höheren **Nutzen**, eine höhere **Kapitalrendite** und eine höhere **Kundenzufriedenheit**.

TREND 3 – ARBEIT UND FREIZEIT VERBINDEN

Die Trennlinien zwischen Geschäfts- und Freizeitreisen verschwimmen zunehmend. Geschäftsreisende wollen ihre Reisen immer häufiger auch mit privaten Zielen verknüpfen. Kurz gesagt: Sie wollen nicht nur den Flughafen, das Hotel und den Besprechungsraum sehen. Tatsächlich ergab eine kürzlich von KDS durchgeführte Studie, dass 81 Prozent der Befragten schon einmal ein paar zusätzliche Urlaubstage am Zielort einer Geschäftsreise verbrachten. 20 Prozent von ihnen gaben an, dies oft zu tun. Von diesem Arrangement profitiert nicht nur der Reisende. Auch für das Unternehmen kann es attraktiver sein, wenn der Mitarbeiter einen zusätzlichen Tag bleibt und erst am Samstag statt am teureren Freitagabend zurückfliegt. Ihre Reiselösung muss dafür aber in der Lage sein, die Auswirkungen eines veränderten Flugtermins auf die Gesamtkosten der Reise sichtbar zu machen.

Weil immer häufiger Mitarbeiter **Geschäfts- und Privatreisen verbinden** und potenzielle neue

Mitarbeiter die Reiser Regelungen ihres Arbeitgebers immer häufiger zum Gegenstand ihrer Arbeitsvertragsverhandlungen machen sind klare Regelungen nötig. Definieren Sie Spielräume und Grenzen für Ihre Mitarbeiter präzise und wählen Sie ein System, das Ihre **Reiserichtlinie** auch umsetzen kann. So wissen Ihre Reisenden, was erlaubt und was als Geschäftskosten abrechenbar ist. Dies ist vor allem auch für die Rückerstattung der Umsatzsteuer wichtig.

TREND 4 – BUCHUNG UND ABRECHNUNG WACHSEN ZUSAMMEN

Immer mehr Unternehmen erkennen die **Vorteile ganzheitlicher Lösungen** für Travel & Expense. Nach und nach ersetzen sie die alten Silo-Lösungen für das Buchen von Geschäftsreisen und die Verwaltung der Spesenabrechnung. Ein vollständig integriertes T&E-System sollte einen besseren **Einblick in sämtliche Ausgaben** und ein **effizienteres Ausgabenmanagement** ermöglichen – sowohl inhouse mit Hilfe moderner Technologie als auch gegenüber Lieferanten.

Mit einem ganzheitlichen Ansatz erhalten Unternehmen die nötigen Tools, um den Erwartungen der Reisenden gerecht zu werden. Dank integrierter APIs und modernster Technologien können die Anwender heute für jede Region das richtige Buchungs- und Abrechnungstool wählen und so koppeln, dass ihnen von der Reisebuchung bis zur Spesenabrechnung ein **nahtloses End-to-End-Erlebnis** geboten wird. Suchen Sie nach Technologien, die dies unterstützen, zudem die Komplexität verringern und gleichzeitig den Datenfluss, die Datensichtbarkeit und das Reporting verbessern.

Wenn Sie mehr darüber erfahren wollen, wie die Kunden von KDS die Themen Personalisierung, Konsolidierung, Privatreisen und ein vereinheitlichtes T&E-Management mit modernen Technologien angehen, wenn Sie die Benutzererfahrung in den Mittelpunkt stellen wollen, dann kontaktieren Sie uns oder probieren Sie ganz einfach **Neo Play**, die Testversion von KDS Neo, aus.

KDS NEO JETZT TESTEN

[Kontakt zu KDS](#)



ÜBER KDS

KDS ist ein führender, mehrfach ausgezeichnete Anbieter von Technologien für Geschäftsreisen und seit 1994 das innovationsstärkste Unternehmen seiner Branche. Da das Benutzererlebnis der Schlüssel zu einem erfolgreichen Business Travel Management ist, entwickelte das Unternehmen KDS Neo von Grund auf neu. Die Cloud-basierte Lösung ist ausgelegt für End-to-End-Geschäftsreiseprozesse und kommt bei multinationalen Markenherstellern ebenso zum Einsatz wie in regional agierenden Unternehmen in Europa und in den USA. KDS hat seinen Hauptsitz in Paris, Frankreich, beschäftigt weltweit mehr als 210 Mitarbeiter und ist ein 100-prozentiges Tochterunternehmen von American Express Global Business Travel. Weitere Informationen über KDS unter de.kds.com oder auf Twitter unter [@KDS_innovates](https://twitter.com/KDS_innovates).