



Travel & Entertainment-Bezahlösungen
Die Vorteile für Treasury –
Wie Travel Manager und Treasury
besser zusammenarbeiten können

AIRPLUS. WHAT TRAVEL PAYMENT IS ALL ABOUT.

In vielen Unternehmen sind Entscheidungen in Bezug auf den Zahlungsverkehr für Travel & Entertainment (T&E) immer öfter ein multidisziplinäres Thema und entwickeln sich somit häufig auch zu einer Angelegenheit für die Treasury-Abteilung. Daher sind die Kollegen dort zunehmend daran interessiert, Entscheidungen zum Zahlungsverkehr im T&E-Bereich nachvollziehen zu können. Travel Manager hingegen möchten besser verstehen, welche Ziele die Treasury-Abteilung hat, vor welchen Herausforderungen die Kollegen dort stehen und wie man die Sprache der Treasurer spricht.

Dieses White Paper möchte beiden Seiten helfen und so dazu beitragen, Prozesse zu optimieren. Außerdem erfahren Unternehmen, wie sie noch stärker von den Bezahlösungen im T&E-Bereich profitieren können.

Inhalt

Kurzfassung

- 4 12 wichtige Ratschläge für die Zusammenarbeit mit Treasury

Einleitung

- 6 Wie die Zusammenarbeit von Treasury und Reisemanagement unterstützt werden kann
- 6 Warum ein gegenseitiges Verständnis wichtig ist
- 7 Treasury und Reisemanagement haben gemeinsame Ziele

Die Treasury-Sprache

- 8 Was macht eine Treasury-Abteilung?
- 8 Drei Typen von Treasury-Mitarbeitern
- 9 Treasury-Mitarbeiter und ihre Interessen besser verstehen

Fallstudie: So macht es ein führendes Industrieunternehmen

- 11 Ein integriertes Konzept für den T&E-Zahlungsverkehr
- 11 Warum möchte Treasury einbezogen werden?
- 11 Die richtige Lösung für das gesamte Unternehmen finden

Wie können Treasurer von einer T&E-Bezahlösung profitieren?

- 12 Verbesserte Liquidität
- 12 Verbesserte Prozesseffizienz
- 13 Verbesserung von Compliance und Risikomanagement
- 13 Steigerung der Transparenz

Das Worst-Case-Szenario

- 16 Der falsche Anbieter von Bezahlösungen im T&E-Bereich wird ausgewählt.
- 16 Risiken bei der Beauftragung der Hausbank
- 17 Wie kann ich Treasury bei der richtigen Wahl unterstützen?

Wie andere Stakeholder in Ihrem Unternehmen von einer T&E-Bezahlösung profitieren

- 19 Eine Lösung – viele Gewinner

Kurzfassung

12 wichtige Ratschläge für die Zusammenarbeit mit Treasury

Lernen Sie die Treasury-Sprache

Informieren Sie sich darüber, was die Kollegen in der Treasury-Abteilung tun, welche Herausforderungen sie täglich meistern, welches Vokabular sie verwenden und welche Anforderungen sie an eine T&E-Bezahlung stellen.

Vergessen Sie nicht, dass es drei Typen von Treasury-Mitarbeitern gibt

Mitarbeiter im Treasury gehören meist einem von drei unterschiedlichen Berufsfeldern an:

- > Rechnungswesen
- > Controlling
- > Bankwesen

Ihr jeweiliger beruflicher Hintergrund wird vermutlich ihren Blickwinkel auf den T&E-Zahlungsverkehr beeinflussen.

Machen Sie sich klar, welche Vorteile Treasury von einer T&E-Bezahlung haben kann

Erhöhte Liquidität

- > Längere Zahlungsfristen tragen zur Optimierung des Betriebskapitals bei

Gesteigerte Prozesseffizienz

- > Nahtlose Integration in das Finanzsystem
- > Schnelle Rechnungsprüfung
- > Minimierung von Liquiditätsvorschüssen
- > Geringere Kosten für den Zahlungsverkehr
- > Sichere elektronische Rechnungsstellung
- > Vereinfachte Datenerfassung

Verbesserung von Compliance und Risikomanagement

- > Mitarbeiter davon abhalten, Budgets zu überschreiten bzw. zu vergeuden
- > Die Ausgaben der Mitarbeiter kontrollieren
- > T&E-Zahlungsverkehr ohne persönliche Kreditkarten

Gesteigerte Transparenz

- > Ihre T&E-Ausgaben nachvollziehen
- > Den Überblick über Budgets behalten
- > Aushandlung besserer Konditionen bei Lieferanten

Bedenken Sie: Die Treasury-Abteilung könnte sich an ihre wichtigsten Hausbanken halten

Den Treasury-Mitarbeitern ist vielleicht nicht bewusst, dass T&E-Bezahlungen sich stark voneinander unterscheiden und dass die Angebote der Hausbanken möglicherweise von geringerer Qualität sind.

Warnen Sie vor dem Worst-Case-Szenario

Erklären Sie der Treasury-Abteilung, welche vielfältigen Gefahren für das Unternehmen bestehen, wenn ein Anbieter für den T&E-Zahlungsverkehr gewählt wird, der die gewünschten Qualitätsstandards nicht erreicht.

Entwerfen Sie ein Szenario zur betriebswirtschaftlichen Beurteilung der Investition

Machen Sie transparent, was die beteiligten Stakeholder von einer guten Bezahlung erwarten, warum Sie einen bestimmten Anbieter empfehlen und inwiefern damit die Anforderungen des Treasury erfüllt werden.

Behandeln Sie wichtige Verbindungen zu Banken mit Vorsicht

Zu den Aufgaben der Finanzabteilungen gehört es, die Beziehungen zwischen dem Unternehmen und seinen Banken zu pflegen. Daher müssen Sie wissen, ob Sie die Absicht haben, im Bereich T&E mit einer bestimmten Bank zusammenzuarbeiten. Bei der Wahl eines



Anbieters außerhalb des Bankensektors ist es weitaus weniger wahrscheinlich, dass bestehende Beziehungen beeinträchtigt werden.

Prüfen Sie, wo die größten Einsparungsmöglichkeiten liegen

Zeigen Sie auf, wie man im T&E-Bereich mit Einsparungen beim Einkauf und durch Prozesseffizienz besser Kosten reduzieren kann als durch Liquiditätsgewinne.

Vergleichen Sie die Anbieter

Stellen Sie sicher, dass mehrere Anbieter bewertet werden, bevor die endgültige Wahl getroffen wird.

Käufer, sei wachsam!

Erinnern Sie die Kollegen im Treasury daran, dass für die Auswahl eines Anbieters einer Bezahllösung – wie bei allem – Branchenkenntnis erforderlich ist. Nur so ist es möglich, leere Versprechen von ernst zu nehmenden Angeboten zu unterscheiden.

Denken Sie positiv!

Behandeln Sie die Treasury-Kollegen als Verbündete, die spezielles Fachwissen bieten können. Sie wollen Ihnen zumeist keine Steine in den Weg legen.

Verbreiten Sie dieses White Paper

Das Ziel dieses Ratgebers ist es, die Distanz zwischen dem Travel Management und dem Treasury in Ihrem Unternehmen zu überbrücken. Tipps und Hintergrundwissen helfen Ihnen dabei, noch besser mit dem Treasury in Ihrem Haus zusammenzuarbeiten.



Einleitung

Wie die Zusammenarbeit von Treasury und Reisemanagement unterstützt werden kann

Bezahlösungen für den Bereich Travel & Entertainment können für viele unterschiedliche Stakeholder innerhalb eines Unternehmens wesentliche Vorteile bringen, beispielsweise für:

- > die Reisenden
- > den Einkauf
- > die Personalabteilung
- > die Finanzabteilung, insbesondere Treasury

Jeder dieser Stakeholder stellt eigene Anforderungen an Bezahlösungen. AirPlus International hat festgestellt, dass sowohl Travel Managern als auch Treasury-Mitarbeitern nicht immer klar ist, welche strategischen Ziele der jeweils andere verfolgt. Somit ist oft auch wenig Verständnis für die Denkweise des Kollegen vorhanden. Dabei ist das umso wichtiger, denn sie hat maßgeblichen Einfluss darauf, welcher T&E-Zahlungsdienstleister ausgewählt wird.

Es ist wichtig, die Treasury-Abteilung an Bord zu holen

Das Ziel dieses Ratgebers ist es, diese Lücke zu schließen. Auch wenn er hauptsächlich für Travel Manager geschrieben wurde, enthält er doch auch Informationen, die direkt an die Kollegen in der Treasury-Abteilung

weitergegeben werden können. Warum wir dieses Papier hauptsächlich für Travel Manager verfasst haben? Weil wir der Auffassung sind, dass der T&E-Zahlungsverkehr für Ihren Arbeitsalltag eine viel wichtigere Rolle spielt als für die Finanzabteilungen. Das bedeutet aber nicht, dass Sie auf die Zusammenarbeit mit den Kollegen verzichten sollten. Zwei Tendenzen zeichnen sich ab:

- > Der Auswahlprozess für T&E-Bezahlösungen gestaltet sich zunehmend multidisziplinär.
- > Dabei gewinnen besonders die Treasury-Abteilungen an Einfluss.

Zu den Aufgaben der Kollegen gehören die Optimierung der Liquidität, das Management der Bankbeziehungen, die Risikominimierung und die Erhöhung der Ausgabentransparenz. All diese Punkte sind vielen Unternehmen immer wichtiger und haben auch Einfluss auf die Auswahl von T&E-Dienstleistern.

Warum ein gegenseitiges Verständnis wichtig ist

Verständnis für die Bedürfnisse der Treasury-Abteilung

Finanzabteilungen verfügen über eine sehr spezielle Liste von Themen, die Travel Managern vermutlich



weniger vertraut sind: Betriebskapital oder Währungs- und Zinsrisiken beispielsweise.

Travel Manager müssen also die Treasury-Sprache erlernen, um zu verhindern, dass Treasury Entscheidungen zu Zahlungsverkehrslösungen, die diese Themen nicht berücksichtigen, blockiert.

Verständnis für die Bedürfnisse des Reisemanagements

Gleichzeitig sollten Travel Manager den Treasury-Kollegen vermitteln, warum der T&E-Zahlungsverkehr für das Reisemanagement und andere Stakeholder im Unternehmen von so großer Bedeutung ist. Den Treasury-Mitarbeitern ist vielleicht nicht klar, dass

- > es sich bei T&E-Bezahlösungen um stark spezialisierte Lösungen handelt (z. B. in Bezug auf die Berichtserstellung)
- > es Lösungen von äußerst unterschiedlicher Qualität gibt.

Ihnen als Travel Manager ist bewusst, dass Ihr Unternehmen nicht einfach einen Vertrag für den T&E-Zahlungsverkehr mit einer der regulären Hausbanken abschließen kann, die möglicherweise eine völlig unpassende Dienstleistung in diesem Bereich anbietet. Oft ist das für die Kollegen in den Finanzabteilungen nicht so offensichtlich.

Treasury und Reisemanagement haben gemeinsame Ziele

Die Kollegen im Treasury wissen es oft nicht, aber die Ziele des Reisemanagements überschneiden sich stark mit ihren eigenen. Etwa wenn es um Betrugsbekämpfung, Risikominderung, Compliance und Prozessoptimierung geht. Wenn es Ihnen also gelingt, den Kollegen klarzumachen, wie eng Ihre Ziele miteinander verknüpft sind, wird sich Ihre Zusammenarbeit erheblich verbessern.

Es ist also die richtige Kommunikation, die die Lücke zwischen Reisemanagement und Treasury schließen kann, und wir hoffen, dass dieses White Paper Ihnen die erforderlichen Argumente liefert. Es enthält

- > eine Zusammenfassung von Ratschlägen, um die Zusammenarbeit von Travel Managern und Treasury-Mitarbeitern zu verbessern
- > eine Übersicht darüber, was Finanzabteilungen sowie Treasury wollen und wie sie zum Reisemanagement stehen
- > Informationen darüber, wie eine T&E-Bezahlösung der Treasury-Abteilung nutzen kann
- > ein Worst-Case-Szenario, das entstehen kann, wenn die falsche Bezahlösung gewählt wurde
- > eine kurze Anleitung für Treasury-Mitarbeiter: Nutzen für andere Stakeholder.

Die Treasury-Sprache

Was macht eine Treasury-Abteilung?

Ihre Aufgabe besteht darin, die Liquidität eines Unternehmens zu steuern. Liquidität bezeichnet einerseits das Barvermögen, das einer Organisation zur Verfügung steht, um die sofort fälligen und kurzfristigen Verpflichtungen zu erfüllen. Andererseits sind damit alle Vermögenswerte gemeint, die schnell in liquide Mittel umgewandelt werden können, um solchen Verpflichtungen nachzukommen.

Noch einfacher ausgedrückt: Die Treasury-Abteilung trägt dafür Sorge, dass das Unternehmen so viel Bargeld wie möglich hält. Um dies zu erreichen, versucht Treasury, den eingehenden Geldstrom zu beschleunigen und den ausgehenden zu verlangsamen.

Aber es geht nicht nur um Liquidität ...

Treasury hat sechs Kernaufgaben:

- > Cash Management
- > Sonstige Liquiditätsplanung und -überwachung:
Wie viel Bargeld ist im Unternehmen vorhanden, wie viel wird es in Zukunft sein?
- > Management von Zins-, Währungs- und Rohstoffpreisrisiken
- > Kapitalbeschaffung und Kapitalanlage
- > Beziehungen zu Banken und Ratingagenturen
- > Unternehmensfinanzierung

Es wird schnell deutlich, dass die Interessen der Treasury-Abteilung über Fragen des Cashflows hinausgehen und sich auf viele strategische Prioritäten erstrecken, darunter das Risikomanagement, die Verbesserung der Compliance und die Maximierung der Prozesseffizienz. All diese Ziele können durch die Auswahl des richtigen T&E-Zahlungsdienstleisters erreicht werden.

Drei Typen von Treasury-Mitarbeitern

Auch wenn sich die Treasury-Mitarbeiter vermutlich mit allen oben aufgeführten Themen beschäftigen, beeinflussen ihre Ausbildung und Berufserfahrung doch oft die Prioritäten, die sie in ihrem Arbeitsalltag setzen. Treasury-Mitarbeiter gehören meist einer der drei Berufsgruppen an. Der fachliche Hintergrund des jeweiligen Mitarbeiters entscheidet darüber, welche Aspekte des T&E-Zahlungsverkehrs Sie im Gespräch betonen sollten.

Rechnungswesen

Treasury-Mitarbeiter mit buchhalterischem Hintergrund interessieren sich hauptsächlich für Prozesse – also etwa für wirksame Systemintegration und Datenqualität. Um in ihrer Sprache zu sprechen, thematisieren Sie am besten, wie die Bezahlösung mit dem ERP-System des Unternehmens verbunden werden kann.

Controlling

Controller sind an Compliance, der Umsetzung von Best-Practice-Lösungen und Benchmarks interessiert. Mit ihnen können Sie darüber sprechen, wie mit einer Bezahlösung die Ausgaben der Mitarbeiter überwacht und die Durchschnittskosten der unterschiedlichen Abteilungen miteinander verglichen werden können.

Bankwesen

Treasury-Mitarbeiter aus diesem Bereich sind mitunter am schwersten einzuschätzen. Ihre Hauptinteressen liegen darin, mit dem Barvermögen des Unternehmens eine Rendite zu erwirtschaften, etwa durch kurzfristige Investitionen. Aufgrund des Niedrigzinsumfelds haben diese Investitionen in den vergangenen Jahren jedoch an Bedeutung verloren. Während das Management der Cashflows mittlerweile als weniger wichtig eingestuft wird, haben andere strategische Ziele, wie etwa die Prozessoptimierung und die Vereinbarung von Kosteneinsparungen mit Lieferanten, eine höhere Priorität erhalten. Sie sorgen dafür, dass Geld im Unternehmen gehalten wird; die durch sie erzielten Einsparungen sind zumeist stabil und konstant.

Und nochmals: Der T&E-Zahlungsverkehr spielt eine zentrale Rolle bei der Erreichung dieser Ziele.



Es ist unwahrscheinlich, dass sich Treasury-Mitarbeiter mit Banken hintergrund bereits mit T&E-Fragen befasst haben. Deshalb interessieren sie sich möglicherweise einerseits nicht so sehr für die Auswahl eines geeigneten Anbieters für Bezahlösungen. Andererseits fühlen sie sich eventuell dem aktiven Management der Banken, mit denen das Unternehmen in der Regel zusammenarbeitet, stark verbunden. Das könnte dazu führen, dass sie dazu neigen, eine der Hausbanken als Dienstleister für den T&E-Zahlungsverkehr zu wählen, ohne die Vorteile anderer Lösungen zu betrachten.

Treasury-Mitarbeiter und ihre Interessen besser verstehen

Marktforschungsdaten von AirPlus International zeichnen folgendes Bild:

- > Große Unternehmen haben üblicherweise zwei bis zehn Hausbanken, hinzu kommen Beziehungen zu mehr als 90 weiteren Banken.
- > Treasury-Mitarbeiter müssen zwischen 200 und 2000 unterschiedliche Konten steuern – Transparenz und Verständlichkeit erleichtern also ihren Arbeitsalltag.

- > Treasury-Mitarbeiter kommen in ihrem Tagesgeschäft nur selten mit Reisemanagement oder dem T&E-Zahlungsverkehr in Berührung. Auch sind die Ausgaben eines Unternehmens für Geschäftsreisen im Verhältnis zu den gesamten Geldströmen, für die die Finanzabteilung verantwortlich ist, gering.
- > Auch zwischen Treasury und Einkauf gibt es nur wenige Berührungspunkte.

Welchen Einfluss hat Treasury bei der Auswahl eines Anbieters für eine T&E-Bezahlösung?

Das ist eine sehr wichtige Frage, die sich aber kaum eindeutig beantworten lässt. Es kann schlicht alles geben: Die Bandbreite reicht von einer Finanzabteilung, die sich überhaupt nicht an der Auswahl beteiligt, bis hin zu einer, die die treibende Kraft im Entscheidungsprozess ist. Allerdings kommt Letzteres weit seltener vor. In den meisten Fällen beeinflusst die Treasury-Abteilung zwar die Entscheidung, hat aber nicht das letzte Wort. In der Regel sind Einkauf, Reisemanagement und Personalabteilung die wesentlichen Entscheidungsträger – was aber nicht bedeutet, dass sie Treasury außen vor lassen können. Treasury könnte den Auswahlprozess behindern oder zumindest verzögern, wenn seine Anforderungen nicht berücksichtigt und Fragen nicht beantwortet werden.



Fallstudie: So macht es ein führendes Industrieunternehmen

Ein integriertes Konzept für den T&E-Zahlungsverkehr

In einem internationalen Industriebetrieb mit Hauptsitz in Deutschland wählen Einkauf und Treasury gemeinsam den Anbieter einer Bezahlösung aus. Hauptverantwortliche in diesem Prozess ist die Einkaufsabteilung. Die Funktion der Treasury-Abteilung beschreibt deren Leiter indes wie folgt: „Wir sind nicht die treibende Kraft, aber wir möchten sicherstellen, dass wir hinzugezogen werden.“

Warum möchte Treasury einbezogen werden?

Das Schlimmste verhindern

Das Worst-Case-Szenario für die Treasury-Abteilung in diesem Unternehmen wäre es, überhaupt keine Lösung für den T&E-Zahlungsverkehr zu haben, denn das würde bedeuten:

- > dass im Unternehmen mehr Bargeld unterwegs wäre, was Transparenz und Liquidität beeinträchtigen würde, und
- > dass die Treasury-Abteilung mehrmals täglich angefragt würde, reisebezogene Rechnungen außerhalb des standardisierten Prozesses zu bearbeiten. Das unterbricht den Arbeitsfluss, kostet Zeit und Geld.

Die Finanzabteilung möchte also sichergehen, dass mit der empfohlenen Zahlungslösung diese Probleme gar nicht erst entstehen.

Anforderungen erklären

Die Kollegen im Treasury des Unternehmens haben die Prozessverantwortlichen darüber informiert, dass ihre wesentlichen Anforderungen bei der Auswahl einer Lösung Ausgabentransparenz und Prozesseffizienz sind.

Die Gewährleistung prüfen

Die Einführung einer Bezahlösung bedeutet letztendlich, dass das Unternehmen seine Mitarbeiter ermächtigt, Zahlungen vorzunehmen. Die Treasury-Abteilung muss daher die möglichen Gewährleistungsansprüche

kennen und wissen, welche Kontrollmechanismen es gibt, die eine zweckentfremdete Verwendung der Mittel verhindern.

Liquidität ist weniger wichtig

80 Prozent der Kosten in dem Industriebetrieb entfallen auf die Rohstoffe, während die Reisekosten einen relativ kleinen Posten darstellen. Die Liquiditätsvorteile einer Zahlungsverkehrslösung haben daher „nahezu keine Auswirkungen auf das Betriebskapital und fallen bei uns unter die Rubrik ‚nice to have‘, sind jedoch kein entscheidendes Argument unter dem Gesichtspunkt der Liquidität“, sagt der Leiter der Finanzabteilung.

Die richtige Lösung für das gesamte Unternehmen finden

Die Treasury-Abteilung des bekannten Industrieunternehmens überlässt die Auswahl eines Lösungsanbieters für den T&E-Zahlungsverkehr gerne dem Einkauf, solange dieser die wirtschaftlichen Argumente für den Vorgang zufriedenstellend darlegen kann. „Ich möchte nicht die Lösung auswählen, aber ich möchte in den Prozess einbezogen werden“, sagt der verantwortliche Treasury Manager. „Der Einkauf muss die richtige Lösung finden, die den Bedürfnissen des Unternehmens entspricht und dann müssen wir dem Einkauf helfen, die geeigneten Konditionen für die von ihm gewählte Lösung zu erhalten.“ Auch wenn Treasury für die gesamten Bankbeziehungen des Unternehmens verantwortlich ist, ist es kein Problem, dass der Einkauf einen Anbieter auswählt, mit dem Treasury noch nicht zusammengearbeitet hat. „Unsere Hausbanken haben zwar einen Fuß in der Tür, aber wir schauen uns alle Dienstleister an“, erklärt der Manager und fährt fort, „und wenn das beste Produkt nicht von einer unserer Kernbanken angeboten wird, setzen wir es trotzdem gerne ein. Wir sind sowieso der Meinung, dass die großen Banken oftmals nur daran interessiert sind, ihre T&E-Lösungen an Kunden zu verkaufen, die in diesem Bereich hohe Ausgaben haben. Wenn ein Kunde das kritische Geschäftsvolumen nicht erreicht, sind sie nicht wirklich daran interessiert.“

Wie können Treasurer von einer T&E-Bezahlösung profitieren?

Verbesserte Liquidität

Alle T&E-Bezahlösungen bieten höhere Liquidität als andere Zahlungsmethoden, wie beispielsweise Bargeld oder Direktfakturierung. Wenn aber die Reisekosten keinen außergewöhnlich hohen Anteil an den Kosten eines Unternehmens darstellen, haben die geringfügigen Unterschiede bei den Zahlungsbedingungen nahezu keine Auswirkung auf das gesamte Betriebskapital des Unternehmens.

Lösungen für den T&E-Zahlungsverkehr haben viele weitere Vorteile, die für die Treasury-Abteilung reizvoll sind und die sich langfristig als wichtiger herausstellen als die Liquidität. Diese Vorteile umfassen:

Achtung: Die unten aufgeführten Vorteile werden nur von bestimmten, jedoch nicht von allen Zahlungsdienstleistern angeboten.

Verbesserte Prozesseffizienz

Nahtlose Integration in das Finanzsystem – Die elektronische Rechnungslegung erlaubt es Ihnen, nahtlos formatgetreue Informationen in Ihr Buchhaltungssystem einzulesen, eine manuelle Eingabe ist nicht erforderlich.

Schnelle Rechnungsprüfung – Für Nutzer eines zentral belasteten T&E-Zahlungskontos (manchmal als Reisestellenkarte oder Lodge Card bezeichnet) deckt eine einzige Rechnung alle Zahlungen Ihrer Mitarbeiter ab. Ein Datenabgleich, der sonst Tage dauert, kann somit in wenigen Minuten abgeschlossen werden.

„Bevor wir den Vertrag mit AirPlus abgeschlossen hatten, nahmen Abgleich und Abrechnung von Geschäftsreisen bis zu einer Woche in Anspruch. Heute brauchen wir 30 Minuten, um die Reiseinformationen der Mitarbeiter zu verarbeiten. Uns liegen alle Details vor, die wir benötigen, Last-Minute-Buchungen sind einfacher geworden, und wir können sofort nachweisen, welche Ausgaben anfallen.“
– Teo Contreras, Assistant Financial Controller, PGS Americas

Geringere Barvorschüsse – Keine Treasury-Abteilung schätzt Barvorschüsse. Und diese sind überflüssig, wenn die Mitarbeiter Zahlungen direkt über ihre T&E-Bezahlösung tätigen oder über ihre Firmenkarten Bargeld abheben.

Geringere Kosten für Zahlungen – Die Bearbeitungsgebühren sind erheblich niedriger als bei Schecks oder Banküberweisungen. Zudem gibt es einen zinsfreien Kredit für den weitaus größten Teil der Reisekosten.

Sichere elektronische Rechnungsstellung – Die Rechnung wird in dem Format geliefert, das der Kunde wünscht, z. B. EDIFACT, XML, CSV, LARS.

Vereinfachte Datenerhebung zu T&E-Aktivitäten – AirPlus bietet eine Sonderfunktion: Das Berichtstool, der AirPlus Information Manager, kann als T&E-Datenbank verwendet werden und führt Daten von anderen Dienstleistern (wie Reisemanagementunternehmen) und sogar von anderen Zahlungsverkehrsanbietern im System zusammen.



Verbesserung von Compliance und Risikomanagement

T&E-Bezahlösungen verringern zahlreiche operationelle als auch finanzielle Risiken sowie Reputationsrisiken.

Vermeidung von zu hohen/nicht richtlinienkonformen Ausgaben durch Mitarbeiter – Wie viel die Mitarbeiter ausgeben, kann durch monatliche Obergrenzen und individuelle Transaktionslimits begrenzt werden. Außerdem können Sie steuern, bei wem Mitarbeiter Zahlungen vornehmen können, indem Sie festlegen, welche Geschäftspartner die Karte akzeptieren dürfen (beispielsweise nur Hotels und Restaurants).

Überwachung der Ausgaben von Mitarbeitern – Umfassende Berichte erlauben Ihrem Unternehmen, die Ausgaben der Mitarbeiter genau im Auge zu behalten. Bei einigen Lösungsanbietern können Sie außerdem Warnmeldungen einrichten, die Sie bei fragwürdigem Zahlungsverhalten informieren, etwa wenn ein Karteninhaber kurz davor steht, die monatliche Obergrenze für Ausgaben zu erreichen.

T&E-Zahlungsverkehr ohne persönliche Kreditkarte – Unternehmen vergeben nur ungerne persönliche Firmenkarten an jeden, der für sie arbeitet, darunter auch Mitarbeiter mit befristeten Arbeitsverträgen, Praktikanten oder neue Mitarbeiter. Produkte wie Reisestellenkarten und virtuelle Karten erlauben die engmaschige Kontrolle des T&E-Zahlungsverkehrs ohne die Vergabe von persönlichen Kreditkarten.

Steigerung der Transparenz

Besseres Verständnis der T&E-Ausgaben – Durch Kanalisierung aller T&E-Zahlungen in einem weltweiten Prozess – inklusive einer hervorragenden und präzisen Berichtsfunktion – können Sie vollständig erfassen, wie hoch die Ausgaben für T&E-Vorgänge in Ihrem Unternehmen sind und wann die Zahlungen fällig sind.


Nachverfolgung der Budgets – Einige Bezahlösungen ermöglichen die Addition von bis zu neun separaten Feldern mit Mitarbeiterdaten zum Zeitpunkt einer Zahlung. Somit können Sie problemlos die Ausgaben nach Mitarbeiter, Kunden, Projekten oder Abteilungen aufschlüsseln. Und das kann auch der Budgetverantwortliche. Die Transparenz der Gesamtausgaben wird durch tägliches Einfließen der Informationen in Ihr Berichtssystem zur Ausgabenerfassung sichergestellt.

„AirPlus eignet sich hervorragend zur Budgetplanung. Das Wissen um unsere monatlichen Zahlungen hilft unserem Finanzteam dabei, die Barmittel für den Rest des Jahres zu verteilen.“

– Alere

Bessere Konditionen mit Lieferanten aushandeln – Reiseeinkäufer berichten immer wieder, dass detaillierte Informationen über die Ausgaben der Mitarbeiter und die von ihnen verwendeten Lieferanten bei der Verhandlung von Unternehmensrabatten einen großen Unterschied ausmachen. Dabei sollte man jedoch unbedingt beachten, dass sich Qualität und Detaillierungsgrad der Managementinformationen bei den verschiedenen Anbietern von T&E-Bezahlösungen stark voneinander unterscheiden. Setzen Sie nicht voraus, dass alle Anbieter solche hohen Berichtsstandards bieten.



The background of the slide is a blurred office scene. In the foreground, the top corner of a white computer monitor is visible. In the background, several people are walking, their figures out of focus. The overall color palette is light and airy, with soft blues and whites.

T&E-Zahlungsverkehrslösungen haben viele zusätzliche Vorteile, die sich fast immer als wichtiger erweisen als die Frage nach der Liquidität.

Das Worst-Case-Szenario

Der falsche Anbieter von Bezahlösungen im T&E-Bereich wird ausgewählt.

Bei der Auswahl eines Anbieters bevorzugt die Treasury-Abteilung möglicherweise eine Bank, zu der das Unternehmen bereits eine enge Beziehung unterhält. Dieser Fall kann eintreten, wenn den Kollegen in der Finanzabteilung nicht bewusst ist,

- a) welche strategische Bedeutung die Wahl eines Anbieters für andere Stakeholder im Unternehmen hat
- b) dass das Angebot der Hausbank vielleicht einfach nicht gut genug ist. Die Qualität der Produkte und Dienstleistungen von Lösungsanbietern variiert stark.

Wenn ein Unternehmen sich für eine T&E-Lösung von geringer Qualität entscheidet, verliert es bei Eintreten des Worst-Case-Szenarios gleich mehrfach:

Es wird mehr Geld ausgegeben als nötig ist:

- > Vergeudung oder Betrug durch Mitarbeiter.
- > Die erhobenen Daten sind nicht von bester Qualität und Sie erhalten somit nicht die Möglichkeit, Verhandlungen mit Lieferanten in Ihrem Sinne zu beeinflussen.

Es muss mehr Zeit aufgewendet werden als nötig ist:

- > Die Informationen werden nicht effektiv in die Buchhaltungssysteme eingegliedert.
- > Zahlungen können nicht automatisch abgeblichen werden, sondern müssen manuell bearbeitet werden.
- > Kostenberichte, z. B. in SAP, Concur und KDS können nicht automatisch befüllt werden.

Geringe Transparenz

- > Es kann keine genaue Übersicht der Gesamtausgaben und deren Fälligkeiten für T&E-Vorgänge erstellt werden.
- > Eine Nachverfolgung der Budgets und die Neuverteilung auf die Budgetverantwortlichen ist nicht möglich.

Risiken bei der Beauftragung der Hausbank

Der T&E-Zahlungsverkehr ist ein hochgradig spezialisierter Sektor. Fast alle Banken bieten T&E-Bezahlösungen an, aber: Einige sind gut, andere nicht. Viele

dieser Lösungen sind nur halbherzige Angebote, um eben auch diesen Geschäftsbereich abdecken zu können. Ihnen fehlt oft die Substanz, und auch um die Serviceleistungen ist es häufig nicht gut bestellt. Insbesondere die Datenqualität variiert enorm.

Steigerung des Lieferanteils (Wallet-Sizing)

Als Wallet-Sizing wird die Steigerung des Gesamtwerts an Finanzdienstleistungen, die ein Unternehmen von einer Bank einkauft, bezeichnet. Treasury möchte möglicherweise seinen Status bei der Hausbank mit einem Vertrag über T&E-Bezahlösungen verbessern.

Betrachten Sie es einmal von der anderen Seite:

T&E-Vorgänge stellen nur ein sehr kleines Stück vom Kuchen der Finanzdienstleistungen dar. Aus Sicht der Treasury-Abteilung wird es keinen großen Unterschied machen, wenn diese Ausgaben anderweitig abgewickelt werden, besonders wenn der Vertrag mit einem Anbieter abgeschlossen wird, der nicht aus dem Bankbereich kommt.

Geringere Arbeitsbelastung

Werden viele Partner für Finanzdienstleistungen beschäftigt, befürchten Finanzabteilungen häufig, dass die Arbeitsbelastung steigt, die Komplexität sich erhöht und die Effizienz sinkt.

Betrachten Sie es einmal von der anderen Seite:

Diese Sicht auf die Dinge ist verständlich, häufig jedoch auch unvollständig: Wenn beispielsweise ein bestehender Bankpartner schlechte und weitgehend manuelle Prozesse anbietet, die mehr Abstimmung erfordern, wächst die Arbeitsbelastung anstatt zu sinken.

„Viel besser wird es woanders auch nicht sein“

Das ist das einfachste, aber auch stärkste Argument, um sich nicht auch anderweitig umzuschauen. Treasury-Mitarbeiter sind viel beschäftigte Fachleute, denen die Zeit fehlt, die Komplexität des T&E-Zahlungsverkehrs zu durchschauen und mehr über die Spezialanbieter zu erfahren.

Betrachten Sie es einmal von der anderen Seite:

Diese Einstellung ist ebenfalls absolut nachvollziehbar, aber sie kann zu einer schlechten Wahl führen. Erinnern Sie Treasury sanft daran, dass die Reisemanagement- und Einkaufsabteilungen ebenfalls über das nötige Fachwissen verfügen.

Wie kann ich Treasury bei der richtigen Wahl unterstützen?

Warnen Sie die Treasury-Abteilung vor dem Worst-Case-Szenario

Falls Treasury über die Vollmacht verfügt, einen Anbieter für T&E-Bezahlösungen zu wählen (oder abzulehnen), weisen Sie auf die Risiken für das Unternehmen hin, falls eine schlechte Wahl getroffen wird (siehe oben).

Legen Sie Ihre wirtschaftlichen Argumente dar, sprechen Sie die Bedürfnisse von Treasury an.

Treasury muss vor allem dahingehend beruhigt werden, dass der von Ihnen empfohlene Anbieter die Anforderungen erfüllt. Viele Probleme können vermieden werden, wenn Sie sich frühzeitig und in vollem Maß mit den Kollegen abstimmen. Legen Sie Ihre wirtschaftlichen Argumente für den Einsatz einer bestimmten Lösung dar und stellen Sie die von Ihnen empfohlenen Optionen vor. Wenn Ihre Argumente überzeugend sind und Sie erklären, wie das System die Bedürfnisse der Treasury-Abteilung erfüllt, wird diese Ihnen vermutlich keine Steine in den Weg legen.

Vorsicht bei der Auswahl von Banken ...

Vergessen Sie nicht, dass die Treasury-Abteilung für die Bankbeziehungen Ihres Unternehmens verantwortlich ist. Die Kollegen müssen also im Voraus wissen, ob Sie vorschlagen, das Geschäft an eine bestimmte Bank zu vergeben, weil sie eventuell dagegen einschreiten müssten. Treasury könnte beispielsweise ein Problem damit haben, das Geschäft an einen Konkurrenten einer der wichtigsten Hausbanken zu vergeben. Es kann sogar gute Gründe dafür geben, einer Bank, mit der bereits eine Geschäftsbeziehung besteht, nicht noch mehr Geschäft zuteilen zu wollen. Auch hier ist Kommunikation wieder das A und O.

... oder lieber doch einen Anbieter von T&E-Bezahlösungen, der nicht aus dem Bankbereich kommt?

Die Wahl eines Anbieters, der nicht aus dem Bankbereich stammt, ist für Treasury-Mitarbeiter in der Regel der sicherste Weg, weil sie das Gleichgewicht bei den bestehenden Bankbeziehungen des Unternehmens nicht beeinträchtigt.

Wahren Sie die Verhältnismäßigkeit

Treasury hat ein echtes Interesse an Entscheidungen in Sachen T&E-Zahlungsverkehr, sie stehen bei den Kollegen aber nicht an oberster Stelle. Wenn es Ihnen also gelingt, Ihre Argumente überzeugend darzulegen, sollte es möglich sein, Treasury davon zu überzeugen, Sie bei der Auswahl des besten Kandidaten zu unterstützen.

Prüfen, wo die größten Einsparungsmöglichkeiten liegen

Natürlich ist es für ein Unternehmen sehr wichtig, seine Barmittel sicher zu verwahren. Es gibt aber auch andere Mittel und Wege, Geld zu sparen, ohne durch das Niedrigzinsumfeld eingeschränkt zu werden. Die Wahl eines Lösungsanbieters, der Prozesse, Compliance und Lieferantenverträge optimiert, könnte sich als größter Einsparungsfaktor erweisen.

Vergleichen Sie die Anbieter

Erläutern Sie alle Anforderungen Ihres Unternehmens in Bezug auf den T&E-Zahlungsverkehr. Aus diesem Grund ist es äußerst wichtig, mehrere Anbieter miteinander zu vergleichen. Falls die Hausbank der vom Treasury bevorzugte Anbieter ist, vergleichen Sie deren Leistungen mit den anderen Angeboten.

Käufer, sei wachsam!

Die Suche nach einem Anbieter für T&E-Zahlungsleistungen erfordert eine gewisse Marktkenntnis. So mag es den Treasury-Kollegen vielleicht nicht bewusst sein, dass eine Bank, die in ihrem Werbematerial behauptet, einen multinationalen Service anzubieten, in Wirklichkeit nur mit vielen anderen Bankpartnern zusammenarbeitet. Derartige Partnerschaften sind aber oftmals höchst ineffizient, insbesondere was die Erzeugung von konsolidierten Daten anbelangt.

Denken Sie positiv!

Behandeln Sie Treasury als Ihren Verbündeten und nicht als Hindernis auf dem Weg zum Erfolg. Wenn Sie die Sache mit einer negativen Einstellung angehen, werden Sie vermutlich eher Probleme haben. Wenn Sie einen auf Beratung basierenden Ansatz verfolgen, werden die Kollegen nicht nur kooperieren, sondern Ihnen sogar dabei helfen, Ihre wirtschaftliche Argumentation zu validieren. Außerdem kann Ihnen die Finanzabteilung bei technischen Fragen wie der Formulierung von finanziellen Konditionen für den Vertrag mit dem Anbieter zur Seite stehen.



Wie andere Stakeholder in Ihrem Unternehmen von einer T&E-Bezahlösung profitieren

Eine Lösung – viele Gewinner

Auf den letzten Seiten ging es hauptsächlich darum, inwiefern die Treasury-Abteilung von T&E-Bezahlösungen profitiert. Es ist aber auch wichtig, den Treasury-Kollegen begreiflich zu machen, wie eine solche Lösung die Anforderungen anderer Stakeholder erfüllt. Jeder Stakeholder profitiert auf seine Weise, was zu einer umfangreichen Anforderungsmatrix führt, die bei der Auswahl des richtigen Anbieters beachtet werden muss.

Einige dieser Vorteile sind den Treasury-Kollegen bereits bekannt. Sie gehen beispielsweise selbst auf Geschäftsreise, also verstehen sie, inwiefern die Reisenden von einer Bezahlösung profitieren. Die Anforderungen der anderen Stakeholder können jedoch weniger offensichtlich sein.

Andere Stakeholder sind etwa:

Die Reisenden,

- > die eine bequeme Möglichkeit haben, T&E-Ausgaben zu tätigen, ohne private Mittel einsetzen zu müssen
- > die von einer erheblich verkürzten Zeit für die Verarbeitung der Ausgaben profitieren, wenn der Anbieter die Daten automatisch in Online-Kostenberichte hochladen kann
- > die weniger bürokratischen Aufwand für Anträge auf Barvorschüsse haben
- > die das Sicherheitsrisiko vermeiden, das das Mitführen von erheblichen Bargelbbeträgen mit sich bringt.

Die Travel Manager/Einkaufsmanager,

- > die über detaillierte Daten zu den Ausgaben verfügen und somit bessere Chancen haben, mit den Lieferanten bessere Konditionen auszuhandeln
- > die über Daten verfügen, die die Nachverfolgung von vertraglich vereinbarten Ausgaben ermöglichen: Die Entwicklung der Mengenziele bei Deals mit Lieferanten wird überwacht
- > die die Einhaltung der Reiserichtlinien besser überwachen und somit Kosten senken können

- > die durch Eingrenzung der mit der Karte verbundenen Ausgabenkategorien die Möglichkeit der direkten Kontrolle der Ausgaben der Reisenden haben
- > die aufgrund der verfügbaren Daten die Möglichkeit haben, die Ausgaben der verschiedenen Abteilungen zu vergleichen und eine Beratung hinsichtlich eines sinnvolleren Buchungsverhaltens anzubieten.

Für die Personalabteilung hat eine T&E-Zahlungsverkehrslösung den Vorteil,

- > dass vereinfachte Zahlungsmethoden das Verhältnis des Unternehmens zu seinen reisenden Mitarbeitern verbessern
- > dass die Bonität der Mitarbeiter nicht geschädigt wird, da sie nicht mit ihren persönlichen Kreditkarten bezahlen müssen
- > dass die reisenden Mitarbeiter zur Einhaltung der Richtlinien angehalten werden, da sie wissen, dass ihre Zahlungen leicht überprüft werden können
- > dass Reisende in Notfällen durch Erhöhung der Kaufkraft der Karte im Bedarfsfall unterstützt werden können.

Der Einsatz von virtuellen Karten stellt sicher, dass die Reisen der gesamten Belegschaft (z. B. auch Praktikanten, befristete Mitarbeiter) hierüber bezahlt werden können, ohne persönliche Kreditkarten ausgeben zu müssen.

Bildnachweise: iStockphoto/Sean Pavone (S. 1), iStockphoto/shironosov (S. 5), Fotolia/Boggy (S. 6/7), iStockphoto/Yuri Arcurs (S. 9), Getty Images/iStockphoto (S. 10), Shutterstock/Karramba Production (S. 13), iStockphoto/GlobalStock (S. 14/15), Shutterstock/Vgstockstudio (S. 18), Fotolia/corbisrffancy (S. 18), Shutterstock/Leonardo da (S. 18)

AirPlus International

Dornhofstraße 10
63263 Neu-Isenburg
Deutschland

T + 49(0)6102 204-444

F + 49(0)6102 204-349

btm@airplus.com

www.airplus.com

www.airpluscommunity.com