

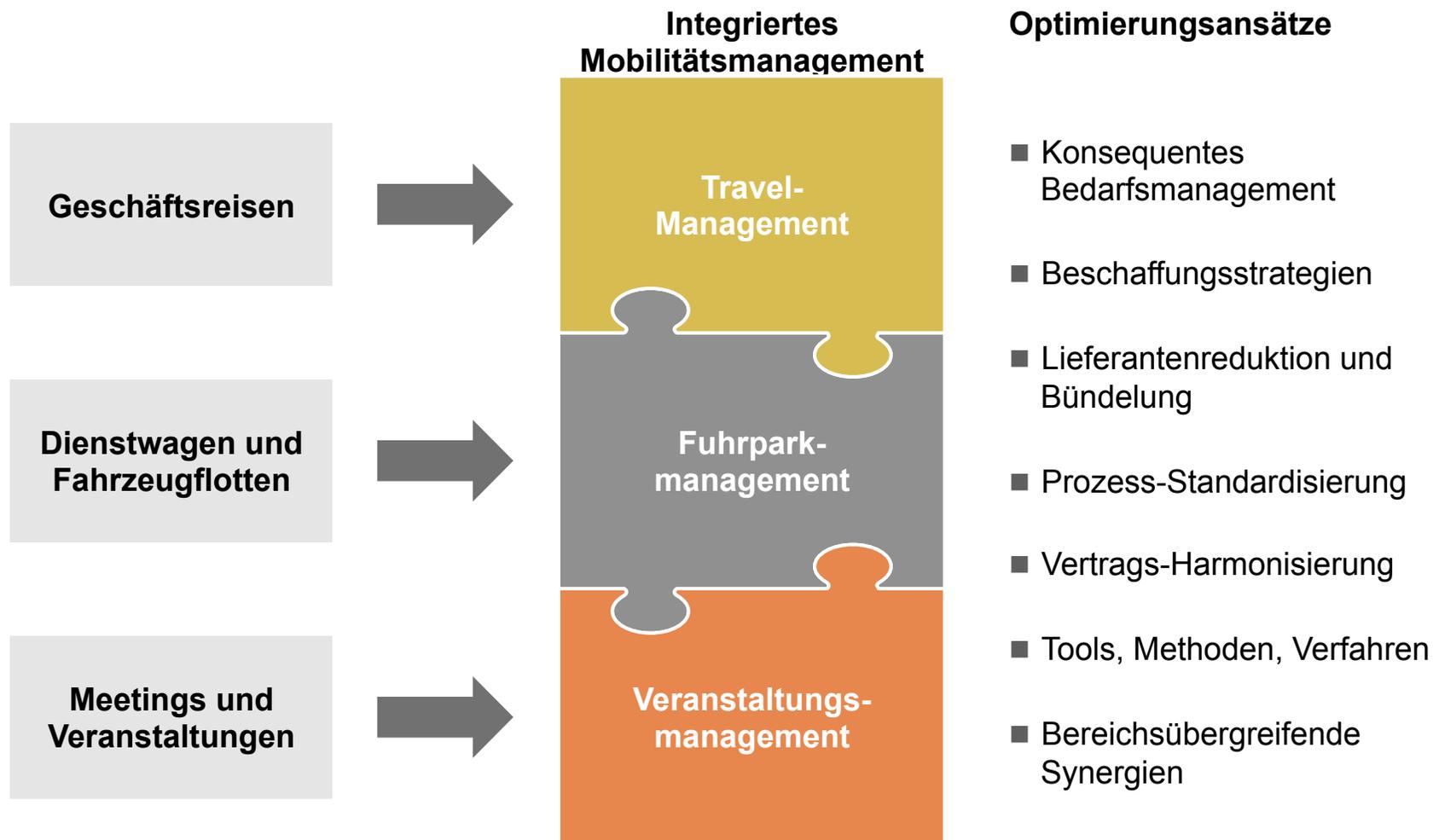
Nachhaltiges Mobilitätsmanagement Kosten senken und Prozesseffizienz erhöhen

Diskussionspapier
München/Düsseldorf, 2016



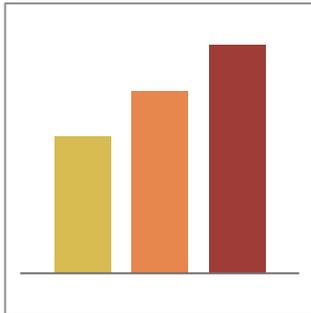
Mobilitätsmanagement hat das Ziel, bei Reisen, Fuhrpark und Veranstaltungen Kosten zu senken und Prozesseffizienz zu erhöhen

Übersicht und Optimierungsansätze des Mobilitätsmanagement



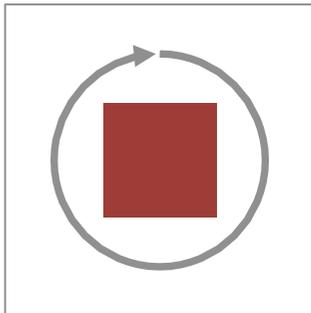
Mobilitätsmanagement hat für Unternehmen eine stetig zunehmende Bedeutung

Bedeutung von Mobilitätsmanagement im Unternehmen



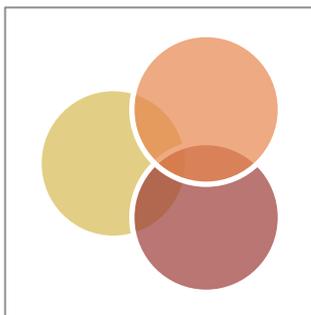
Mobilitätsbezogene Ausgaben steigen

- Seit Jahren steigende Geschäftsreiseausgaben in den europäischen Top-Märkten
- Trotz alternativer Technologien ist auch in Zukunft ein Wachstum prognostiziert
- Kaum planbare Energiepreise führen zu Preisvolatilität bei Mobilitätsdienstleistungen



Das Umfeld für Geschäftsreisen und Mobilität verändert sich

- Zunehmender Ergebnisdruck in Unternehmen
- Wachsende Marktkomplexität: neue Anbieter, Geschäftsmodelle und Fragmentierung
- Veränderungen im Arbeitsmarkt durch demografische Entwicklung und Wertewandel
- Technologischer Fortschritt verändert Einkaufs- und Buchungsgewohnheiten der Reisenden



Mobilitätsbereiche wachsen zusammen

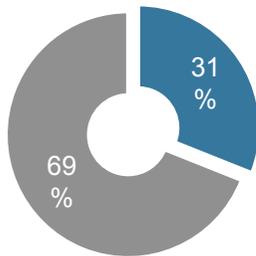
- Effizientere Organisation durch übergreifende Sicht auf Beförderungsalternativen notwendig
- Nur die Konsolidierung von Spend-Daten geben umfassende Sicht auf Mobilitätskosten
- Richtlinien für Reisen, Fuhrpark und Veranstaltungen müssen korrespondieren
- Bündelung von Bedarfen zur Optimierung von Einkaufskonditionen

Durch die Wahl der richtigen Hebel können bei Geschäftsreisen Potenziale von über 20 Prozent realisiert werden

Travel-Management

Typische Kostenverteilung

Direkte Kosten	
Flug	25%
Hotel	25%
Bahn	19%
Mietwagen	8%
Verpflegung	13%
Sonstiges	9%

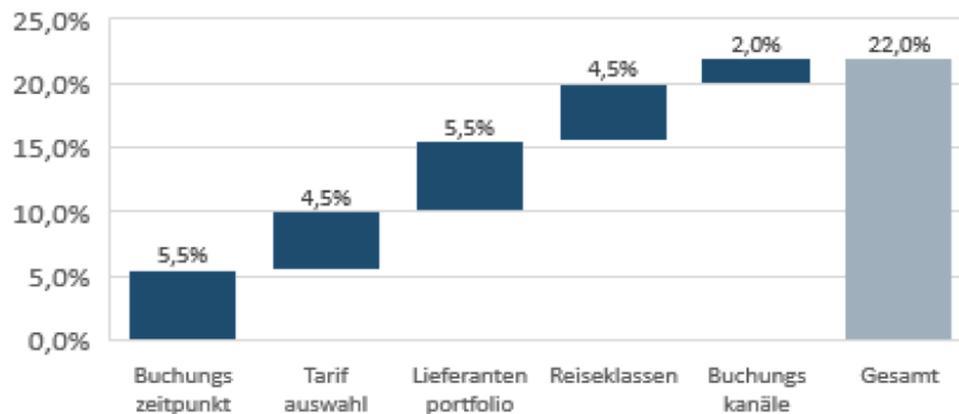


Indirekte Kosten	
Planung	27%
Buchung	31%
Abrechnung	42%

Ausgangssituation

- Geringe Transparenz bzgl. Kosten/Bedarf
- Hoher Anteil an ungesteuerten Buchungen ("Maverick Buying"), insbes. bei Hotels
- Unvollständige Reiserichtlinien bzw. keine konsequente Prüfung auf Einhaltung
- Umständliche Planungs-, Buchungs- und Abrechnungsprozesse
- Kein gezielt aufgebautes und am eigenen Bedarf orientiertes Lieferantenportfolio

Mögliche Hebel und Potentiale¹⁾



Lösungsansätze

- Ermittlung/Konsolidierung der Bedarfe
- Volumenbündelung
- Einführung Preferred-Supplier-List
- Forcierung Online Buchungssysteme
- Vereinheitlichung Abläufe/Zahlungsmittel
- Erhöhen Richtlinienloyalität
- Einbeziehung Reisendenbedürfnisse
- Synergien mit Fuhrpark- und Veranstaltungsmanagement

Quellen: VDR, Concur/techconsult

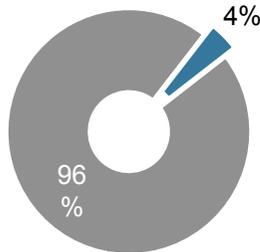
1) Abhängig vom Grad der Professionalisierung im betreffenden Bereich

Die größten Hebel im Fuhrpark liegen im Bereich der Lieferantenauswahl, -steuerung und Schadenmanagement

Fuhrpark-Management

Typische Kostenverteilung

Direkte Kosten	
Finanzleasing	43%
Full-Service	16%
Kraftstoff	26%
Versicherung	15%

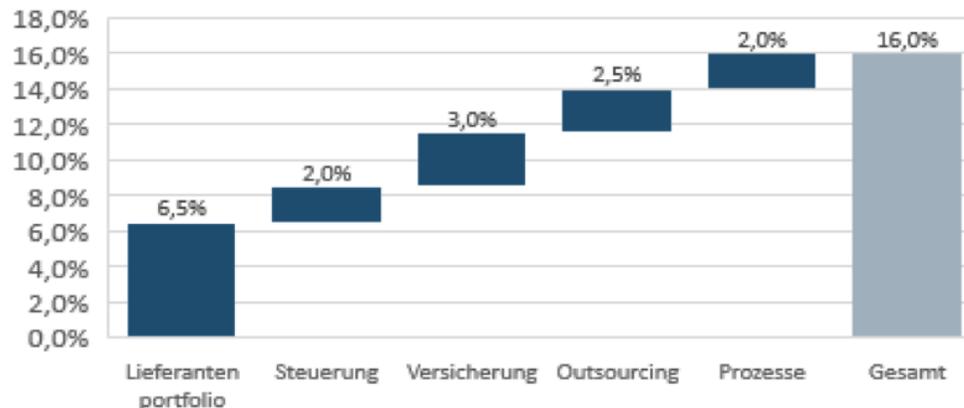


Indirekte Kosten	
Konfiguration/ Bestellung	27%
Betreuung	31%
Abrechnung	42%

Ausgangssituation

- Geringe Transparenz bzgl. Kosten und Bedarf
- Firmenwagenrichtlinien nicht durchgängig
- Keine aktive Steuerung des Fuhrparks
- Hohe Fertigungstiefe im operativen Fuhrparkmanagement
- Lieferantenauswahl nicht immer bedarfsorientiert
- Heterogene Vertragsinhalte mit gleichartigen Lieferanten
- Hohe, unzureichend gemanagte Schadenquote

Mögliche Hebel und Potentiale¹⁾



Lösungsansätze

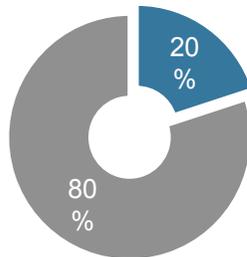
- Aufbau robuste Datenbasis
- Harmonisierung von Vertragsinhalten
- Optimierung von Lieferantenauswahl & Konditionen
- Aufbau Vertrags- und Abrechnungscontrolling
- Einführung Risikomanagement
- Synergien mit Travel- und Veranstaltungsmanagement

Das Potenzial bei Veranstaltungen/Events liegt bei passenden Lieferanten und Prozessstandardisierung

Veranstaltungs-/Event-Management

Typische Kostenverteilung

Direkte Kosten	
Unterbringung/ Räumlichkeiten	38%
Transport	50%
Verpflegung	12%

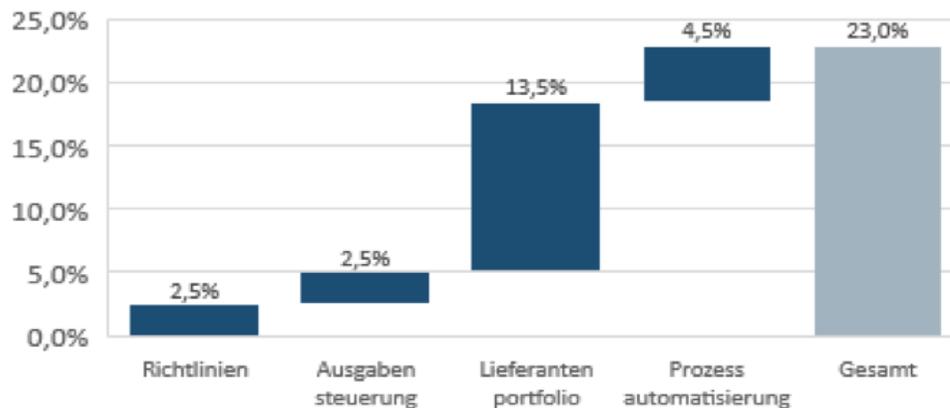


Indirekte Kosten	
Kommunikation/ Marketing	25%
Betreuung	25%
Teilnehmer- verwaltung	25%
Organisation/ Administration	25%

Ausgangssituation

- Geringe Transparenz bzgl. Kosten/Bedarf
- Beschaffung häufig dezentral in Fachabteilungen
- Suche nach geeigneten Lokationen aufwendig
- Kein gezielt aufgebautes, am eigenen Bedarf orientiertes Lieferantenportfolio
- Häufig keine zentral verantwortliche Stelle/Richtlinien
- Abrechnungsprozesse wenig transparent

Mögliche Hebel und Potentiale¹⁾

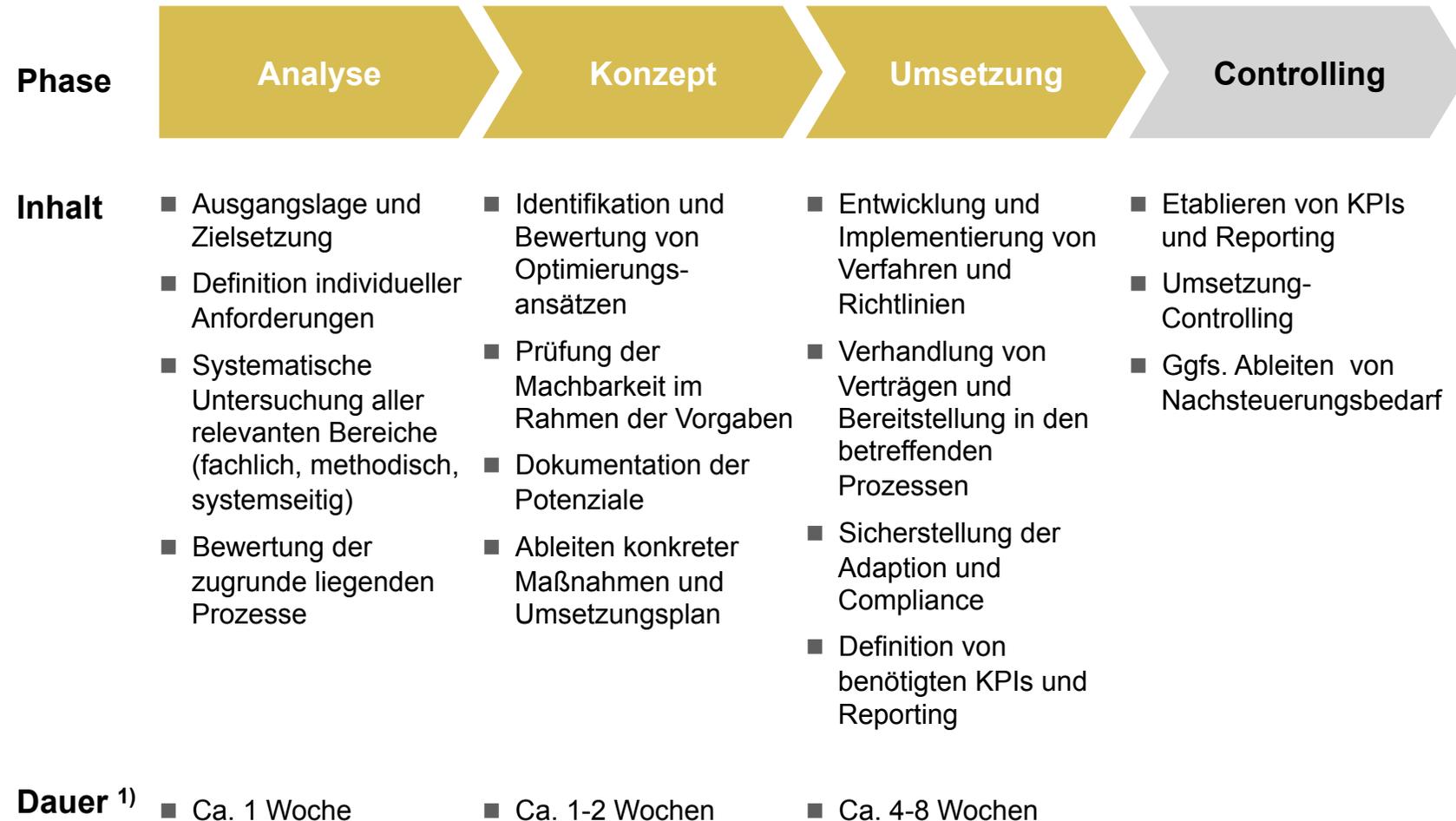


Lösungsansätze

- Ermittlung/Konsolidierung der Bedarfe
- Erstellen Richtlinien/Sicherstellung der Einhaltung (Compliance)
- Volumenbündelung
- Definition Preferred-Supplier-List
- Vereinheitlichung Abläufe/Zahlungsmittel
- Synergien mit Travel- und Fuhrparkmanagement

Wie sollte das Vorgehen beim Mobilitätsmanagement sinnvollerweise aussehen?

Projektvorgehen



1) Reine Durchlaufzeit, abhängig von Unternehmensgröße, -struktur und Professionalisierungsgrad in den betreffenden Bereichen

Unsere Berater bieten langjährige Praxiserfahrung in allen drei Kernbereichen des Mobilitätsmanagements

Projektreferenzen



Geschäftsreisen (Travel)

- Optimierung Prozesse und Stückkosten (Potenzial 13% bei 25 Mio. €)
- Globalisierung Travel Management (Volumen: ca. 50 Mio. €)
- Konsolidierung Hotelprogramme (Volumen ca. 10 Mio. €) / Ratensenkung (bis zu 18%)



Firmenfahrzeuge (Fuhrpark)

- Neuausrichtung Fuhrparkmanagement (Potenzial 15% bei 5,5 Mio. €)
- Outsourcing operatives FP-Management (>1400 Fahrzeuge)
- Steuerung Corporate CarSharing (>1000 Fahrzeuge)



Veranstaltungen

- Vereinheitlichung Buchungsprozesse für Tagungen (Volumen ca. 10 Mio. €)
- Einrichtung zentrale Hotel- und Tagungsservices
- Abschluss einheitlicher Rahmenverträge (tlw. mit >100 Tagungshotels)
- Gesamtersparnis (bis zu 10% über alle Leistungsarten)

Peter Rüffer

Partner/Geschäftsführer

Beraterprofil

Persönliches

- Ausbildung: Studium der Wirtschaftswissenschaften an der Universität Münster
- Sprachen: Deutsch¹⁾, Englisch, Französisch, Türkisch (Grundlagen)
- Erfahrung: 24 Jahre Industrie und Beratung



Schwerpunkte

- Einkauf und Supply-Chain
- IT-Mgmt. und Kommunikation
- Strategie
- Organisation und Prozesse
- Kosten und Effizienz
- Change und Innovation

Expertise

- Vielzahl von Einkaufs- und Lieferantenmanagementprojekten im Bereich Aviation/Transport, Travel, Maschinen- und Anlagenbau etc.
- Konzernweite und internationale Neustrukturierung von Einkaufsorganisationen in DAX-Unternehmen (Aviation, Technologie, Maschinen- und Anlagenbau etc.)
- Umfassende Kostensenkungsprojekte in einer Vielzahl von verschiedenen Warengruppen des direkten und indirekten Bedarfs
- Übernahme von Interimsverantwortung in den Bereichen Einkauf und Technologien

Timo Darr

Projekt Manager

Beraterprofil

Persönliches

- Ausbildung: Reiseverkehrskaufmann IHK
- Sprachen: Deutsch¹⁾, Englisch, Portugiesisch
- Erfahrung: 27 Jahre Industrie und Beratung



Schwerpunkte

- Einkauf (strategisch und operativ)
- Organisation und Prozesse
- Kosten und Effizienz
- Change und Innovation

Expertise

- Mehr als 25 Jahre Tätigkeit in renommierten Unternehmen der Reisebranche
- Über 10 Jahre aktiver Aufbau, Entwicklung und Führung von Travel-, Fuhrpark- und Veranstaltungsmanagement in einem DAX30 Konzern
- Ausgeprägtes persönliches Netzwerk in der Reise-, Veranstaltungs- und Automobilbranche

Gerne stehen wir Ihnen zur Verfügung ...

Unsere Büros und Ansprechpartner



Büro Düsseldorf

MatrixPartner Beratungs GmbH
Königsallee 14
40221 Düsseldorf

Germany

Fon: +49 (211) 13 86 6 – 492

Fax: +49 (211) 13 86 6 – 77

Ihr Ansprechpartner

Dipl.-Kfm. Peter Rüffer

Mobil: +49 (174) 24 86 388

Mail: p.rueffer@matrixpartner.de



Büro München

MatrixPartner Beratungs GmbH
Bavariaring 18
80336 München

Germany

Fon: +49 (89) 18 93 99 8 – 0

Fax: +49 (89) 18 93 99 8 – 8

Web: www.matrixpartner.de