

EINE SAFRAN-FALLSTUDIE

Safran und Sabre – Zusammenarbeit und Innovation bei der Dienstreiseverwaltung

Sabre

Zielsetzung: Safran, ein Unternehmen für Luft- und Raumfahrt-, Abwehr- und Sicherheitstechnologien – mit Sitz in Frankreich, ist weltweit in über **60 Ländern** mit mehr als **70.000** Mitarbeitern präsent.

Als **SAFRAN** eine bessere und modernere Reisebuchungsplattform für seine Mitarbeiter einführen wollte, wurde Sabre ausgewählt, dieses Programm zu verwirklichen. Die Ingenieure, Wissenschaftler und Programmierer von **SAFRAN** reisen jede Woche in der Welt umher, um Flugzeugtriebwerke, Luftfahrtelektronik und digitale ID-Systeme zu entwickeln und einzubauen. Die Technologie von Safran gehört derzeit zur fortgeschrittensten am Markt. Selbstverständlich stellt eine so technologie-affine und -kompetente Zielgruppe hohe Anforderungen in diesem Bereich. Sie erwartet Profil und Funktionalität, die ihren Alltag einfacher, sicherer und produktiver macht.



SCAN COMPLETE

Eric Tilly ist Leiter des Einkaufsbereichs, welcher die Sparten Unternehmensreisen, Logistik und Transport bei Safran umfasst. Es ist seine Aufgabe sicher zu stellen, dass die Planung von Geschäftsreisen und die Kostenverwaltung den anspruchsvollen Bedürfnissen seiner Kollegen entspricht.

„Aufgrund der internationalen Präsenz und Komplexität unseres Unternehmens brauchen wir Reiselösungen, die überall funktionieren,“ sagt Eric Tilly. „In der Vergangenheit waren wir nicht so schnell und fortschrittlich, wie wir es uns wünschten. Deshalb haben wir uns entschieden, die besten Reiselösungen zu finden und zu implementieren.“

Nach einer umfangreichen Suche und einer genauen Bewertung aller Möglichkeiten, haben Eric Tilly und Safrans Reisepartner Sabre gewählt. „Wir wollten einen Reisetechologie-Partner mit weltweiter Präsenz, einer

Verpflichtung gegenüber kontinuierlicher Innovation und einem Team, mit dem es sich einfach arbeiten ließe,“ so Eric Tilly. „All dies haben wir im Frühling 2014 mit Sabre gefunden.“

„Unsere Geschäftsreiseerfahrung hat sich deutlich verbessert. Wir bieten die besten Reisepläne zum bestmöglichen Preis, unsere Ausgaben sind transparenter geworden und stimmen überein, und wir haben großartige Partner mit Sabre, BCD Travel, CDS Group, Concur, KDS und Axys Consultants, die uns helfen, unsere Systeme Jahr für Jahr weiter zu entwickeln und zu verbessern, so dass wir für unser Geld das beste Ergebnis und langfristig eine exzellente Qualität erhalten.“

so Eric Tilly, Leiter der Commodity Group, Travel, Logistics and Transportation, Safran

DAS RESULTAT EINES HOHEN EINSATZES DES TECHNOLOGIE-TEAMS IST EIN BESSERES GESCHÄFTSREISEPROGRAMM

SAFRAN, ein globales Unternehmen für Luft- und Raumfahrt-, Abwehr- und Sicherheitstechnologien hat eine lange Tradition im Bereich Spitzenleistung und Innovation von Technologie. Mit mehr als 70.000 Mitarbeitern in 60 Ländern verfügt das Unternehmen über einen großen Anspruch an Sicherheit, Reiseverwaltung und Ausgabenüberwachung.

SAFRAN und seine Schlüsselpartner haben Sabre ausgewählt, um Safrans Reisebuchungsplattform umzugestalten und die Buchung, Ausgabenkontrolle und Reiseverfolgung effizienter zu gestalten.

SAFRAN verfügt jetzt über ein umfassendes Geschäftsreiseprogramm für alle Mitarbeiter weltweit. Fazit, die Expedienten sind zufrieden mit den Änderungen und **SAFRAN** freut sich über ein transparentes und steuerbares Programm.



Maßnahmen: Je größer desto besser, gilt auch für Reisebuchungen

Laut Eric wurde Sabre aufgrund seiner weltweiten Skalierbarkeit und Zugänglichkeit ausgewählt. Die Sabre-Lösung wurde als die mit der besten Handhabung angesehen, in Bezug auf eine länder- und kulturübergreifende Abwicklung, sowie als die flexibelste für die Zusammenarbeit mit anderen international-tätigen Technologiepartnern.

KDS übernahm somit die Führung in der Entwicklung und stellte sicher, dass die Datenverbindung zwischen dem Reisebuchungs- und Verwaltungstool und Sabre reibungslos verlief.

BCD Travel ist ein Schlüsselpartner von Safran. Als Safrans Firmenreisedienst verwaltet BCD eine große Anzahl an Offline-Buchungen, und deren DecisionSource®-Statistiken erlauben es Safran, den Erfolg des Programms zu messen.

Das BCD Travel-Team arbeitet mit Sabre und KDS eng zusammen, um sicher zu gehen, dass die verfügbaren Daten und Darstellungen mit den Verpflichtungen des Unternehmens übereinstimmen. Die Zusammenarbeit mit der CDS Group ist wiederum darauf fokussiert, deren Hotel-Lösungen weltweit einzusetzen. Deshalb mussten die BCD Travel-Expediten nach der Einführung der Buchungsplattform geschult werden.

„Nachdem BCD Travel auf Sabre umgestiegen ist, war es eine Herausforderung die Mitarbeiter mit dem Tool vertraut zu machen, aber das war zu erwarten,“ sagte Eric Tilly. „Einige BCD-Expediten kannten das Tool bereits, wir haben ihnen dennoch genug Zeit fürs Training eingeräumt. Sabre hat das Migrationstraining außerdem einwandfrei durchgeführt, was einen reibungslosen Übergang ermöglichte.“

Ergebnisse: Gesteigerte Sicherheit, besserer Service und garantierte Kostenkontrolle

Die neue Plattform reicht in ihrer Funktion weit über ein Reisebuchungs- und Verwaltungstool hinaus. Die Einführung dieser Plattform hat in allen Safran-Reisebüros weltweit positive Änderungen, vor allem im Bereich der Reiseverwaltung, eingeleitet. Dies betrifft auch die Straffung der Validierung und Freigabe von Spesenabrechnungen.

„Wir verfügen jetzt über einen End-to-End-Prozess für Geschäftsreisen, der die Buchung, Ticketausstellung, Rechnungsstellung und den Zahlungsvorgang direkt mit unserem Buchhaltungssystem verbindet,“ meint Eric Tilly.

„Safran hat einzigartige Fortschritte hinsichtlich der Effizienz und Produktivität der Reiseabrechnung gemacht – der Prozess ist jetzt viel einfacher, schneller und vor allem genauer.“

Eric und seine Abteilung befolgen das Führungsprinzip „was gemessen wird, wird auch erledigt“ und Geschäftsreisen sind hier keine Ausnahme. Der Umstieg auf das neue Reiseprogramm von Sabre hat positive Ergebnisse herbeigeführt:

- Das neue Programm umfasst die 15 Länder, in denen Safran das meiste Geschäft hat
- Die Zufriedenheit der Geschäftsreisenden liegt bei 83 Prozent – höher als erwartet, wenn man die weitreichenden Veränderungen für mehrere Tausend Reisende in Betracht zieht
- Safran verfügt jetzt über eine viel bessere Kostenkontrolle, die Nachverfolgung von Reisenden hat sich verbessert und regelmäßige Sicherheitsdatenblätter informieren die Mitarbeiter über Alarmstufen und Risikofaktoren

„Unsere Geschäftsreiseerfahrung hat sich deutlich verbessert,“ so Eric Tilly. „Wir bieten die besten Reisepläne zum bestmöglichen Preis, unsere Ausgaben sind transparenter und stimmen überein, und wir haben großartige Partner mit Sabre, BCD Travel, CDS Groupe, Concur, KDS und Axy's Consultants, die uns helfen, unsere Systeme Jahr für Jahr weiter zu entwickeln und zu verbessern, so dass wir für unser Geld das beste Ergebnis und langfristig eine exzellente Qualität erhalten.“

„Wir verfügen jetzt über einen End-to-End-Prozess für Geschäftsreisen, der die Buchung, Ticketausstellung, Rechnungsstellung und den Zahlungsvorgang direkt mit unserem Buchhaltungssystem verbindet. Safran hat einzigartige Fortschritte hinsichtlich der Effizienz und Produktivität der Reiseabrechnung gemacht – der Prozess ist jetzt viel einfacher, schneller und vor allem genauer.“

Eric Tilly, Safran



Sabre

*Sabre – ein in der Reisebranche führendes, innovatives
Technologie-Unternehmen.*

Falls nicht anders angegeben, sind Sabre und Sabre Travel Network Marken und/oder Dienstleistungsmarken einer Tochtergesellschaft der Sabre Corporation. Alle anderen Marken, Dienstleistungsmarken und Markennamen sind Eigentum der jeweiligen Unternehmen.

© 2003-2016 Sabre GBLB Inc. Alle Rechte vorbehalten.

Sabre Corporation, No 1 Church Road, Richmond, UK TW9 2QE

http://de.eu.sabretravelnetwork.com/home/resources/secrets_successful