

BIP CHECKLISTE

Controlling im Travel-Einkauf

Kennzahlen im Einkauf von Reiseleistungen helfen bei der Standortbestimmung und zeigen Verbesserungspotenziale auf. Sie müssen aber auf das Unternehmen zugeschnitten sein. Welche Kennzahlen der Einkauf beziehungsweise das Travel Management anwenden kann, zeigt die folgende Auswahl.

Volumen: Wie viel wird im Bereich Travel ausgegeben?

- Rechnungsvolumen nach Kategorie: Hotel (davon Übernachtung bzw. Veranstaltung), Flug, Mietwagen, Bahn, Kreditkarten-Provider, Reisebüro
- Rechnungsvolumen Sonstiges: Unternehmensbereich, Mitarbeiter (Betriebsrat einbinden!), Kostenstelle, Abteilung, Land oder Kontinent

Kosten: Was kostet durchschnittlich wie viel?

- Durchschnittliche Pauschalen für Übernachtung, Transfer, Verpflegung, Sonstiges
- Anzahlung
 - Wie viel Prozent der Kosten werden als Anzahlung eingefordert?
 - Wie viel wird tatsächlich geleistet?
- Stornierungskosten und Umbuchungskosten: Hotel (davon Übernachtung, Veranstaltung bzw. Tagungspauschalen), Flug, Bahn, Mietwagen usw.

Lieferanten/Dienstleister

- Lieferanten-/Dienstleisterbewertung:

- Anteil: Welches Rechnungsvolumen wird über regelmäßig bewertete Lieferanten abgewickelt?
- Erfüllungsgrad: bezeichnet Zielerreichung bei der Lieferantenbewertung
- ABC-Analyse: Mit wie vielen Dienstleistern werden 80 Prozent des Rechnungsvolumens abgewickelt?
- Preferred Partner (PP)
 - Anteil: Welcher Anteil des Rechnungsvolumens wird über PP abgewickelt?
 - Erfüllungsgrad: Inwieweit wird das Zielvolumen, das über PP abgewickelt werden soll, erreicht?

Prozesse

- Einbeziehung des Einkaufs:
 - Welcher Anteil im Travel wird unter Einbeziehung des Einkaufs abgewickelt?
 - Wann wird der Einkauf einbezogen?
- Einkaufskosten: Was kostet die Erbringung der Dienstleistung Einkauf?
- Interne und externe Abwicklungskosten:
 - Was kostet die Abwicklung einzelner Prozessschritte intern?
 - Kosten bei externen Dienstleistern?
- Maverick Buying
 - Anteil: Welchem Rechnungsvolumen

- ohne Bestellbezug steht welches Gesamtrrechnungsvolumen, das durch den Einkauf hätte abgewickelt werden sollen, gegenüber?
- Erfüllungsgrad: Zielwert, auf den das Maverick Buying tatsächlich reduziert werden kann
- Rahmenvertragsquote
 - Anteil (Anzahl): Welcher Anteil der Bestellungen wird über Rahmenverträge abgewickelt?
 - Anteil (Volumen): Welcher Anteil des Rechnungsvolumens wird über Rahmenverträge abgewickelt?
- Buchungsweise: Wie hoch ist der Anteil der jeweiligen Buchungsweise?

Nutzung und Compliance

- Adaptionsrate der Buchungskanäle
 - gibt Aufschluss darüber, zu welchem Prozentsatz die vorgesehenen Kanäle genutzt werden
 - offenbart, welches Volumen noch nicht vom Travel Management gesteuert wird
- Nutzungsquote Preferred Partner
 - Zu wie viel Prozent werden PP genutzt?
 - zeigt Steuerungspotenzial auf
- Einhaltung der Reiserichtlinie
 - Wie hoch ist die Einhaltungquote der Reiserichtlinie?
 - Wie viele Verstöße waren begründet (Auswertung der Reason Codes)?



BME SERVICE

Der Leitfaden Travel-Einkauf wurde von der BME-Fachgruppe Travel erstellt. Kostenloser Bezug über: carsten.knauer@bme.de

