



einen webbasierten Prozess umgestellt. Von der Fahrzeugkonfiguration bis zur Übergabe der Vertragsdaten findet der gesamte Ablauf auf einer einheitlichen Plattform statt.

- Die Erfassung von **Barbelegen** findet durch den Fahrzeugnutzer direkt im System statt. Die Belegkontrolle und elektronische Weiterverarbeitung der Daten wird dadurch erheblich beschleunigt
- Im elektronisch geführten **Fahrtenbuch** trägt der Fahrer dienstlich gefahrene Strecken direkt im System ein. Die bisher aufwändige Kilometerabrechnung wird dadurch erheblich vereinfacht.
- Insgesamt konnte eine deutliche **Effizienzsteigerung** durch elektronisch unterstützte Prozesse (z. B. Tankkartenbestellungen) erreicht werden. Der personelle Aufwand wurde um 20% reduziert.



Mobile Vernetzung:

Wie Synergien zwischen Geschäftsreise- und Fuhrparkmanagement geschaffen und sinnvoll genutzt werden



BCD travel
travel smart. achieve more.



Wie Synergien zwischen Geschäftsreise- und Fuhrparkmanagement geschaffen und sinnvoll genutzt werden

Inhalt

- Einleitung 3
- Unsere Kundenumfrage 4
- Unsere Fuhrparkdienstleistungen 12
- Kontakt 14



Der Geschäftsreisemarkt ist einem permanenten Wandel unterworfen. Durch den Generationswechsel werden die Weichen für die zukünftige Arbeitswelt und somit auch für künftige Anforderungen an die dienstliche Mobilität neu gestellt. Neue Technik entwickelt sich in atemberaubendem Tempo. Sie ist der maßgebliche Treiber bei der Ausgestaltung von flexibler Mobilität. Beispiel Car Sharing: Die Entwicklung von Smartphones und die Möglichkeit zur geographischen Lokalisierung hat dieses Geschäftsmodell erst möglich gemacht. Für traditionelle Marktteilnehmer stellt sich zunehmend die Frage, wie sie sich künftig in diesem Umfeld positionieren möchten.

Die Komplexität nimmt zu. Dies nehmen sowohl Travel und Fleet Manager in Deutschland deutlich wahr. Die Geschäftsreisebranche stellt sich verstärkt auf neue Themenfelder ein: End-to-End, Open-Booking-Konzepte, mobile Anwendungen, internationale Konsolidierung oder das MICE-Geschäft stehen auf den To do-Listen vieler Travel Manager. Ebenso stehen die Fleet Manager vor der Aufgabe, dem gestiegenen Innovationsdruck standzuhalten.

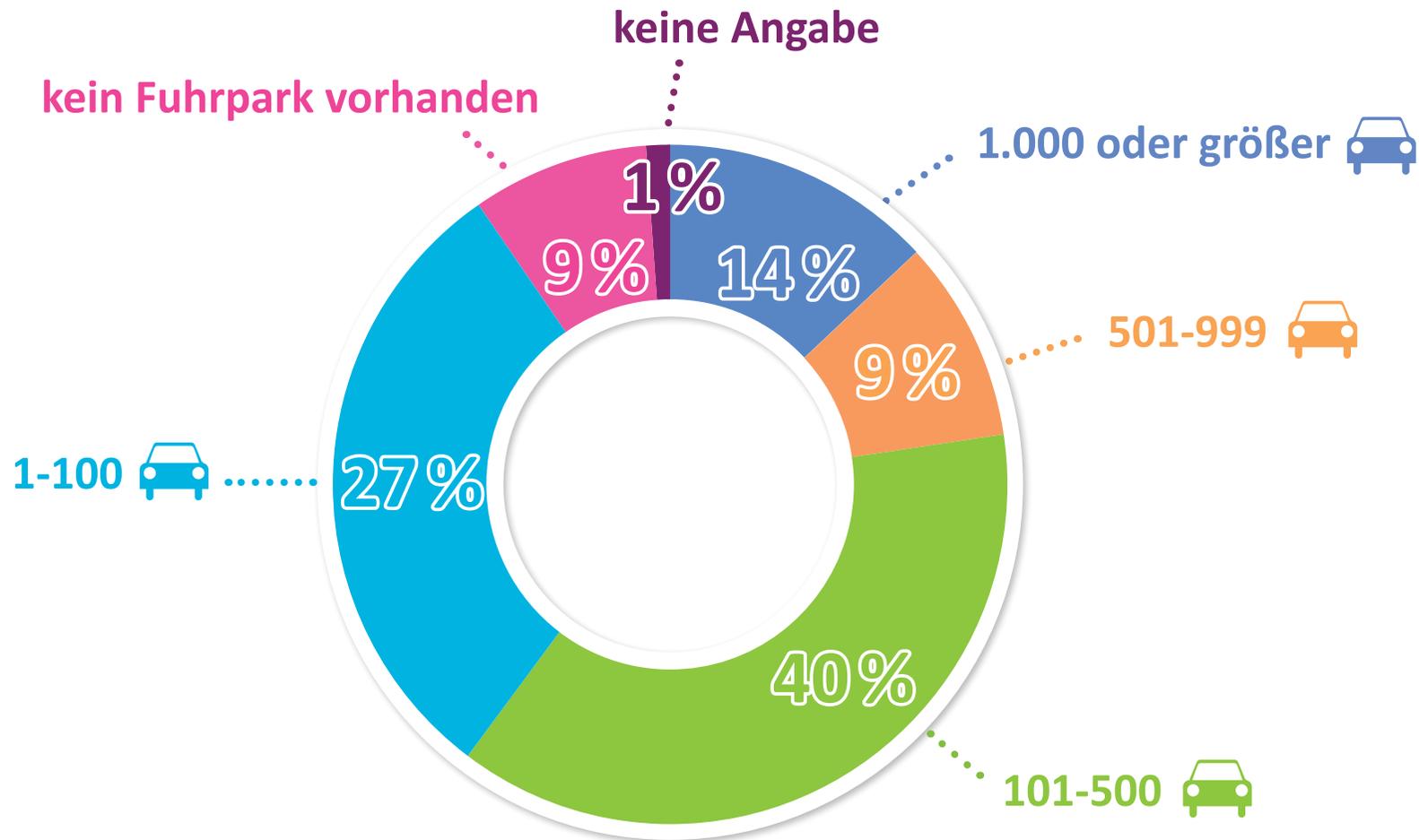
Wie lassen sich Synergien zwischen Travel und Fleet schaffen und nutzen? Beide Bereiche haben dieselben grundlegenden Aspekte: Einkauf, Nutzerkreis, Prozesse, Finanzen, Lieferanten und Umwelt. Aufgrund ähnlicher Prozesse und weitgehend identischer Nutzer legen immer mehr Unternehmen die strategische und operative Planung der dienstlichen Mobilität in eine Hand oder vereinen die Fachabteilungen Fuhrpark und Travel Management in einer Abteilung. Die intelligente Nutzung unterschiedlicher Verkehrsmittel sowie das Aufzeigen von Kennzahlen der Mobilität erfordern eine enge Abstimmung zwischen den Bereichen.

Unsere Kundenumfrage zu Fleet Management

Wir verfolgen die Entwicklungen auf dem Markt mit großer Aufmerksamkeit. Im Rahmen einer **Kundenbefragung im Oktober 2013** haben wir uns einen Überblick über aktuelle Themen im Fleet Management verschafft. Eingeladen haben wir dazu Kunden mit einem Reisevolumen von über 1 Million EUR. Der Online-Fragebogen wurde von 128 Teilnehmern ausgefüllt. **Die teilnehmenden Unternehmen betreiben Fahrzeugflotten unterschiedlicher Größe. Dabei handelt es sich überwiegend um personenbezogene Fahrzeuge – bei zwei von drei Teilnehmern beträgt der Anteil über 80 %.** Die Ergebnisse der Umfrage haben wir hier für Sie zusammengefasst.



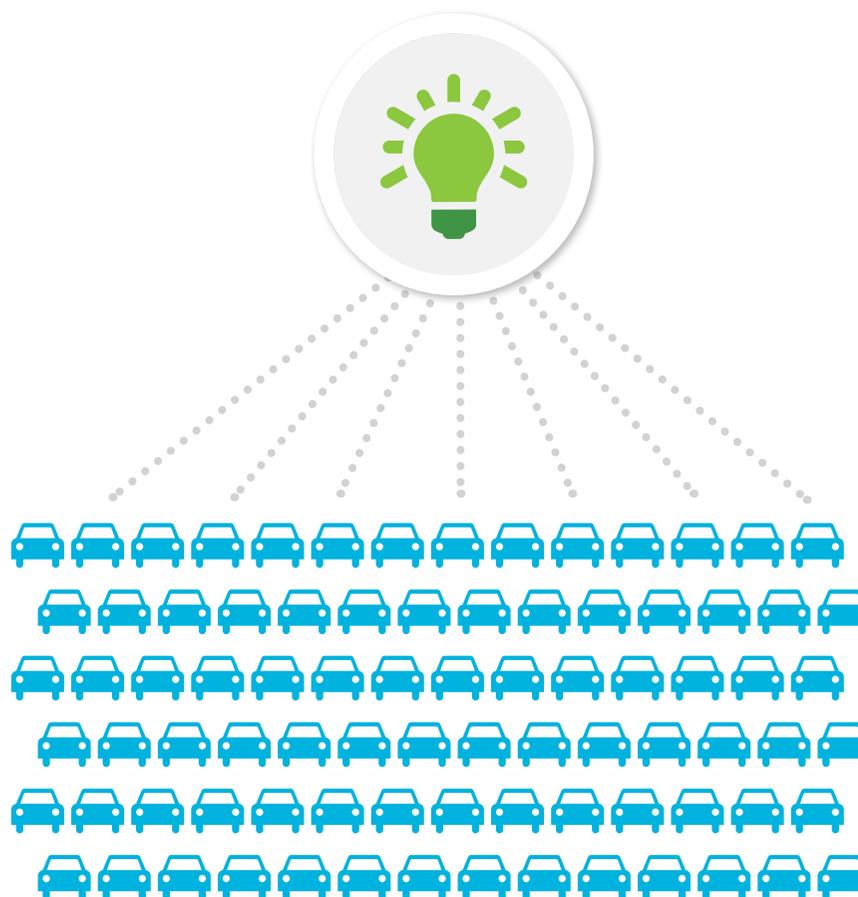
Wie viele Fahrzeuge umfasst Ihre Flotte?



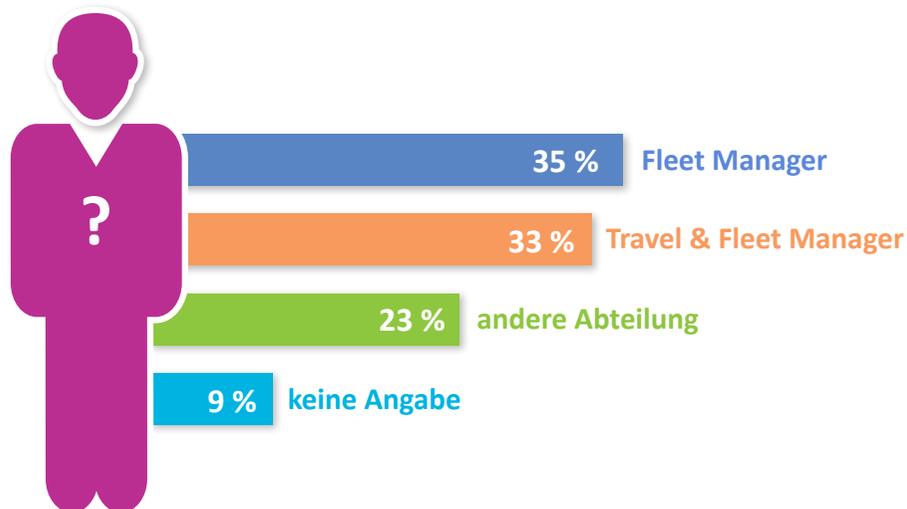
Fleet und Travel Manager haben innerhalb der Unternehmen häufig dieselben

Schnittstellen: zur Personalabteilung, zum Controlling, zur Buchhaltung und zum Betriebsrat. Es liegt daher nahe, die Aufgaben zusammen zu fassen, doch das geht nur mit entsprechender Manpower und qualifizierten externen Partnern. Im operativen Tagesgeschäft scheinen die Aufgabenbereiche artverwandt; sie sind jedoch in sich sehr verschieden und komplex.

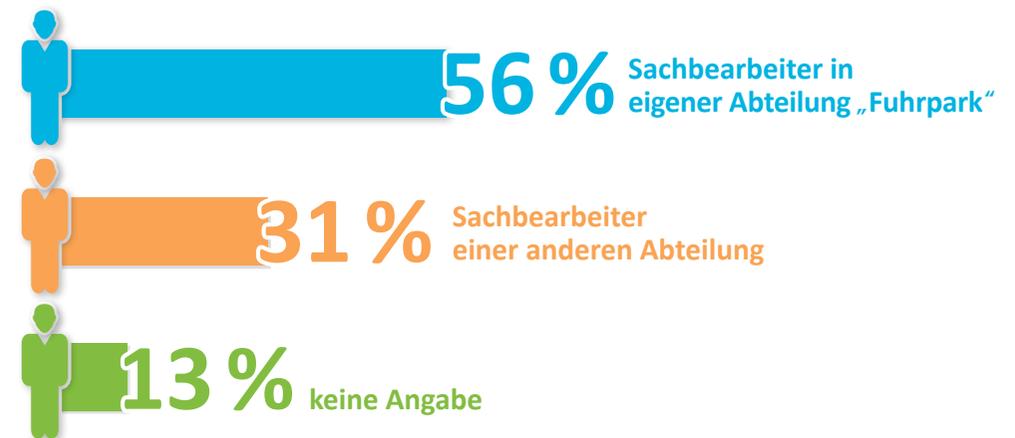
In beiden Bereichen ist tiefgehendes Fachwissen zwingend notwendig. Mit zunehmender Größe eines Fuhrparks werden die administrativen Tätigkeiten immer umfangreicher. Die Bestellung, Nutzung und anschließende Rückgabe der zumeist geleasten Fahrzeuge bringen eine Fülle von Aufgaben im operativen Geschäft mit sich. Je größer der Fuhrpark, desto eher setzen Unternehmen eine eigene Abteilung für dessen Verwaltung ein.



Wer steuert die strategische Ausrichtung für Ihren Fuhrpark?



Wer übernimmt im Tagesgeschäft die operativen Aufgaben zur Fuhrparkverwaltung?

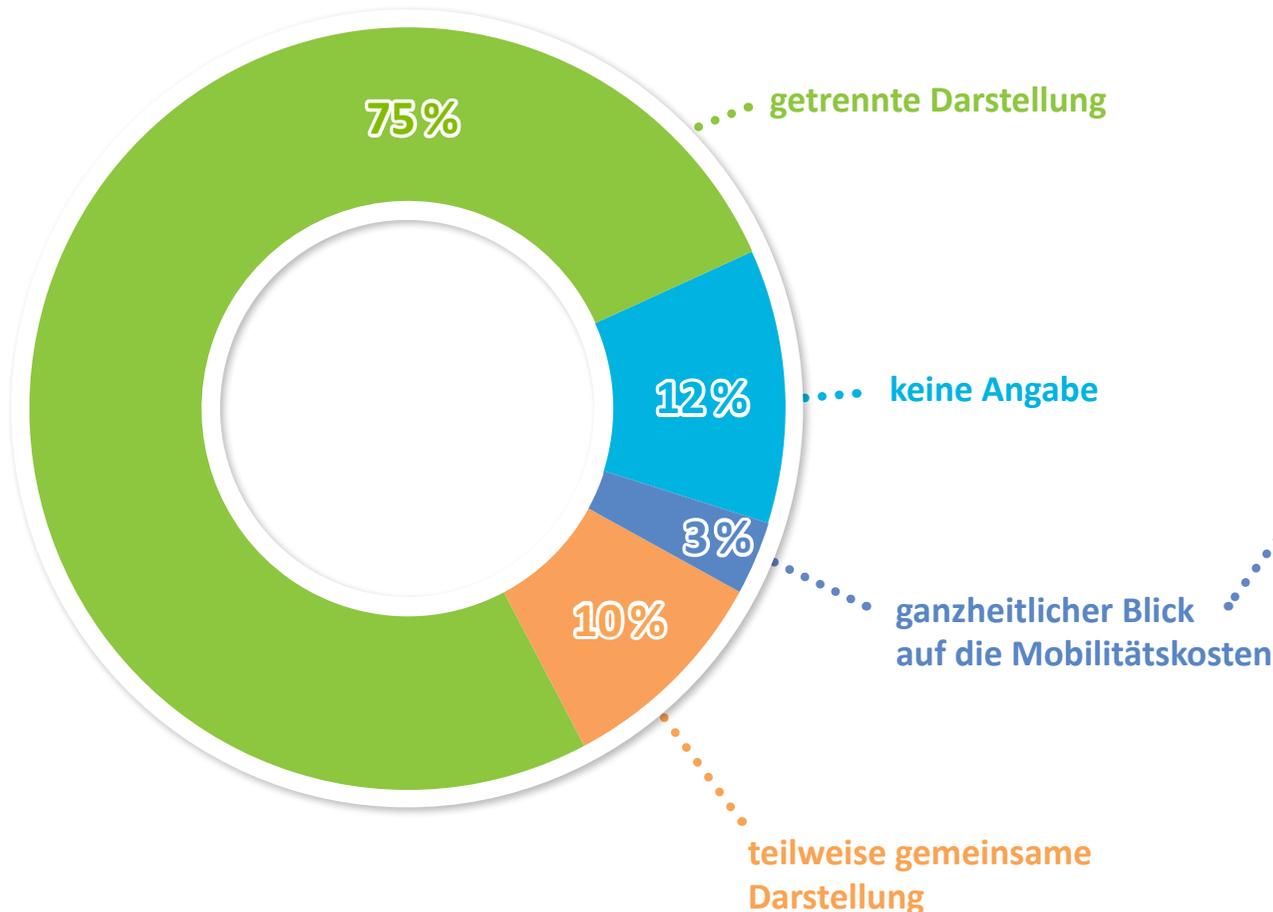




Der Nutzerkreis in den Bereichen Travel und Fleet ist oftmals derselbe. Wer einen Firmenwagen fährt, ist häufig auch auf Dienstreise und muss übernachten. Bei einer getrennten Organisation von Travel und Fleet steht der Nutzer jedoch bei der Planung und Durchführung seiner Dienstreise vor zwei getrennten Prozesswelten mit unterschiedlichen Abläufen und Ansprechpartnern.

Ebenso verhält es sich in umgekehrter Richtung: Das Unternehmen erhält keinen gesamtheitlichen Blick auf das Reiseverhalten der Mitarbeiter. Ein Beispiel: Wer eine BahnCard bestellt, nutzt oft gleichzeitig einen Firmenwagen – eine Prüfung über ein vorhandenes Firmenfahrzeug findet bei der Genehmigung und Bestellung einer BahnCard oftmals nicht statt. Vorhandene Fahrzeuge, Car-Sharing Konzepte oder Shuttle-Dienste sind schlicht nicht in die Buchungs- und Genehmigungssysteme integriert. Hier bieten sich Möglichkeiten, bereits durch eine teilweise Überbrückung der Prozessabläufe einen Mehrwert zu schaffen und die Weichen für künftige Herausforderungen zu stellen.

Inwieweit erfolgt eine ganzheitliche Darstellung von Travel- und Fleet-Daten?

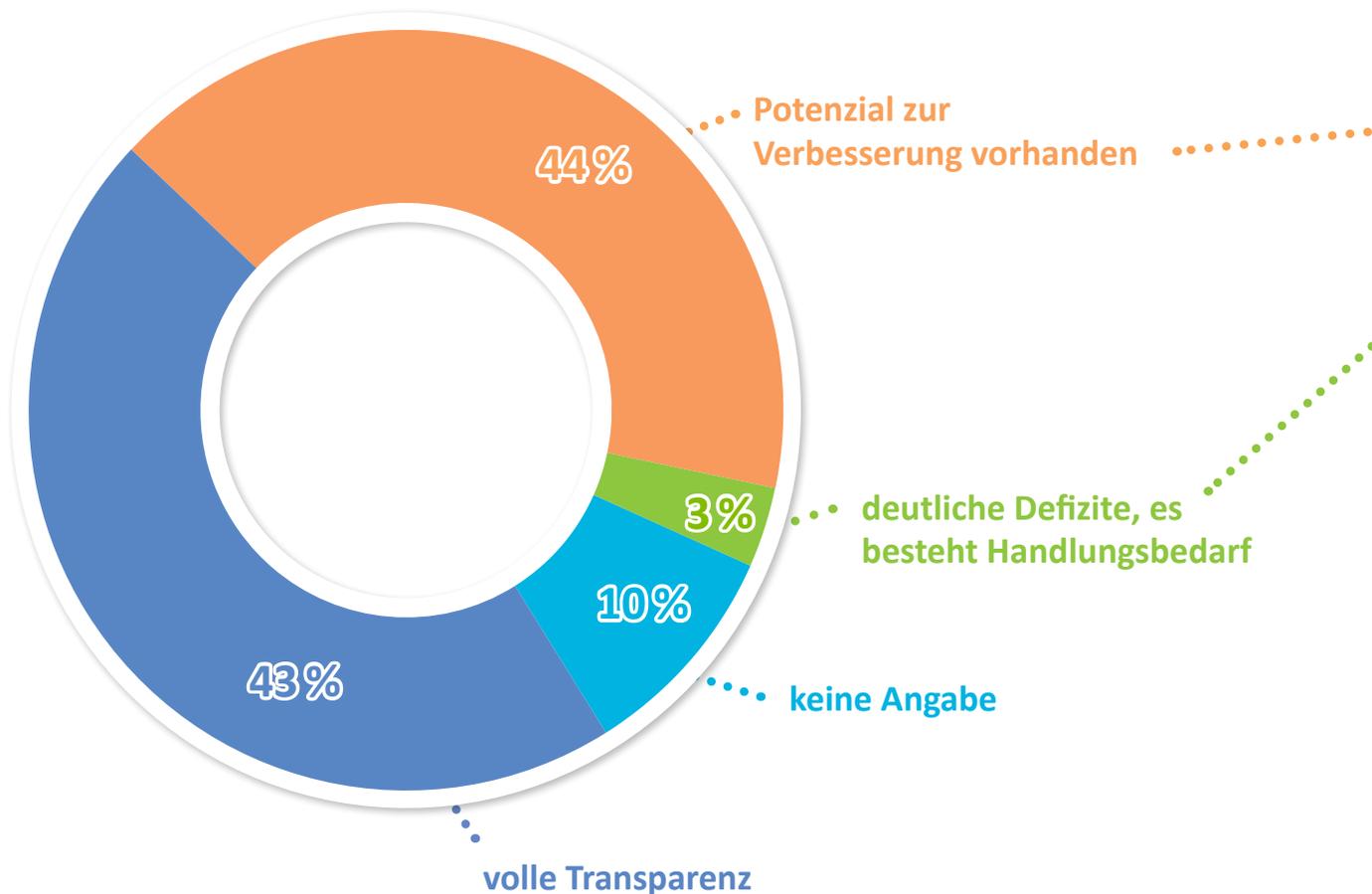


Nur 3 %

der befragten Unternehmen betrachten Travel- und Fleet-Daten ganzheitlich.

Während auf der Prozessebene das Zusammenwirken von Travel und Fleet eher mittel- bis langfristig einen Mehrwert generiert, können im Bereich der Management-Informationssysteme (MIS) bereits in kurzer Zeit spürbare Synergien geschaffen sowie sinnvoll und effektiv genutzt werden. Voraussetzung ist, dass in den beiden Bereichen Travel und Fleet verarbeitungsfähige Daten vorhanden sind und die Zuordnung von Fahrzeugdaten zu Reisendendaten über ein einheitliches Identifikationsmerkmal (z. B. Kostenstelle oder Personalnummer) erfolgen kann. Ist dies der Fall, kann ein gesamtheitliches Reporting von Mobilitätsdaten auf Unternehmens-, Bereichs- oder Personenebene realisiert werden. Bisherige Travel Reports würden somit um Kennzahlen des Fleet-Bereichs erweitert.

Wie schätzen Sie die Transparenz Ihrer Fuhrparkkosten ein?

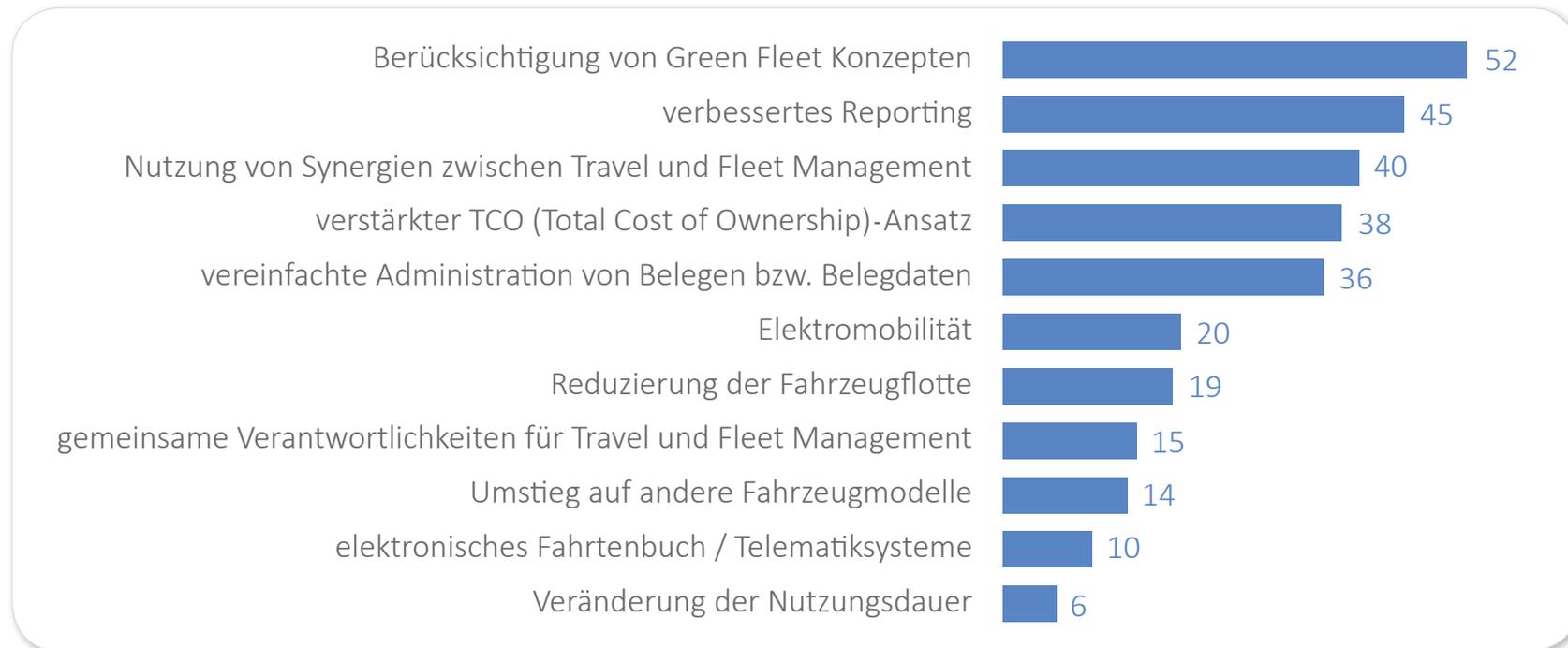


47 %
 der Befragten sehen **deutliche Defizite oder Verbesserungspotenzial** bei der Transparenz ihrer Fuhrparkkosten.

Zur sinnvollen und effektiven Steuerung einer Fahrzeugflotte ist es notwendig, alle Daten zeitnah und korrekt zu erfassen und aufzubereiten. Während den Travel Managern die Pre- und Post-Trip-Daten in unterschiedlicher Detailtiefe bei Bedarf durch das Vertragsreisebüro zur Verfügung gestellt werden, bereiten Unternehmen die Fuhrparkdaten häufig in Eigenregie auf. **42 % der befragten Unternehmen machen das in manuell geführten Excellisten.**

Zum Teil sehen Unternehmen deutliche Defizite beim Reporting und entsprechenden Handlungsbedarf, um eine Kostentransparenz der Fahrzeuge herzustellen.

Welche der folgenden Punkte haben für Sie in Zukunft bei der Planung Ihrer Fuhrparkprozesse die höchste Priorität?



(Mehrfachnennung möglich, maximal drei Antworten)

Die Unternehmen haben also insgesamt erkannt, wo die Optimierungspotenziale beim Fuhrparkmanagement liegen. Weit oben auf der Priorisierungsliste: ein verbessertes

Reporting, die Nutzung von Synergien zwischen Travel und Fleet Management sowie die vereinfachte Administration von Belegen und Belegdaten.



Über die Carano Software Solutions GmbH

Seit über 20 Jahren entwickelt Carano innovative und moderne Software-Produkte und betreut rund 100 Kunden im In- und Ausland. Die IT- und Prozesskompetenzen fokussieren auf Geschäftsabläufe rund um Fahrzeuge in Unternehmensfuhrparks, bei Leasing- und Service-Gesellschaften sowie im Autohandel. Carano Kunden profitieren von profundem Branchen-Know-how für CRM, Fuhrparkmanagement und Beschaffung sowie Web-Tools und mobile Anwendungen. Und das im nationalen und internationalen Kontext.

Ausgerichtet an den aktuellen Themen rund um „die neue Mobilität“, entwickeln wir unsere Kernprodukte im Bereich der Flotten-Lösungen permanent weiter. So leiten wir das Forschungsprojekt „Shared E-Fleet“ zur Förderung der Praxistauglichkeit von Elektromobilität unter Beteiligung von Siemens, Carano, Fraunhofer IAO und weiterer Firmen aus der Automobil- und IT-Branche. Das Projekt richtet sich insbesondere an kleine und mittlere Unternehmen in räumlicher Nähe, die eine „grüne“ Dienstwagenflotte gemeinsam nutzen wollen.

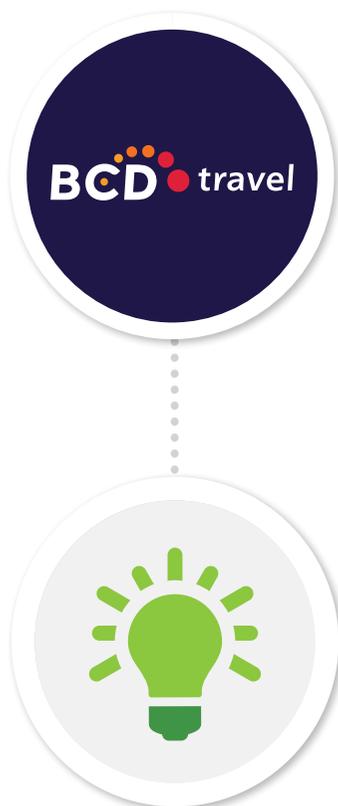
Hier kommen wir als Fuhrparkdienstleister ins Spiel. Wir liefern bereits seit Januar 2012 Fuhrparkdienstleistungen an ein Unternehmen aus dem Finanzsektor.

Im Gesamtablauf des Fleet Managements übernehmen wir dabei die kaufmännische Verwaltung der Fahrzeuge. Zu den Aufgaben gehören insbesondere die Nutzerberatung, die Koordination des Bestellprozesses, die Bearbeitung der Rechnungsbelege sowie die monatliche Zuordnung der Fahrzeugkosten. Mit der technischen Verwaltung und dem Schadenmanagement sind weitere externe Dienstleister beauftragt.

Ein Fahrzeugbestand von ca. 7.500 Fahrzeugen generiert einen hohen administrativen Aufwand: Jährlich werden über 45.000 Rechnungen erfasst, über 2.500 neue Fahrzeuge und ca. 10.000 Tankkarten bestellt. Dazu nutzen wir die Fuhrparklösungen des Software-Anbieters Carano.

Das sind unsere Erfolge:

- Die **Bestellung** von Fahrzeugen wurde auf einen webbasierten Prozess umgestellt. Von der Fahrzeugkonfiguration bis zur Übergabe der Vertragsdaten findet der gesamte Ablauf auf einer einheitlichen Plattform statt.
- Die Erfassung von **Barbelegen** findet durch den Fahrzeugnutzer direkt im System statt. Die Belegkontrolle und elektronische Weiterverarbeitung der Daten wird dadurch erheblich beschleunigt.
- Im elektronisch geführten **Fahrtenbuch** trägt der Fahrer dienstlich gefahrene Strecken direkt im System ein. Die bisher aufwändige Kilometerabrechnung wird dadurch erheblich vereinfacht.
- Insgesamt haben wir eine deutliche **Effizienzsteigerung** durch elektronisch unterstützte Prozesse und speziell dafür entwickelte mobile Anwendungen und Apps (z. B. Tankkartenbestellungen) erreicht – der personelle Aufwand wurde um 20 % reduziert.



Die mobile Vernetzung weitet sich auf das gesamte Unternehmensumfeld und damit auch auf die Mitarbeitermobilität aus.

Alle Prozesse, von der Reisebuchung bis zur -abrechnung, werden zunehmend digitalisiert. Verkehrsmittel, Verkehrsknotenpunkte, Hotels und Business-Events werden Teil des mobilen Arbeitsplatzes von morgen. Dies bietet Chancen für innovative Lösungen, die wir gemeinsam mit unseren Kunden entwickeln – entsprechend ihrer individuellen Bedürfnisse. Dabei sind wir jederzeit offen für die Veränderungen am Markt.

Sie möchten mehr erfahren über einfache und effiziente Fleet-Management-Lösungen? Wenden Sie sich einfach an Ihren BCD Travel Account Manager. Gerne besprechen wir mit Ihnen die am besten geeigneten Lösungen.

Wenn Sie noch kein Kunde bei uns sind, sind wir jederzeit gerne unter **0421 3500 123** oder sales@bcdtravel.de für Sie da.

Wenn Sie weitere Informationen benötigen:

BCD Travel Germany GmbH
Otto-Lilienthal-Str. 1
28199 Bremen

Tel.: +49 (0) 421 3500 123

www.bcdtravel.de
sales@bcdtravel.de

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. Und Führungskräfte können sich mit uns darauf verlassen, dass ihre Geschäftsreisestrategie die Firmenziele widerspiegelt. Kurz gesagt: Wir helfen unseren Kunden, clever zu reisen und mehr zu erreichen – in insgesamt 97 Ländern und dank über 11.000 kreativer, engagierter und erfahrener Mitarbeiter. Unsere Kundenbindungsrate von über 95 % macht uns zum Branchenführer in Sachen Kundenzufriedenheit – mit 21,2 Milliarden US-Dollar Umsatz 2012. 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, Vayama und Easytobook), Park 'N Fly (Parken am Flughafen), Parkmobile International (elektronische und digitale Parkplatzlösungen), Airtrade (Consolidator und Fulfillment) und VakantieXperts (Urlaubsreisen). BCD Group beschäftigt mehr als 12.000 Mitarbeiter und ist in fast 100 Ländern tätig. Der Gesamtumsatz, einschließlich Franchising in Höhe von 8,5 Milliarden USD, beläuft sich auf 22,8 Milliarden USD. Weitere Informationen unter www.bcd-nv.com