

# PRO & CONTRA.

## IST RATENEINKAUF NOCH SINNVOLL?

PROTOKOLL: JÜRGEN BALTES

Der **Einkauf im Travel Management** hat sich gewandelt. Dynamische Flug- und Hotelpreise bestimmen heute das Bild. Immer öfter sparen sich Reiseverantwortliche und Leistungsträger die alljährlichen Verhandlungsrituale. Ob Verträge überhaupt noch sinnvoll sind, darüber gehen die Ansichten auseinander.

Pro – Christoph Carnier – Director Travel & Fleet bei Merck.  
**Mehr Einfluss durch Verhandlungen.**

**R**und 60 Prozent unseres Hotelvolumens buchen wir nach wie vor zu verhandelten Raten. Das ist zum Beispiel an Orten mit geringer Hotelauswahl sinnvoll. Und natürlich überall dort, wo wir ein hohes Übernachtungsaufkommen haben, etwa an unseren Standorten in Japan, Indien oder China. Dort kaufen unsere Gesellschaften vor Ort Hotels für die gesamte Merck-Gruppe ein. Denn sie kennen den lokalen Markt am besten, können Lage und Qualität der Häuser beurteilen, wissen, wann wo neue Hotels eröffnen und können die tatsächliche Entfer-

nung zum jeweiligen Firmenstandort beurteilen. Man muss das Ganze schließlich auch unter dem Gesamtkostenaspekt sehen: Was nützen uns 20 Euro Ersparnis bei der Übernachtung, wenn wir durch eine ungünstige Lage 40 Euro beim Taxitransfer drauflegen?

Natürlich können und wollen wir aber nicht überall verhandeln. Der Aufwand wäre einfach zu hoch. Rund 40 Prozent der Hotels werden daher über Firmenraten von Partnern wie HRS oder zu tagesaktuellen Raten gebucht. Das gilt etwa für Städte wie Hamburg, Berlin oder München, wo wir keine eigenen Standorte haben, oder unsere lokalen Gesellschaften in Paris und London, wo das Übernachtungsvolumen zu klein ist.

Stark gewandelt hat sich der Rateneinkauf dagegen im Flugsegment. Die Situation ist heute sehr differenziert. Im innerdeutschen und europäischen Verkehr, wo wir meist Economy fliegen, machen verhandelte Raten nur noch 20 Prozent aus, der Rest wird nach dem Best-buy-Prinzip gebucht. Auf der Langstrecke, wo wir überwiegend Business Class fliegen, ist es genau umgekehrt: Hier verhandeln wir weit über 90 Prozent des Volumens. Denn die Preise sind deut-

lich höher, entsprechend groß ist das Sparpotenzial.

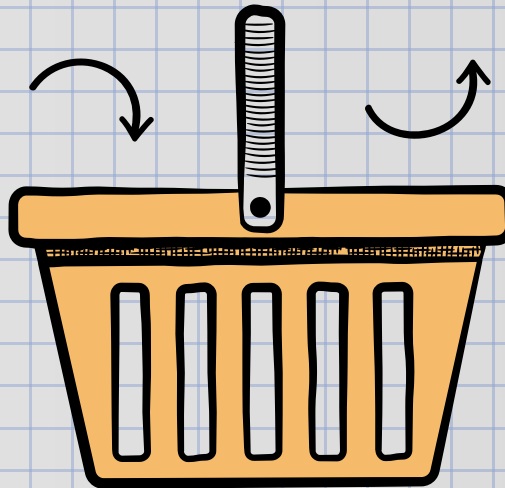
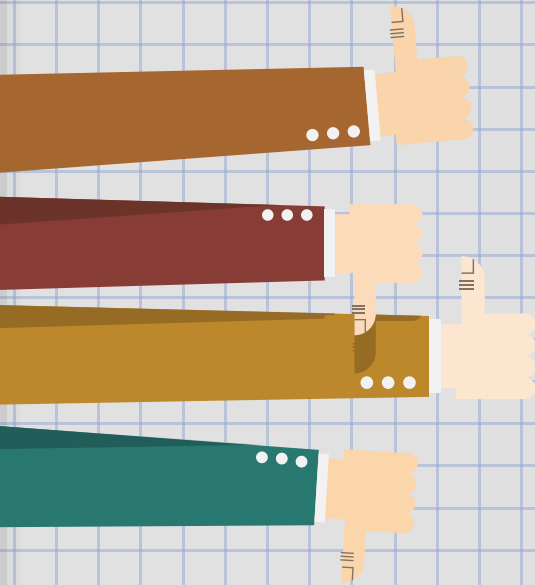
Noch einmal anders ist es bei den Mietwagen. Die einzelnen Anbieter liegen zwar preislich nicht so weit auseinander. Das Geschäft zu bündeln und Rahmenverträge zu schließen macht aber dennoch Sinn, vor allem unter dem Aspekt der Planungssicherheit. Denn immer wieder beobachten wir Phasen, in denen Anbieter verstärkt versuchen, Kleinigkeiten wie Kratzer in Rechnung zu stellen. Dinge, von denen unklar ist, wie sie entstanden sind. Mit einem festen Partner kann man darüber ganz anders reden, als wenn man irgendwo mal drei Autos gebucht hat. Das Gleiche gilt übrigens auch für Hotels. Wenn diese nun anfangen sollten, ihre Stornobedingungen zu verschärfen – was ich übrigens aus Hoteliersicht durchaus verstehen könnte –, hätte man als wichtiger Vertragspartner andere Möglichkeiten, darüber zu diskutieren. ➡



FOTO: CARNIER | MERCK

Christoph Carnier:  
Planungssicherheit mit  
verhandelten Raten





## Contra – Jörg Martin – Inhaber CTC Corporate Travel Consulting. **Es gibt Alternativen.**

**N**atürlich schließen größere Unternehmen nach wie vor Verträge mit ihren wichtigsten Dienstleistern – und das wird sicher so bleiben. Denn überall dort, wo Firmen ein ausreichend großes Volumen einkaufen, egal ob es sich um Schrauben oder Übernachtungen handelt, dürften bilaterale Gespräche sinnvoll sein. Allerdings haben sich im Reisesegment die Zeiten gewandelt, es wird heute weniger verhandelt als früher. Das liegt vor allem daran, dass der Markt dynamischer geworden ist. Tagesaktuelle Preise, egal ob bei Airlines oder Ho-

tels, bestimmen mittlerweile das Bild. Gerade im Hoteleinkauf sowie bei deutschland- und europaweiten Flügen dienen verhandelte Raten oft nur noch dazu, eventuelle Preisspitzen nach oben abzufedern. Gebucht wird dagegen immer öfter nach dem Best-buy-Prinzip. Denn die tagesaktuellen Raten sind – vor allem für kleinere Firmen – oft günstiger als die verhandelten. Manch ein Unternehmen praktiziert sogar einen Open-Booking-Ansatz, bei dem das Reisevolumen überhaupt nicht mehr auf bevorzugte Leistungsträger gesteuert wird, sondern die Mitarbeiter über beliebige Kanäle bei beliebigen Anbietern buchen dürfen, solange der Preis stimmt. Die wachsende Vielfalt an Buchungsoptionen über Internet und mobile Endgeräte beflügelt diese Entwicklung.

Es gibt aber weitere Gründe, warum Ratenverhandlungen für viele Firmen unattraktiver geworden sind. Im Flugeinkauf etwa macht die Verhandlungsmasse oft nur noch den kleineren Teil des Endpreises aus. Die stetig gestiegenen Steuern, Gebühren und Kerosinzuschläge bleiben außen vor. Selbst die verhandelten Nettopreise sind keineswegs fix. Airlines haben viele Möglichkeiten, mit ihren Raten

zu spielen, indem sie zum Beispiel einzelne Buchungsklassen einfach schließen. Und als vor einigen Jahren die Lufthansa sogar anfang, Volumenzusagen einzufordern, bei deren Nichteinhaltung ein Malus drohte, habe ich etliche Travel Manager erlebt, die ihre Firmenverträge gekündigt haben.

Für Firmen gibt es heute viele andere Wege, als durch zeitaufwendige und möglicherweise wenig effiziente Verhandlungen Einsparungen zu erzielen. Im Hotelbereich etwa können Firmenraten von Aggregatoren wie Hotelportalen oder Geschäftsreise-Dienstleistern genutzt werden. Im Flugsegment lassen sich standardisierte Mittelstandsprogramme nutzen, die nach dem Payback-Prinzip funktionieren oder – wie etwa bei Germanwings – flexiblere Ticketbedingungen bieten. Durch den Verzicht auf Verhandlungen gewinnen Travel Manager nicht zuletzt neue Freiräume. Die können sie bestens zur strategischen Weiterentwicklung ihres Reisemanagements, zur Optimierung von Prozessen oder zur besseren Betreuung der Reisenden nutzen. 📦



FOTO: GABY GERSTER

**Jörg Martin: Mehr Zeit für andere Aufgaben**