

Drei, zwei, eins ... Geschäftsreise gebucht!

Das grösste Online-Auktionshaus der Welt hat viel zu tun. In 26 Ländern hat eBay Niederlassungen, allein in Europa beschäftigt das Unternehmen 3'000 Mitarbeiter. Das Geschäftsreisevolumen ist gross – und erfordert ein intelligentes Travel Management.



Piotr Szewczyk ist Travel Manager

bei eBay. Seit 2009 ist er am Unternehmensstandort in Bern verantwortlich für die Geschäftsreisen des Unternehmens – und schickt mit einer gut aufgestellten Global Travel Policy die Mitarbeiter rund um den Globus. „Wir wollten mit unserer neu definierten Travel Policy erreichen, dass Geschäftsreisen für unsere Mitarbeiter leichter und effektiver zu handhaben sind. Dazu haben wir zum Beispiel eingeführt, dass nur noch wenige Reisen im Vorfeld freigegeben werden müssen“, sagt Piotr Szewczyk. „Wichtig ist, die Bedürfnisse der Mitarbeiter und des Unternehmens beim Reisen ideal aufeinander abzustimmen.“ Die Idee hatte Erfolg. Unkompliziert und selbstständig können Reisen nun gebucht werden – das erleichtert sowohl die Organisation, das Handling als auch das Controlling beziehungsweise die Auswertung des Reiseaufkommens im Unternehmen.

Rund um den Globus

Die Mitarbeiter der eBay Inc. Group mit den Tochterunternehmen PayPal und Skype fliegen und reisen überwiegend zu europäischen Destinationen. Vom Headquarter in Bern aus geht es nach London, Berlin, Paris, Madrid und andere Städte in Europa. Aber auch über den Atlantik bis in die USA und Südamerika wird geflogen. Der weltweite Unternehmenshauptsitz befindet sich in San Francisco, stark frequentierte Strecken sind daher auch London–San Francisco und Berlin–San Francisco. Bei einem Flugreisenvolumen von 10 Millionen Euro alleine in Europa

ist ein professionelles Travel Management das A und O, erklärt der Travel Manager. Sowohl die richtige Kreditkarte für Geschäftsreisende als auch sinnvolle Kontroll- und Analyseinstrumente für die Auswertung sind wesentliche Bestandteile eines sinnvollen und effektiven Geschäftsreisemanagements. Auf der Suche nach einem Anbieter, der alle Voraussetzungen erfüllen kann und sinnvolle Lösungen und Tools im Portfolio hat, hat sich eBay daher für AirPlus als weltweiten Dienstleister entschieden. „Unsere Entscheidung basierte auf dem Ziel, eine weltweite Kreditkarten- und Abrechnungslösung bei einem Anbieter zu finden. Im Fokus standen dabei ein zentrales Rechnungssystem, Datentransparenz und die Akzeptanz bei anderen Dienstleistern, beispielsweise Airlines und Carlson Wagonlit Travel“, sagt Piotr Szewczyk.

Wichtige Bausteine: Datentransparenz und guter Service

Mit den Produkten von AirPlus wie dem AirPlus Company Account und dem AirPlus Information Manager ist das Unternehmen gut aufgestellt. Ausserdem erleichtern AirPlus Electronic Billing und AirPlus Invoice Control die Rechnungslegung und die Datentransparenz. Piotr Szewczyk und seine Kollegen sind mit den Produkten rundherum zufrieden – und vor allem auch mit dem Kundenservice. „Wenn ein Unternehmen wie wir weltweit unterwegs ist und darauf angewiesen ist, dass auch mal schnell und unkompliziert eine Lösung gefunden werden muss, dann ist man bei den Kollegen von AirPlus richtig.“

Caroline Pätzhold ←

ZUR PERSON⁺

Piotr Szewczyk kam 2007 als Konfigurationsexperte für die europaweite Markteinführung



der Concur-Lösung und als Administrator des Firmenkartenprogramms zu eBay. Anfangs war er dafür verantwortlich, die Befolgung der Firmenreiserichtlinien zu überwachen und Shared-Service-Verfahren an einen Geschäftsprozess-Auslagerungsanbieter zu übermitteln.

Derzeit ist er für die Koordination des eBay-Reiseprogramms und die Einhaltung von Richtlinien in Europa zuständig, welche die Vertragsverhandlungen mit Anbieter und die Integration neuer Wirtschaftseinheiten unterstützen.