

Geschäftsreisen ganz einfach

von *Oliver Graue* [<https://plus.google.com/102044620627261859785/>], *Martin Jürs*

Statt einzelner Tickets soll es künftig möglich sein, ganze Reiseketten in einem Schritt zu buchen. Und zuvor die besten Verkehrsmittel nach Kriterien wie Zeit und Kosten herauszusuchen. Die erste Planungssoftware gibt es schon.



Foto: Juice Images / Alamy

Fährst du mit dem Auto, oder nimmst du den Zug? Eine Frage, die sich laut Manuel Rehkopf bald niemand mehr stellen wird. „Die klassischen Nur-Auto- oder Nur-Bahn-Fahrer sterben aus“, sagt der Marketing-Manager der Deutschen Bahn, „dominieren wird künftig das Sowohl-als-auch.“ Soll heißen: „In Zukunft buchen die Reisenden keine Tickets mehr von Bahnhof zu Bahnhof. Sie wollen eine Kompletterbindung von Tür zu Tür.“

Travel Manager träumen schon länger davon, das Zauberwort heißt Intermodalität. Die Geschäftsreisenden geben adressgenau ihren Abfahrts- und Zielort in ein Portal ein, und alles andere macht die Maschine: Sie sucht die je nach Wunsch kürzeste, billigste, CO2-ärmste oder für Unterwegs-Arbeit am besten geeignete Verbindung heraus. Und zwar, indem sie alle nur denkbaren Verkehrsmittelangebote kombiniert, Flugzeug, Bahn und Mietauto ebenso wie Firmenwagen, Taxi, Nahverkehr, Fernbus, Carsharing, Mitfahrgelegenheit und Fahrrad. Vorteil: Der Reisende hat einen kompletten Plan in der Hand, und für den Travel Manager besteht von Anfang an Kostensicherheit – er kennt die „Total Costs of Trip“, wie es auf Neudeutsch heißt. Und da der Reisende von unterwegs via App auf das System zugreifen kann, weiß er sofort, welche Alternativen ihm sich bieten, wenn es in der Reisekette mal einen Bruch gibt – durch Verspätungen, Stau oder Ausfälle.

Investoren geben Millionen

Ein Traum, der noch nicht zu erfüllen ist, der aber näher rückt, getrieben durch den technischen Fortschritt. Aber auch durch die Investitionsbereitschaft der Kapitalgesellschaften: Da sie sich Profite von Tür-zu-Tür-Systemen erhoffen, statten sie die Anbieter mit viel Geld aus. Bei einer Finanzierungsrunde Anfang des Jahres hat etwa die auf den öffentlichen Nahverkehr spezialisierte Mobilitätsplattform Moovit bei Investoren 45 Mio. Euro eingesammelt. Zu den Geldgebern zählen BMW und Nokia.

Was heißt eigentlich ...

Door-to-Door: Die komplette Geschäftsreise von Tür zu Tür lässt sich im Vorfeld mit einer Software planen und buchen. Bei Verspätungen oder Ausfällen nennt die Software unterwegs via App sofortige Alternativen.

End-to-End: Wird oft mit Door-to-Door verwechselt. End-to-End ist jedoch der bruchlose firmeninterne Prozess von der Genehmigung und Buchung einer Reise bis zur Abrechnung.

Intermodalität: Verkehrsmittel wie Bahn, Flugzeug, Mietwagen oder Fernbus sind optimal aufeinander abgestimmt. Im Idealfall reicht ein einziges Ticket.

Total cost of trip: Gesamtkosten einer Reise, die über den Flugticketpreis hinausgehen. Im Idealfall samt Arbeitszeitkosten.

Der 2012 gegründete Internet-Anbieter zählt zu einer ganzen Reihe von Mobilitätsplattformen, die seit einiger Zeit auf den Markt drängen und den klassischen Suchmaschinen Konkurrenz machen. Neben Moovit sind das Anbieter wie From A to B, Go Euro, das zur Daimler-Gruppe gehörende Start-up Moovel und die Bahn-Tochter Qixxit.

Im Unterschied zu Moovit geht es den übrigen Portalen nicht allein um den Nahverkehr. Sie verfolgen mit der Zusammenfassung der verschiedensten Verkehrsmittel den erwähnten Tür-zu-Tür-Ansatz. Dabei zielen sie derzeit noch auf die Privatreisenden. Ihr Angebot ist aber auch für Geschäftsreisende interessant. „Wir wissen von kleineren und mittleren Unternehmen, die keine eigene Travel-Management-Lösung haben und stattdessen unsere Seite zur Recherche und Buchung nutzen“, sagt Veit Blumschein, Gründer und Chef von From A to B.

Buchbarkeit fehlt meist

Problem: Unternehmen, die echtes Travel Management betreiben, ist mit solchen Lösungen kaum geholfen. Denn weil es sich um reine Planungssysteme handelt, sind wichtige Faktoren wie Reiserichtlinien, ausgehandelte Firmenraten und bevorzugte Partner nicht in die Abfragen integriert, die Ergebnisse sind ungenau.

Der Schweizer Jochen Munding positioniert seine Plattform Route Rank gezielt als Firmenanwendung. Den Verkehrsmittelvergleich bietet er sowohl als standardisierte wie als maßgeschneiderte Version an. Vorteil: Sein Portal lässt sich in gängige Online-Buchungssoftware einbauen. „Dadurch werden Reiserichtlinien sowie Firmenraten berücksichtigt“, sagt Munding. Aktuell hat Route Rank – 2006 gegründet – gut 50 Firmenkunden, Concur bietet eine Verlinkung über sein TripLink-System an. Und: Das System rechnet auch für Pendler und Firmenbesucher die besten Routen aus.

Kunden sind unter anderem die Geschäftsreisebüroketten BCD und HRG. „Es lohnt sich, Tür-zu-Tür-Ansätze zu verfolgen“, sagt auch René Zymni, Vertriebschef bei BCD für Mitteleuropa. „Nicht jeder Reisende wohnt in direkter Nähe eines Flughafens. Oft kommen mehrere Airports infrage oder auch alternative Reiseoptionen wie Bahn oder Mietwagen.“

Wettbewerber CWT kooperiert hingegen mit Abrechnungsspezialist KDS: Dessen System „Neo“, das sich wie Route Rank in den klassischen Buchungsablauf integrieren lässt, liefert ebenfalls Reisepläne von Tür zu Tür samt Prognose der Reisekosten. Noch allerdings sind die Pläne höchst bruchstückhaft, da sich beispielsweise etliche ÖPNV-Anbieter gar nicht übers Internet buchen lassen. „Die Geschäftsreisenden erwarten, dass sich die Prozesse im dienstlichen Umfeld nicht von den privaten unterscheiden“, nennt KDS-Manager Torsten Gros als weiteren Grund für die Nachfrage nach solchen Systemen. Das Reservierungssystem Amadeus arbeitet ebenfalls an einer Lösung. Es beteiligt sich am EU-Projekt „All Ways Travelling“ und will eine Europa-Norm für den Zugriff auf die Tarife aller Verkehrsträger entwickeln.

Noch in den Kinderschuhen

Zugreifen können die Portale natürlich nur auf solche Anbieter, die dies möglich machen – beim Nahverkehr etwa sind es in der Regel diejenigen, die auch Bing und Google in ihren Kartendiensten anzeigen. Als Konkurrenz werden die beiden US-Riesen nicht gesehen, da bei ihnen die Antworten schnell kommen sollen und es oft bei der Genauigkeit hapert: Komplexes lässt sich nicht in Millisekunden errechnen.

Aber auch bei anderen Tür-zu-Tür-Portalen sind Zweifel an der Vollständigkeit der Antworten berechtigt. Zu sehr steckt das Ganze noch in den Kinderschuhen; zu unausgereift ist die Technik derzeit noch. „Es wird in naher Zukunft keine technisch zufriedenstellende Tür-zu-Tür-Lösung geben, die planen und buchen kann“, sagt Route-Rank-Chef Munding: „Das liegt überhaupt nicht im Interesse eines Verkehrsmittelanbieters.“ Im schlimmsten Fall verliert er nur Kunden – weil die Konkurrenz als schneller oder günstiger angezeigt wird.

„Tür-zu-Tür“ – das bedeutet für viele Firmenkunden denn auch gar nicht, über eine komplexe Planungssoftware zu verfügen. Meist ist es schon ein riesiger Fortschritt, wenn sich im eingesetzten Online-Buchungssystem in einem Schritt mit dem Kauf des Flug- oder Bahntickets auch die Abholung durch einen Flughafenbus oder der Transfer mit einem Fuhrparkwagen organisieren lässt.

Totale Wette auf die Zukunft

Noch unklar ist zudem, wie Portalanbieter mit ihren Lösungen verdienen können. Für maßgeschneiderte Versionen, wie Munding oder Gros sie bieten, zahlen die Unternehmen zwar – aber das dürften sich wohl nur die Großen leisten. Standardversionen bleiben für die Nutzer kostenlos, und anders als bei der Hotelvermittlung fließen seitens der Verkehrsmittelbetreiber auch keine Provisionen an die Portale.

„Was konkret unser Geschäftsmodell ist, wissen wir derzeit noch nicht“, sagt denn auch Birgit Bohle, Vertriebschefin der Deutschen Bahn: „Qixxit ist eine totale Wette.“ Allerdings eine auf die Zukunft – dann jedenfalls, wenn Tür-zu-Tür-Plattformen zu einem unabdingbaren Faktor der Kundenbindung werden.

Tür-zu-Tür: Planungs- und Buchungssoftware

Wer seine Dienstreise nahtlos vornehmen will, kann bei einer Reihe von Planungsportalen im Internet recherchieren. Vollständig ist praktisch keines von ihnen, da noch längst nicht zu allen Mobilitätsanbietern technische Schnittstellen möglich sind. Zu den bekanntesten Portalen gehören:

From A to B: Das 2009 gegründete Unternehmen integriert 750 Transportanbieter, von der Bahn über Airlines bis zu Taxen, Fernbussen und Mitfahrzentralen. Investoren machten über eine Million Euro locker.

Go Euro: Die Plattform, 2012 gegründet, ist aktuell in sieben europäischen Ländern vertreten und bildet in seiner Suche alle Bahn-, Bus- und Flugverbindungen ab. Diverse Venture-Capital-Firmen stecken Millionen US-Dollar in das Unternehmen.

Moovel: Tochter der Daimler AG. In die Mobilitätsplattform werden eigene Services wie das Carsharing-Angebot Car2Go, aber auch die Bahn, Taxis, der ÖPNV und sogar Mietfahräder integriert.

Moovit konzentriert sich auf die Integration des weltweiten ÖPNV-Angebots. Den Service gibt es aktuell für 500 Städte in 50 Ländern.

Route Rank: Mobilitätsplattform, die sich auf das Firmengeschäft konzentriert. Kooperation mit dem Buchungs- und Abrechnungsdienstleister Concur.

Qixxit: Der Verkehrsmittelvergleich der DB ist seit Mitte 2014 online. Hier werden nicht nur Services der Bahn angezeigt, sondern auch die von Wettbewerbern.

„Durchbuchen“ lassen sich Reiseketten praktisch noch nicht. Doch mit kds und cisco arbeiten zwei IT-Anbieter derzeit an Lösungen – andere wie Amadeus & Co dürften dann folgen. KDS Neo bietet neben noch sehr einfachen Tür-zu-Tür-Plänen auch eine Prognose der Reisekosten; und bei Travelzone (**Cisco**) sollen sich Reiseketten nach Zeit und Kosten berechnen lassen – wenn die Kette reißt, etwa durch Verspätungen, werden Alternativen angezeigt.

Quelle: <http://biztravel.fvw.de/door-to-door-systeme-geschaeftsreisen-ganz-einfach/1/146689/14697>

© 2015 FVW Medien GmbH, Alle Rechte vorbehalten