

Inkoper zakenreizen focust op tarief

Inkopers van zakenreizen letten vaak alleen op de transactietarieven van de reisagent, terwijl ze diensten erachter, inzichten in contracten met leveranciers, procesinrichting en reisbeleid in kaart moeten brengen om een reële vergelijking te kunnen maken.

tekst: **Michael van der Woude**



Als inkoper weet u dat ticketprijzen bij alle grote *travel management companies* in principe gelijk zijn, omdat luchtvaartmaatschappijen gelijke tarieven hanteren. Toch kunnen op vliegtarieven aanzienlijke besparingen worden gerealiseerd door slim te plannen en goede kortingsafspraken te bedingen. Veelal wordt het contracteren van een travel management company gezien als het inkopen van een commodity, waarbij vooral wordt gelet op het bedingen van korting op de *handling fees* of transactietarieven. Handling fees bedragen echter niet meer dan circa 5 procent van de totale kosten. Veel inkopers zijn niet gewend om complexe diensten als zakenreizen in te kopen. De meerwaarde van een travel management company zit in *duty of care* en budgetmanagement, maar ook in een 24/7 dienstverlening en kennis over bestemmingen en luchtvaartmaatschappijen.

Carte blanche

We zien situaties dat een inkoper kiest voor een zeer lage handling fee, maar zich vervolgens niet realiseert dat hij samenwerkt met een callcenter in het buitenland waar onvoldoende kennis aanwezig is over bijvoorbeeld de lokale situatie. De extra kosten die dit veroorzaakt door duurdere vliegtickets, hogere declaraties en ongemak bij reizigers zijn vele malen hoger dan het in-

koopvoordeel dat men meende te bereiken. Daarnaast zijn ingewikkelde processen een belemmering in de inschatting door de inkoper. Door de inrichting van deze processen aan te passen, zijn vaak grote besparingen mogelijk. We zien dat bedrijven een goedkeuring aanvragen voor het maken van een reis, maar dat deze goedkeuring zich richt op het maken van de reis en niet op de kosten ervan. Hiermee geeft een manager feitelijk *carte blanche* wat betreft de

Met een goede prijsvergelijking, efficiënt boeken en heldere afspraken kun je 20 tot 30% besparen op zakenreizen

reiskosten. De travel management company kan helpen bij het verbeteren van de processen, waardoor de organisatie beter kan profiteren van de voordeligste tarieven binnen

de contracten met luchtvaartmaatschappijen en hotels.

Besparingsmogelijkheden

Naast inzicht in de opbouw van de kosten liggen er ook bij de organisatie vaak vele besparingsmogelijkheden. De inkoper houdt onvoldoende bij welke toeslagen worden betaald bij de boeking (extra beenruimte, creditcardtoeslag, et cetera), welke extra services tijdens de reis worden afgenomen en of de zakenreiziger zich houdt aan de gemaakte afspraken. Een reisbeleid kan de onnodig hoge kosten terugdringen en besparingen mogelijk maken. De travel management company kan helpen bij het formuleren van een goed reisbeleid.

Ten slotte doet de inkoper er verstandig aan om een contractbeheerder aan te stellen. Zie het inkopen van een reis niet als eenmalig project, maar als een proces dat voortdurend aandacht verdient. De contractbeheerder houdt de processen in de gaten en spreekt werknemers aan op ongewenst boek- of declaratiegedrag. Met een goede vergelijking van prijzen, efficiënt boeken en heldere afspraken die worden nageleefd kan uw organisatie 20 tot 30 procent besparen op zakenreizen. ●

Michael van der Woude is commercial manager bij VCK Travel.