

## Schritt für Schritt zum global einheitlichen Travel Management

---

Sensoren-Spezialist SICK ist in den vergangenen Jahren international schnell gewachsen. btm4u unterstützt das Travel Management dabei, Anbieter und Prozesse auf vier Kontinenten zu harmonisieren. Mit ersten Erfolgen.

Malaysia zum Beispiel. Seit 2010 produziert die SICK AG dort Lichttaster, Lichtschranken und andere Produkte mit Lichtsensoren. Seit Dezember 2014 gibt der Konzern mit der neuen Tochtergesellschaft SICK Sensor (Malaysia) auch im Vertrieb richtig Gas, denn: „Das südostasiatische Land stellt einen sehr attraktiven Markt dar, der in Zukunft noch intensiver bearbeitet werden soll“, schreibt das Unternehmen. Malaysia ist die jüngste Episode einer rasanten Wachstumsgeschichte – die zweitjüngste ist nur zwei Monate älter: Im Oktober 2014 übernahm SICK das Industriegeschäft von MICAS im sächsischen Oelsnitz. Seither gehören auch Radarsensoren zum Produkt-Portfolio.

Die 1946 gegründete SICK AG aus Waldkirch im Breisgau zählt kurz vor ihrem 70. Geburtstag mehr als 50 Tochtergesellschaften auf der ganzen Welt und sieht sich als Technologie- und Marktführer für industrielle Sensoren. Schnelles Wachstum aber bedeutet nicht nur mehr Geschäftsreisen, sondern auch ganz spezielle Herausforderungen für das Travel Management.



Ulrike Herrigel, bei SICK unter anderem für Einkauf, Travel Management und Fuhrpark zuständig, fand es zunehmend schwierig, einen Überblick über das Geschäftsreiseaufkommen des Konzerns zu gewinnen. „Viele Töchter und Beteiligungen liefern uns eine einzige Zahl zum Volumen. Das genügt aber nicht für eine effiziente Steuerung“, sagt sie. „Wir brauchen mehr Informationen und einheitliche Prozesse.“ Also ging SICK die Herausforderung an.

Ziel ist es, von der Waldkircher Zentrale aus alle Dienstleister und Verträge im Bereich Geschäftsreise zu analysieren, zusammenzufassen und auf dieser Grundlage ein Globales Travel Management zu etablieren. Der Vorstand gab grünes Licht, für Datenerhebung und Bewertung der Potenziale externe Unterstützung ins Haus zu holen.

„SICK und btm4u arbeiten Hand in Hand. Wir sitzen im selben Boot.“

Als Partnerin hat SICK im Herbst 2013 Andrea Zimmermann engagiert. btm4u hat sich in einem Auswahlverfahren gegen andere Berater durchgesetzt. „Wir wollten jemanden mit Travel-Management-Erfahrung, keinen Theoretiker“, so Herrigel. „Das Projekt ist Neuland für uns und muss mit dem Tagesgeschäft vereinbart werden. Wir suchten daher eine Beratung, die Vorschläge zum Vorgehen macht und die Umsetzung begleitet, wo es notwendig ist.“

Im ersten Schritt ging es darum, die grundlegenden Informationen der einzelnen Standorte zu sammeln: Wie viele Reisende gibt es? Wie viele davon sind international unterwegs? Wie viele Reisen und wie viele Übernachtungen fallen im Jahr an? Wie ist der Buchungsprozess aufgestellt? Gibt es bevorzugte Dienstleister? Gibt es Reise-richtlinien? Das geschah über einen standardisierten E-Mail-Fragebogen an die Reiseverantwortlichen der wichtigsten SICK-Märkte.

Fragebogen und Projekt stießen in den Märkten auf einhellig positive Reaktionen – und brachten sofort umsetzbare Ergebnisse. „Wir haben zum Beispiel festgestellt, dass unsere Niederlassungen in den USA und in China mit derselben Hotelkette kooperieren“, sagt Ulrike Herrigel. Zudem arbeiteten USA und Deutschland, ohne es zu wissen, mit demselben Reisebüroanbieter. Seither wird das Reporting dieser Kernmärkte konsolidiert – ein Schritt zur gewünschten Transparenz.

Hauptaufgabe aber war die sorgfältige Analyse und Bewertung der Ergebnisse sowie die Umsetzung der daraus gewonnenen Erkenntnisse, die SICK und Andrea Zimmermann gemeinsam vornahmen. „Die Zusammenarbeit läuft hervorragend“, sagt die Einkäuferin. „Frau Zimmermann schlägt die jeweiligen Arbeitsschritte vor, wir schätzen ab, wie das bei uns am besten umzusetzen ist – wir bauen das Projekt gemeinsam auf und sitzen ganz buchstäblich im selben Boot.“

Eines der Ergebnisse: Es muss Schritt für Schritt gehen. Gegenwärtig schreibt SICK die Mietwagenleistungen international aus. Nächster Schritt wird das Hotelaufkommen sein. Ziel ist es, die Verträge global einheitlich zu gestalten und eine weltweite Basis für Reiserichtlinien zu schaffen. Das alles unter Beachtung der lokalen Besonderheiten – ein Grund für die sorgfältige Analyse. Ulrike Herrigel: „Es gibt halt einen einfachen Grund, warum sich die Märkte so verschieden entwickelt haben: Sie sind verschieden.“

Die externe Expertise tut nicht nur dem Projekt gut, sondern dient auch ganz konkret der Wissensvermittlung: „Andrea Zimmermann hat Analyse und Potenzialbewertung für uns aufbereitet und uns in die Lage versetzt, viele Themen eigenständig umzusetzen“, fasst Ulrike Herrigel zusammen. Wo Expertise oder Zeit fehlen, kann SICK auf externe Unterstützung setzen. „Das ist für uns das Besondere an der Zusammenarbeit: Andrea Zimmermann ist immer daran interessiert, dass wir alleine aktiv bleiben können und keine Abhängigkeit entsteht.“



Ulrike Herrigel,  
SICK AG

## Das Projekt in Stichworten

Branche:	Sensoren und Sensorlösungen für industrielle Anwendungen
Standorte:	Zentrale in Waldkirch, mehr als 50 Tochtergesellschaften und Beteiligungen sowie zahlreiche Vertretungen auf der ganzen Welt, unter anderem in Frankreich, Großbritannien, USA, Brasilien, China, Japan, Australien
Umsatz:	1,1 Milliarden Euro (2014)
Mitarbeiter:	6.957, davon 4.147 in Deutschland (31.12.2014)
Website:	<a href="http://www.sick.de">www.sick.de</a>
Reisende:	ca. 3000 in Deutschland
Reisevolumen:	zweistelliger Millionen-Euro-Bereich
Auftrag:	Weltweite Analyse und Harmonisierung des Geschäftsreise-Einkaufs sowie Entwicklung globaler Reiserichtlinien
Projektlaufzeit:	seit Herbst 2013, projektiert bis 2020

