



Travel Management

Ob das Herrenhäuser Schloss oder das Congress Centrum. Hannover spielt als Tagungsstandort eine große Rolle. Geschäftsreisen und Incentives sind längst ein eigener Wirtschaftszweig – auch in Hannover.



Tomas Düsen, m.i.c.e. plus in Hannover: „Es sind mittlerweile auch sehr viele Frauen auf Geschäftsreise. Hotels bieten sogar spezielle Angebote für Frauen, die ein geschmackvolles Ambiente und persönlichen Service schätzen. Unter anderem wird mit leistungsstarken Föhnen, geräumigeren Zimmern, größeren Spiegeln und guter Beleuchtung im Bad, Kosmetik und Hygieneartikeln für eine wirtschaftlich attraktive Zielgruppe geworben.“



Ein Möbelklassiker in der Küche



In den 50er und 60er Jahren des letzten Jahrhunderts trat dänisches Design seinen Siegeszug um die Welt an. In dieser Ära schuf Arne Munch uno form. Er war ein Meister im Erkennen des Zeitgeistes und sah, dass ein Umdenken und eine Abkehr von den damals üblichen schweren, unflexiblen Schreinerküchen notwendig waren. Er setzte auch neue Standards für Qualität und Design und zwar mit einer Kompromisslosigkeit, die noch heute die Art und Weise prägt, wie wir uno form herstellen. Bei uns gibt es keine Massenfertigung, bei uns entstehen individuelle Möbel. Das ist radikales dänisches Design. Das ist uno form.

Premium händler

poggenpohl forum Hannover Osterstraße 63 30159 Hannover info@hannover.poggenpohl.com T 0511/364340

uno form[®]
radical danish design

Bild: Congress Centrum Hannover



Die historische, knapp 100 Jahre alte Stadthalle mit dem historischen Kuppelsaal und den großen Festsälen, wird ergänzt um großzügige Funktionshallen und über 30 Konferenz- und Seminarräume. Insgesamt verfügt das HCC über 13.000 m² Gesamtfläche mit 15.000 Sitzplätzen.

Text: Stefanie Stütting Fotografie: Marco Bühl

Spätestens seit der Bankenkrise 2009 schauen Unternehmen bei den Geschäftsreisen ihrer Mitarbeiter gerne ein bisschen genauer hin. Reiserichtlinien wurden gestrafft, wo sie denn vorhanden sind und das sogenannte Travel Management professionalisiert. Längst beschäftigen Global Player eigene Abteilungen, um bei den Themen Reisen und Tagen ihrer Mitarbeiter und Kunden den Geldhahn nicht unnötig weit aufzudrehen.

Entsprechende IT-Tools, die die Organisation und Planung optimieren, sind auf dem Vormarsch. Wo früher ein Mitarbeiter in der Reisestelle persönlich buchte, steht nun ein Travel Management System (TMS), das lückenlos arbeitet: Elektronische Schnittstellen sorgen dafür, dass Buchungssoftware (Online Booking Engines / OBE), Reisekostenabrechnung, Reisebüro und SAP-System miteinander verbunden sind. Berater gehen davon aus, dass Unternehmen durch OBE 10 bis 15 Prozent ihrer Reisekosten sparen können. Andrea Zimmermann von btm4u in Darmstadt ist Expertin für Reiserichtlinien und Travel Management: „Wer über eine OBE seine Reiseausgaben senken und Transparenz über das Reiseverhalten seiner Kollegen gewinnen will, muss zum einen eine online-fähige Reisestruktur aufweisen und zum anderen bei der OBE-Einführung sehr gezielt vorgehen. Für Mittelständler rentiert es sich kaum, eine eigene Online-Buchungsmaschine anzuschaffen. Die Investitionen betragen mehrere tausend Euro und der technische Aufwand ist groß.“ Weitaus effizienter ist es, die Angebote der Reisebüros zu prüfen. Diese arbeiten mit den OBE-Anbietern zusammen, sorgen für Wartung

und Updates der Systeme, haben diese mitunter modifiziert und umbenannt und „vermieten“ sie an ihre Kunden weiter. Immerhin 66 Prozent der europäischen Unternehmen geben inzwischen an, auf Reiseleistungen im Web zurückzugreifen – 2008 waren es noch 57 Prozent. Online-Buchungsportale sind aus dem Geschäftsreisemarkt nicht mehr wegzudenken.

Branchentrend: Travel Management auf der einen und immer qualifiziertere Angebote auf der anderen Seite.

Aber: Nur jede zweite Firma in Deutschland nutzt das wichtigste Instrument für Kosteneinsparungen, die Reiserichtlinie. Dieses Defizit hat die VDR-Geschäftsreiseanalyse 2013 aufgedeckt. „Damit verschenken sie viel Geld, denn konsequentes Controlling und sinnvolle Regeln sorgen unter anderem dafür, dass die Kosten nicht aus dem Ruder laufen“, sagt Dirk Gerdorf, Präsident des deutschen GeschäftsreiseVerbands VDR. Reiserichtlinien bilden den arbeitsrechtlichen Rahmen für dienstliche Reisen, enthalten Verhaltensregeln und Anweisungen zur Buchung und Abrechnung von Reisen sowie zu Sicherheit und Umweltschutz. Damit sind sie Leitfaden für Reisende und Grundlage für ein steuerndes Travel Management. Mitarbeiter zu eigenverantwortlicher Kostenreduzierung und -sensibilität zu motivieren, ist meist nur in kleineren Unternehmen erfolgreich. Je anonym und größer ein Unternehmen, desto strenger sind auch die regulativen Vorgaben, so die Erfahrung des VDR. Zumindest in den Großunterneh-



Einige Säle des Hannover Congress Centrums wurden neu gestaltet. Die historischen Festsäle – Blauer Saal, Bonatz Saal und Roter Saal sowie das dazugehörige Foyer – wurden am 4. September nach dreimonatiger Renovierung wiedereröffnet. **1** Roter Saal im HCC **2** 3,6 Mio. Euro sind in Modernisierung und Technik des Hannover Congress Centrums investiert worden **3** Der Blaue Saal mit Bestuhlung.

men, in denen Travel Management ein eigener Verantwortungsbe-
reich ist, existiert zu 97 Prozent eine Reiserichtlinie. Andrea Zim-
mermann: „Eine Reiserichtlinie für sein Unternehmen zu erstellen
ist wichtig, viel wichtiger und schwieriger aber ist, diese auch kon-
sequent umzusetzen.“

Anbieter von MICE-Dienstleistungen sind heutzutage Allrounder in verschiedensten Bereichen.

Auf der anderen Seite professionalisieren sich auch die Anbieter
von Geschäftsreisen und Tagungsstandorten immer weitergehend.
Tomas Düsen von m.i.c.e. plus mit Sitz in der Tiergartenstraße in
Hannover ist Fachmann für die Organisation und Planung von Ver-
anstaltungen. Meeting, Incentive, Convention und Exhibition: Aus
diesen Begriffen setzt sich der Begriff „MICE“ zusammen, hinter
dem sich eine ganze Branche, ein eigenes Segment der Reiseindus-
trie verbirgt. Tomas Düsen: „Anbieter von MICE-Dienstleistun-
gen sind heutzutage Allrounder in verschiedensten Bereichen. Es
reicht nicht mehr aus, für den Vorstand die Hotelzimmer und einen
Tisch für das Abendessen im Restaurant zu reservieren. Fachwis-
sen, Kompetenz und Weiterbildung in Themen wie Compliance,
Datenschutz, Nachhaltigkeit, Social Media oder auch im Versamm-
lungsstättenrecht sind ein Muss und werden auch vom Kunden
erwartet.“ Und was macht einen Standort wie Hannover attrak-
tiv für die MICE-Branche? Seiner Meinung nach sind es neben der
modernen Infrastruktur auch die hohe Qualität auf Anbieterseite
und der touristischen Highlights, die Hannover und der Region zu
einer Vielzahl von interessanten Tagungs- und Eventlocations ver-
helfen. „Das sind optimale Voraussetzungen, um die Messen, Kon-
gresse und Events zum Erfolg werden zu lassen.“ Kunden, die Tomas
Düsen und m.i.c.e. plus bedienen, sind neben den Travelmanagern

auch Reise- und Veranstaltungsverantwortliche in den verschie-
denen Unternehmen und Verbänden in Hannover und der Region.
Welche Parameter heutzutage für ein attraktives Tagungsange-
bot unerlässlich sind, weiß Tomas Düsen aus der täglichen Arbeit:
„Ein Tagungsangebot ist unter anderem nicht nur ein Vergleich
mehrerer Anbieter, sondern kann auch als Marketinginstrument
genutzt werden.“ Welche Angebote auf dem Markt gut ankommen,
ist auch in der MICE-Branche Trends unterworfen. Interaktivität
und Nachhaltigkeit stehen derzeit hoch im Kurs. Gleichzeitig, so
weiß Tomas Düsen, sind Incentives als Instrument der Kundenbin-
dung und -belohnung oder auch als Mitarbeitermotivation in den
letzten Jahren etwas in Verruf geraten.

Haben die elektronischen Buchungsmanager (OBE) in Bezug
auf MICE-Aktivitäten bis vor kurzem kaum mehr als mögliche Rei-
severbindungen zwischen beispielsweise Hannover und München
vorgeschlagen, bieten die Systeme seit etwa Anfang dieses Jahres
völlig neue Möglichkeiten. Andrea Zimmermann: „Die Technolo-
gien von OBE und MICE wachsen immer mehr zusammen. Bislang
konnte eine OBE gewünschte Flug/Bahnverbindungen anbieten
und Hotelzimmer an einem Ort oder Umkreis recherchieren, eine
MICE Lösung bietet Tagungslösungen an einem gewünschten Ort
oder Umgebung. Neue Tools können seit wenigen Monaten end-
lich mehr: man kann sich passende Orte für Tagungen anbieten lassen
unter Berücksichtigung der Anreisezeiten und -kosten der Teilneh-
mer. Das bietet neue Chancen für Unternehmen und gut angebon-
dene Tagungsorte wie Hannover.“ Düsen bestätigt das: „Die Region
hat sich mit Aushängeschildern wie dem Convention Center auf
der Deutschen Messe und dem Hannover Congress Centrum aber
auch dem Erlebnis-Zoo Hannover, dem Schloss Herrenhausen und
einer Vielzahl an Tagungsstätten weit über die Region hinaus einen
Namen gemacht.“ □