

ÜBER-MÄCHTIG?

KOLUMNE VON UNTERNEHMENSBERATER JÖRG MARTIN.

TEXT: JÖRG MARTIN

Share-Economy-Angebote
à la Airbnb und Uber sind auf dem Vormarsch. Überrennt dieser Trend bald auch die Business-Travel-Welt?

No-frills-Carrier. Es ist noch gar nicht so lange her, dass Travel Manager über die Newcomer mit den entsprechend schlanken Geschäftsmodellen eher abfällig sprachen. No frills wurde gleichgesetzt mit der Abwesenheit unverzichtbarer Leistungen wie Umbuchungs- oder Umsteigemöglichkeiten. Nett für Privatreisende – aber nichts für Business Traveller! So weit, so überholt. Heute sind es Share-Economy-Unternehmen wie Uber oder Airbnb, deren enormen Erfolge die Frage provozieren, ob wir in Zukunft auch Geschäftsreisende auf derartige Angebote steuern werden. Sind preiswerte Privat-Wagen und -Wohnungen eine kostenschonende Alternative zu Taxi und Hotelzimmer?

Derzeit überhaupt kein Thema für Geschäftsreisen ist der kommerzielle Fahrdienst von Uber. Nicht, solange der beförderte Passagier keinerlei Versicherungsschutz genießt – wir also

Fürsorgepflichten verletzen. Nicht, so lange die Privatchauffeure keine Kreditkarten akzeptieren und das Zahlungssystem die Mehrwehrsteuer nicht ausweisen kann. Und wenn Uber & Co. rechtliche Bedenken klären und entsprechende Voraussetzungen schaffen? Dann – aber erst dann – werden die Karten neu gemischt. Airbnb ist diesen Weg meines Wissens schon gegangen. Dort ist die Rechnungsstellung mittlerweile geregelt, werden die Steuern ausgewiesen und Kreditkartenzahlungen akzeptiert. Dennoch halte ich es für schwierig, Geschäftsreisenden zu sagen: »Du musst in einer vermieteten Privatunterkunft schlafen!« Denn woher soll er im Voraus wissen, ob er dort allein schläft? Ob er ein eigenes Bad hat oder sich eins teilen muss? Ob seine Einheit abschließbar ist? Auch hier greift unsere Fürsorgepflicht.

Klar, wenn die exklusive Nutzung von geschlossenen Wohneinheiten gewährleistet ist, dann hat das auf jeden Fall Charme als Alternative für Messen und Langzeitaufenthalte. Aber ich würde mich schwertun, das als Buchungsweg vorzuschreiben.

Immerhin ist es kaum möglich, geeignete Angebote miteinander zu vergleichen. Anders als bei HRS, Hotel.de oder Booking.com gibt es dafür keine klaren Kriterien bei Airbnb. Und angesichts der Prozesszeit für die

entsprechende Suche wäre die Ersparnis relativ schnell wieder weg.

Travel Managern kann ich also nur raten, erst mal eine generelle Stärken-Schwächen-Analyse der neuen Anbieter anzustellen. Dazu gehört auch die Frage wie: Wie binde ich diese in meine Buchungs- und Bezahlprozesse ein? Wie bleiben meine Reisenden lokalisierbar etc.?

Die Low-Cost-Carrier haben ihre Modelle bekanntlich modifiziert und damit zu gravierenden Veränderungen im Markt-Setup beigetragen. Doch dahinter stehen Unternehmen. Uber, Airbnb & Co. aber steuern auf Privatanbieter. Millionenfach. ➔



Jörg Martin, CTC Corporate Travel Consulting: Uber & Co. noch längst keine Alternative