



Mehr Online-Buchung braucht es nicht

Weniger Papierkram rund um Geschäftsreisen: Alle Mitarbeiter der R+V-Versicherung nutzen von der Bestellung bis zur Abrechnung ihrer Dienstreisen die Buchungsplattform eB2B Businesstravel.

Vorteile: Manuelle Dateneingaben entfallen, Reiserichtlinien werden automatisch eingehalten, Spesen schnell erstattet. Und die Mitarbeiter buchen preiswerte Firmentarife.

„eB2B ist eine unkomplizierte, bedienerfreundliche Anwendung, die sich flexibel anpasst und unser Verhältnis mit den Leistungsträgern unberührt lässt.“

Detlef Johannes
Teamleiter
Reisekostenservicestelle
R+V Allgemeine Versicherung AG

Mitarbeiter von Versicherungen reisen viel. Von Termin zu Termin und von Schaden zu Schaden. 4.300 der 11.300 Mitarbeiter der R+V Versicherung (Wiesbaden) sind Außendienstler. Bei 65 000 Dienstreisen pro Jahr kommt einiges an Reisekosten zusammen: 20 Millionen Euro.

Wer viel unterwegs ist, macht sich irgendwann Gedanken über die Reisekosten. Einem Vorschlag des Travel-Managements folgend, beschloss der Vorstand des Konzerns 2003, alle Angelegenheiten rund um Dienstreisen der Mitarbeiter künftig in einem Reiseportal im Intranet zusammenzufassen. Damals machten die Mitarbeiter des Wiesbadener Unternehmens ziemlich viel Handarbeit in Sachen Busi-

ness-Travel: Sie bestellten ihre Reiseleistungen per Fax oder Telefon, nach der Reise füllten sie ihre Reisekostenabrechnungen manuell aus und schickten sie an eine zentrale Reisekosten-Servicestelle. Dort wurden die Daten zur Abrechnung in SAP eingegeben. Detlef Johannes, Teamleiter Reisekosten-Servicestelle: „Das war nicht gerade State of the Art.“ Johannes und Abteilungsleiterin Karin Kleister mussten nicht lange nachdenken, wie das Management von Dienstreisen bei der Versicherung deutlich optimiert werden könne: Die Mitarbeiter sollten ihre Geschäftsreisen künftig im Intranet online buchen. Die beiden sahen sich alle Online-Buchungssysteme am Markt an und entschieden sich für eB2B. Johannes: „eB2B ist



Detlef Johannes,
R+V Allgemeine Versicherung AG

„Heiraten nicht notwendig“

Herr Johannes, warum eB2B?

Weil eB2B unsere Anforderungen am besten erfüllt: Ein unkompliziertes, bedienerfreundliches System, das sich flexibel anpasst und unser Verhältnis mit dem Leistungsträger unberührt lässt. Wir werden via eB2B mit keinem Leistungsträger verheiratet.

Reichen Ihnen die Funktionen?

Voll und ganz. Unsere Stammdaten fließen monatlich in eB2B ein, Schnittstellen zu SAP ermöglichen die schnelle und einfache Spesenabrechnung und die Zeiterfassung. Mehr Online-Buchungssystem brauchen wir nicht.

Werden Sie von eB2B verstanden?

Wir machen immer wieder Optimierungsvorschläge und äußern Wünsche. Dabei werden unsere Inputs gerne aufgenommen und zügig umgesetzt – vorausgesetzt sie machen Sinn, versteht sich.

einfach zu implementieren, es setzt keine personenbezogene Kreditkarte (Corporate Card) voraus und hat ein überzeugendes Preis-Leistungsverhältnis.“ Zur Zeit der Angebotsrecherche, sagt Johannes, konnten andere Produkte zudem keine Schnittstelle zu SAP anbieten.

Nicht komplex und flexibel

eB2B gefiel den Versicherungsexperten außerdem, weil es nicht komplex ist, sich flexibel anpassen lässt und die Buchung letztlich auf den Sites der Leistungsträger stattfindet. Detlef Johannes: „Wir wollen so viel wie möglich direkt bei den Anbietern einkaufen, denn so sparen wir Bearbeitungs- und Buchungsgebühren.“

Nachteil: Die Mitarbeiter müssen verschiedene Websites besuchen. eB2B gleicht das jedoch aus, weil es dem Nutzer ein Login und eine Start-Oberfläche zur Verfügung stellt und alle Daten automatisch an die externen Sites übergeben werden. Detlef Johannes gefällt an eB2B oben-dreien die „einfache Navigation“.

50 Prozent online

Der Rollout von eB2B begann im April 2005. Sukzessive wurden bis Ende 2005 alle bundesweiten R+V Standorte an das System angebunden. Die Mitarbeiter buchen über eB2B Flüge und z.T. Bahntickets im Online-Buchungssystem Phoenix BT des Reisebüropartners DER Business Travel. Bahn-Online, HRS und Sixt sind direkt an eB2B angebunden. Gut die Hälfte aller Reiseleistungen kauft der Versicherer damit bereits ohne Reisebüro ein. Das Gute dabei: Für den Mitarbeiter und für den Zahlungsvorgang änderte sich mit der Einführung von eB2B nichts. Die neue Online-Buchung hat vor allem Fax und Telefon ersetzt. Telefonische Buchungen haben heute bei der R+V nur noch 5 Prozent Anteil, früher waren es bis zu 50 Prozent. Nach fünf Monaten eB2B wickelte die R+V 20 Prozent ihres Reisevolumens online ab, im zweiten Jahr sollen es 50 Prozent werden, nach drei Jahren will das Travel-Management mindestens 70 Prozent erreichen.

Den Mitarbeitern wurde der neue Weg zunächst nicht vorgeschrieben, nur empfohlen. Die deutlich höheren Kosten des alten Buchungsweges (zwei Drittel teurer) werden allerdings ihren Kostenstellen belastet. Der Online-Export der Reisedaten aus eB2B an SAP HR ist besonders komfortabel, denn so müssen die Reiseabrechnungen nicht mehr umständlich manuell erfasst werden. Zwei Mitarbeiter in Johannes' Abteilung kümmern sich mittlerweile um andere Aufgaben. Mit eB2B konnte auch die Erfassung der Abwesenheiten der Mitarbeiter automatisiert werden. Sie wurden früher zusätzlich in ein anderes System eingegeben,

heute übernimmt das eine Schnittstelle zwischen eB2B und dem ERP-System. Neue Zeiten auch beim Versand der Reisekostennachweise aus SAP: Früher wurden sie ausgedruckt und gingen per Hauspost an den Mitarbeiter. Heute bekommt dieser eine E-Mail mit einem Link auf eB2B, wo der Reisekostennachweis aus SAP in einem PDF-Dokument hinterlegt ist. Detlef Johannes: „Das spart Druckkosten.“ Im Zuge der Einführung der Online-Buchung wurde bei der R+V auch das Reiseantragsverfahren abgeschafft. Es reicht heute, wenn Reisen mündlich genehmigt werden. Die Einhaltung der Richtlinien übernehmen ja die Tools.

Mit Offline-Version

Weil ein Großteil der R+V-Reisenden fast täglich mit dem Auto unterwegs ist, nutzt die Versicherung eine eB2B-Offline-Version zur Erfassung von Reisekosten. Die Reisedaten von den Notebooks der Außendienstler werden an die R+V übertragen, sobald die Notebooks online sind. eB2B programmiert derzeit eine neue komfortablere Offline-Variante. Vorstellungen und Ideen der R+V fließen dabei in das Produkt ein. Detlef Johannes: „Wir haben den Eindruck, dass unsere Geschäftsprozesse verstanden werden.“



R+V Allgemeine Versicherung AG

Detlef Johannes
65189 Wiesbaden
Tel.: 0611/533-9607
detlef.johannes@ruv.de
www.ruv.de



eB2B Solution Provider GmbH

Eichholz 52
20459 Hamburg
Tel.: 040/2094 948-0
vertrieb@eb2b.de
www.eb2b.de