

Travel Management wirksam optimieren

Leistungsportfolio für Einkäufer mit konkretem Bedarf.
Modular, belastbar und entscheidungsorientiert.

Reisekosten steuern - Prozesse verbessern - Travel professionell führen.

10 – 35%

aufzeigbare
Kostenoptimierung
im Gesamtprojekt

W&B GbR: spezialisiert, senior geführt, persönlich

W&B ist kein Beratungsapparat, sondern eine spezialisierte Senior-Beratung für Geschäftsreise-Investitionen.

W&B Barczaitis GbR

Familienunternehmen mit < 5 Mitarbeitenden, fokussiert auf Global Travel Management, Kosten- und Prozessoptimierung, Ausschreibungen, Reiserichtlinien und Category Management.

Winfried Barczaitis

Mehr als 35 Jahre Erfahrung mit Global Travel Management. Bis 2008 leitend angestellt u. a. bei Schenker, Thomas Cook, KarstadtQuelle und American Express, zuletzt mit Ergebnisverantwortung für Zentraleuropa.

Arbeitsweise

Seit der Selbständigkeit: persönliche Projektführung für Unternehmen mit Sitz in Deutschland, Österreich und der Schweiz – bei Bedarf auch mit globaler Wirkung über DACH-Entscheidungszentralen.

3–5

ausgewählte
Projekte pro Jahr

0,5–20 Mio. €

typische
Travel-Kostenbandbreite

>35 Jahre

Global-Travel-
Management-Erfahrung

persönlich

Seniorberater
statt Juniorhebel

Für Einkäufer mit konkretem Bedarf

Viele Unternehmen investieren Millionen in Geschäftsreisen, verfügen aber nur über begrenzte Transparenz hinsichtlich Kosten, Lieferanten und Steuerungsmechanismen.

Was wird durch W&B verbessert, wie belastbar ist das und wie wird es umgesetzt?

Kosten

Direkte Reisekosten und Prozesskosten werden sichtbar gemacht, bewertet und von vermeidbaren Kosten befreit.

Lieferanten

TMC, Mietwagen, Hotellerie
Technologieanbieter, Corporate payment solutions und weitere Lieferanten werden marktgerecht bewertet, wo nötig ausgeschrieben und implementiert.

Steuerung

Reiserichtlinie, Daten, Compliance, Duty of Care und Nachhaltigkeit werden in eine tragfähige Steuerungslogik gebracht.

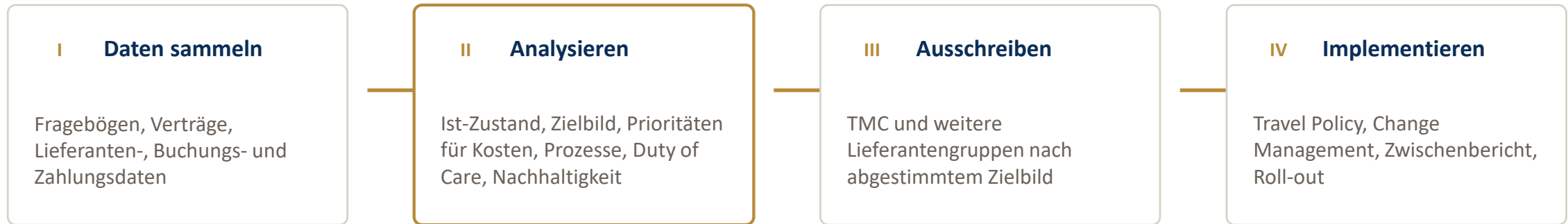
W&B verbindet Marktkennntnis, Datenanalyse, Einkaufsmethodik und Umsetzungsbegleitung – ohne die Aussagen zu verwässern.

Die Leistungslogik in Modulen auf einen Blick



Modul 2: Nachhaltige Kosten- und Prozessoptimierung

Ziel: vermeidbare direkte Kosten und Prozesskosten eliminieren – und das Zielbild in Partner, Prozesse, Lieferanten und Technologie übersetzen.



10 – 35%

aufzeigbare und marktnah umsetzbare Kostenoptimierung

Einzelmodule: prüfen, ausschreiben, absichern

1 Erstanalyse

Kurzanalyse von Kosten, Prozessen, Digitalisierung, Reiserichtlinie, Corporat Payment, RKA, Duty of Care und VAT reclaim. Ergebnis: Standortbewertung und erste Aussage zu vermeidbaren Kosten.

4 Beispiel TMC-Bewertung / RFI

Klärt, ob das aktuelle TMC weiterhin state of the art ist und ob eine Neuausschreibung sinnvoll wird.

Ähnliche Bewertungen können für den Grad der Digitalisierung, eingesetzte Technologien und weitere Prozessteilnehmer wie Corporate Payment durchgeführt werden.

5 Beispiel TMC-RFP

40–50 qualitative Fragen, SOW, SLA, Implementierung, Vertrags- und Preismodell, Ranking, Shortlist und Best & Final.

Ähnlich verlaufen Ausschreibungen zu Komponenten wie in #4 aufgezeigt.

6 Mietwagen-RFP

Analyse von bis zu 30 Vollkostenkomponenten; je nach Ausgangslage 10–20 % Kostenoptimierung über die nächste Laufzeit.

7 Reiserichtlinie

Rückgrat der Steuerung: abgestimmt mit HR, Compliance, Security, Finance, Einkauf, Vielreisenden und Buchenden.

8 Bring up to speed

Separater Wissenstransfer für Mitarbeitende, Wiedereinsteiger, Reisestelle, Assistenz oder kleine Gruppen.

Modul 3: Strategisches Travel Management im outsourcing

Strategisches Travel Management ohne zusätzlichen eigenen Headcount.



Voraussetzung: gemeinsames Zielbild und implementiertes Optimierungsprogramm aus Leistung 2.

Case Study: Dentalindustrie – Modul 2

Ausgangslage: 14 Mio. € jährliches Geschäftsreisevolumen, historisch gewachsene dezentrale Steuerung und erhebliche direkte sowie indirekte Kosten.

Untersuchung

Reisevolumen, Flug/Bahn/Hotel/Mietwagen, Buchungsverhalten, Richtlinienkonformität, Vorausbuchungsfristen, Storno/Umbuchung, Genehmigung, Abrechnung, Payment, Reporting.

Optimierungsfelder

Transparenz und Steuerung, Reiserichtlinie und Compliance, Lieferanten- und Vertragsmanagement, Buchungs- und Prozessoptimierung, Reporting und kontinuierliche Kontrolle.

Fazit: Nicht weniger Reisen war der Hebel, sondern Datenanalyse, Prozessverständnis, Lieferantensteuerung und konsequente Umsetzung.

14 Mio. €

jährliche
Gesamtreisekosten

950.000 €

nachhaltige
Einsparung p. a.

6,8 %

Einsparquote

Nutzen

Dauerhafte Senkung der Reisekostenbasis, bessere Datenqualität, effizientere Prozesse, stärkere Compliance, professionellere Lieferantensteuerung und nachhaltige Verankerung.

Case Study: Möbelindustrie – Modul 2 + 3

Ausgangslage: weltweit tätiges Unternehmen mit 2,3 Mio. € direkten jährlichen Reisekosten. Nach der Optimierung wird die Kategorie dauerhaft durch W&B weitergeführt.

Initiale Optimierung

Analyse von Flug, Bahn, Hotel, Mietwagen, Buchungsverhalten, Vorausbuchungsfristen, Rahmenverträgen, Policy Compliance, Preis-/Tarifstrukturen und TMC-Zusammenarbeit.

Laufende Steuerung

Regelmäßige Datenanalyse, Monitoring von Konditionen und Vertragsnutzung, Steuerung von Leistungsträgern, Schnittstelle zum Hausreisebüro und Sparringspartner für Einkauf/Finance.

2,3 Mio. €

jährliche
Gesamtreisekosten

305.000 €

umgesetzte
Einsparung p. a.

ca. 13 %

Einsparquote

20–30 T€

zusätzlicher Effekt p. a.

Wirtschaftlicher Effekt

Zusätzliche jährliche Einsparungen von 20.000–30.000 € übersteigen die laufende Investition in W&B-Unterstützung ungefähr um das Zweifache.

Fazit: Leistung 3 sichert die Wirkung von Leistung 2 ab.

Travel bleibt eine professionell geführte Kategorie statt wieder operative Verwaltung zu werden.

Case Study: Bring up to speed – Modul 8

Ausgangslage: erfahrene Fachfrau mit früherer Account-Management-Erfahrung, rund 19 Jahre außerhalb dieser Kernrolle – Ziel: Rückkehr in eine Vollzeit-Festanstellung.

Initiale Inhalte

TMCs, OBTs, GDS, NDC, Travel Tech, moderne Travel-Programme, Policy & Compliance, Daten/KPIs, Supplier Management, Payment, Expense, Nachhaltigkeit und Gesprächsführung.

Wirkung

Frühere Erfahrung wurde mit aktuellem Markt- und Methodenwissen verbunden. Die Teilnehmerin gewann fachliche Sicherheit für Bewerbungs- und Fachgespräche.

Fazit: Bring up to speed ersetzt unsystematische Eigenrecherche durch einen fokussierten, praxisnahen Wiedereinstieg in das aktuelle Travel Management.

4 Tage

Intensives Einzelprogramm

19 Jahre

Abstand zur Kernrolle

Testfragen

Zur Qualitätssicherung

Zertifikat

Dokumentierte Teilnahme

Zusatznutzen

Neben Fachwissen: Orientierung im Markt, Unterstützung durch Branchenkontakte und eine realistische Perspektive auf qualifizierten Wiedereinstieg.
Auch Ende 50.

Arbeitsmodell, Konditionen und nächster Schritt

Arbeitsmodell

Kostenlose Vorabgespräche. Danach spezifisches Angebot, Diskussion, Anpassung und erst dann kostenpflichtiger Projektstart.

Vergütung

Nach Aufwand, pauschal wo sinnvoll möglich, bei Leistung 2 auch erfolgsabhängig; Leistung 3 auch als Retainer.

Honorare

Seniorberater: 185 €/h · Analysten: 140 €/h · Projektnebenkosten enthalten;

Reisekosten 1:1; Reisezeit 50 %.

Nächster Schritt: 30–60 Minuten Vorgespräch zur Ausgangslage, Zielsetzung und passenden Leistungslogik.

Winfried Barczaitis · barczaitis@wb-business-support.com · Mob. 0177 79 73 560 · [Teams-Termin vereinbaren](#)