

ITB Business Travel Days

# Ganz schön verrückt!

Krise und Veränderungen – diese Themen lockten so viele Besucher wie nie zuvor zu den Business Travel Days. Ein voller Erfolg wurde der erste Mice-Tag.



Neue Aufgaben für Reisebüros: Otto Schweisgut (LCC), Oliver Graue (BizTravel), Horst Bähring (FCM) und Thomas Ansorge (Berater).

OLIVER GRAUE

Was der enorme Nachfragerückgang in der Geschäftsreisebranche nicht alles bewirkt! Touristenklasse statt Business Class – so lautet seit dem Krisenjahr 2009 die Devise bei vielen deutschen Unternehmen. „Früher sind die Flieger mit der Nase nach unten Richtung China geflogen, weil die vorderen Reihen voll besetzt waren“, sagt Jörg Martin, CTC Corporate Travel Consulting: „Seit 2009 haben sie Auftrieb.“ Weil's in der Business leer und in der Economy dafür umso voller ist.

**Eco statt Business** und Drei- statt Vier-Sterne-Hotels – das hat noch andere, skurrile Folgen. „Vier-Sterne-Häuser sind mitunter

günstiger als ihre Zwei-Sterne-Pendants“, sagt Martin. „Und die Eco ist so dicht, dass sie teuer und knapp geworden ist. Langfristig kann es billiger sein, jetzt Zweijahresverträge für die Business Class abzuschließen.“ Travel Manager stehen eh vor einer „Quadratur des Kreises“: Reiseströme sind nicht mehr vorhersehbar, weil Projekte platzen. Wie aber lässt sich ohne verlässliche Zahlen mit Airlines verhandeln?

**Einkaufen in volatilen Märkten**, so lautete der Titel dieses spannenden Beitrags im Rahmen der ITB Business Travel Days. Die feierten trotz Krise einen Besucherrekord. Ob's um die Zeit nach der Krise ging, um Kennzahlen oder um den „Sparpartner Reisebüro“: Alle Plätze waren besetzt. Gleich

zum Volltreffer wurde der neue „Mice-Tag“ mit Themen wie Körpersprache bei Verhandlungen, Auswahl von Eventagenturen und interaktive Tagungen: Wegen Überfüllung musste der Raum zeitweise geschlossen werden.

Wie ein roter Faden zog sich eine Aussage durch fast alle Beiträge: Im Business Travel wird sich vieles radikal ändern. Stefan Vorn dran, Chef der Geschäftsreisekette BCD, droht Firmenkunden, die Volumenzusagen nicht einhalten, mit einer Art Malus. Zu viele Tätigkeiten – wie die Buchung kostenloser Meilenflüge – hatten die Dienstleister 2009 zu erledigen, ohne dass es ihnen finanziell etwas gebracht hat.

In der Podiumsdiskussion „Sparpartner Reisebüro“ waren sich Berater Thomas An-

sorge, Otto Schweisgut (LCC) und Horst Bähring (FCM) einig: Die Transaction Fee pro Buchung hat weitgehend ausgedient, weil immer mehr Firmen komplexe Zusatzleistungen wie Beratung, Reporting und technische Schnittstellen verlangen. „Das sind Mehrwerte, an die wir künftig Preisschilder hängen“, sagt Schweisgut: „Immerhin profitieren die Firmen durch große Sparerfolge.“ Berater Ansorge sieht Fragen wie Reisesicherheit und Datenlieferung als Reisebüro-Aufgaben der Zukunft.

**In den Fokus rücken** auch die Opportunitätskosten, so Prof. Ewald Brochhausen: An die Stelle des billigen Flugtickets muss eine Gesamtkostenrechnung treten, die auch die Arbeitszeit berücksichtigt. **fvw**

## Independent Mind·Body·Soul

A country for all five senses known for its unique approach to just about everything, Qatar offers kilometres of scenery and countless diversions that exhilarate and inspire. Dunebashing outside Doha, sailing the Gulf or contemplating a tranquil corner of the seascape of Khor Al Udaid, visitors to Qatar acquire a new perspective on life.

Uplift your soul—as well as your mind and body—with a few days' holiday in Qatar.

[www.qatartourism.gov.qa](http://www.qatartourism.gov.qa)

# Qatar قطر

