

Case Study

► Hintergrund - Ausgangslage

Ein Unternehmen aus der Energiebranche durchlebt eine steigende Reisetätigkeit und damit verbunden höhere Geschäftsreisekosten, welche sich auf jährlich CHF 3 Mio. belaufen. Die bis anhin berücksichtigte Travel Management Company pflegte aufgrund der grossen geografischen Distanz keinen regelmässigen Kontakt und bot keine proaktive Beratung, wie die Reisekosten optimiert werden können. Die bevorzugten Flüge der Reisenden wurden jeweils wunschgemäss gebucht und ausgestellt, ohne vertiefter Prüfung und Hinweis, ob kostengünstigere Alternativen verfügbar wären. Die Zusammenarbeit wurde mit tiefen Transaktionsgebühren geführt, es fehlte jedoch an Kostentransparenz.

► Lösung

bta first travel präsentierte dem Kunden eine auf seiner Reisetätigkeit basierende Optimierungsanalyse. Diese basierte auf mehreren Faktoren wie z.B. Kundenanalyse, strategische Neuausrichtung für die Hauptreisedestinationen, Prozessoptimierung, sowie einem Key Account Management Konzept zur Optimierung der Travel Policy, Unterstützung in Verhandlungen mit Leistungsträgern, detailliertem Reporting und Quality Management.

► Resultat

Der Kunde stimmte einer Zusammenarbeit mit bta first travel zu, nachdem in einer vorgängig erfolgreich durchgeführten Testperiode der persönliche und zu jeder Zeit verlässliche Service der bta first Travel Consultants bereits vollumfänglich zu überzeugen vermochte.

Vorteile für das Travel Management: Der Key Account Manager von bta first steht dem Kunden seit der ersten Stunde beratend zur Seite. Mit Leistungsträgern wurden im Interesse des Kunden neue Verträge verhandelt, Vorschläge zur Optimierung der Travel Policy unterbreitet und eine kosteneffiziente Abrechnungslösung eingeführt. Quartalsweise werden Reisekosten- und Ersparnis-Analysen durchgeführt. Dabei werden in einem umfangreichen und transparenten Reporting die realisierten und verpassten Savings mit Reason Codes aufgezeigt und hinsichtlich der Travel Policy, oder dem Buchungsverhalten Optimierungen vorgeschlagen.

Vorteile für die Reiseassistentinnen: Die Reiseassistentinnen wurden durch bta first -Fachpersonal vor Ort auf der Online Buchungsplattform geschult, mit der Folge, dass die Adoptionsrate innert weniger Monate von bisher 10% auf 53% aller Buchungen anstieg. In einer Kundenumfrage wurden letzte Unsicherheiten erfasst und in einem für die Reiseassistentinnen organisierten Travel Workshop persönlich thematisiert und optimiert.

Vorteile für die Firma/Kunden: Die Reisekosten konnten um 10% gesenkt werden. Reisetätigkeit und Reisekosten werden durch bta first laufend analysiert und der Kunde wird proaktiv auf Chancen und Risiken hingewiesen. Durch die klar und unmissverständlich formulierte Travel Policy werden interne Unstimmigkeiten verhindert.

► Kontakt

bta first travel ag
Daniel Stähli, Head of Key Account Management
Sägereistrasse 20 | 8152 Glattbrugg
T 043 211 81 82 | daniel.staehli@btafirst.com | btafirst.com