

Sasol Deutschland

## Online-Buchung in eine Prozesskette integriert

**Online-Buchung für Fortgeschrittene. Sasol Germany verknüpft die Buchungs-Plattform cytric mit dem Backend (SAP) und baut damit eine durchgehende Prozesskette von der Reise-Bestellung, über Abrechnung und Controlling bis zum Reporting. Die deutsche Niederlassung des südafrikanischen Konzerns betritt mit diesem ganzheitlichen Ansatz Neuland.**



Ein early mover in Sachen Online-Buchung ist Sasol nicht. Die 2200 Mitarbeiter des Chemieunternehmens können erst seit Anfang 2005 online Geschäftsreisen buchen. Dafür haben die Hamburger rund um Karl-Heinz Fischer, Manager Administration Services, das Thema Online-Buchung umso gründlicher angepackt.

„Wir wollten keine Online-Buchung als Insel-Lösung“, sagt Karl-Heinz Fischer. Also schmiedeten Fischer, seine Mitarbeiterin Susanne Frevert und Volker Reske, der IT-Abteilung für SAP/HR, verantwortlich, den großen Wurf. Mit Hilfe der Schnittstelle cCS „cytric Companion for SAP“, die von der Firma Ixult entwickelt wurde, schlugen sie die Brücke zwischen dem Online-Buchungstool und der ERP-Software des Unternehmens, in diesem Fall SAP. Vorteil: Der gesamte Prozess der Geschäftsreisenbuchung ist online abgebildet. Gebucht wird in cytric, abgerechnet werden die Reisekosten mit dem SAP-Modul „FI/TV“, Finanzdaten stehen über die unmittelbar nach der Buchung in SAP zur Verfügung, Personalabteilung und Travel Management können in SAP das Controlling

und Reporting aus individueller Perspektive vornehmen. Gerade bei der Reisekostenabrechnung ist die Schnittstelle für den Sasol-Mitarbeiter hilfreich: Reisedaten, beispielsweise Reiseort, Reisegrund und Spesenarten mit Beträgen aus cytrac stehen bereits unmittelbar nach der cytrac-Buchung im SAP zur Verfügung und müssen nicht noch einmal eingegeben werden. Fehler durch eine doppelte Erfassung werden vermieden.

Bei Stornierungen der Buchung in cytrac werden automatisch die Reisennummer mit den Daten im SAP ebenfalls „online“ storniert.

Die Datensynchronisation zwischen SAP und cytrac hat auch für das Reisesystem Vorteile: Stammdaten gehen automatisch von SAP zu cytrac. Beispiel: Verlässt ein Mitarbeiter das Unternehmen, ist zugleich auch sein Account in cytrac gesperrt. Kostenstellenwechsel müssen in cytrac nicht nachgepflegt werden. Karl-Heinz Fischer: „Wir wollten einen total elektronischen Prozess ohne Papier“. Aus seiner Sicht, steht man mit dieser Lösung nun deutschlandweit „sehr weit vorne“. Insgesamt konnten damit die internen Prozesskosten erheblich reduziert werden.

Integration auch an anderer Stelle: Erstes Ziel des Sasol-Travel-Managements war es, möglichst viele Einkaufsprozesse online abzubilden. Also integrierte der Konzern neben cytrac die elektronischen Einkaufsplattformen von Flug, Bahn, Mietwagenanbietern und Hotelgesellschaften. „Die Mitarbeiter sollen aber nicht rumklicken müssen“, sagt Karl-Heinz Fischer, „so funktioniert Online-Buchung nicht“. Also nahmen die Hamburger Schritt zwei: Ein zentrales Online-Tool statt vieler Online-Tools. So werden nun alle externen Buchungsanwendungen in cytrac integriert. Dabei nimmt Sasol in Kauf, dass

eine vormals kostenlose Buchung direkt bei einem Leistungsanbieter nun Kosten in cytric produziert. Sofern der Reisebürodienstleister BTI jedoch die Vorteile der zentralen Buchung mit einer marktgerechten Transaction Fee honoriere, lohne der Umstieg, sagt Sasol-Mann Fischer. Denn letztlich spare das Unternehmen mit der Single-Tool-Strategie Prozesskosten.

Dass Sasol in Deutschland cytric von i:FAO nutzen wird, stand schnell fest. „Es gefiel uns einfach besser als alle Konkurrenz-Produkte“, sagt Karl-Heinz Fischer. Eine Rolle spielten unter anderem die Marktführerschaft, die große Zahl der weltweiten Installationen, die Einfachheit des Reisebürowechsels, das ASP-Prinzip, die automatische Einbindung von Low-Cost-Carriern, die vielen Schnittstellen und das eigene Reporting. Reisebüropartner BTI unterstützte die Einführung der Online-Buchung aktiv, lobt der Manager Administration Services.

Die Einführung einer Online-Buchung empfindet man bei Sasol als großen Erfolg. Die eigentlich für das erste Betriebsjahr prognostizierte Online-Quote von 25 Prozent im Flugbereich wurde schon nach drei Monaten erreicht, obwohl wegen fehlender Leitungskapazitäten erst vier von sechs deutschen Standorte an „BTI Online“- so der offizielle Name von cytric bei Sasol - angeschlossen waren. Bei der Bahn erreicht das Rohstoffunternehmen mittlerweile einen Online-Anteil von 60 Prozent. Online-Buchungen bei Sasol sind übrigens halb so teuer wie telefonische Bestellungen.

Niedrige Prozesskosten sind gut, aber noch viel besser findet Karl-Heinz Fischer Sparpotentiale bei den absoluten Einkaufskosten. Und da kauft Sasol heute allein im Flugbereich deutlich billiger ein

als zur Offline-Zeit - um mehr als 30 Prozent. „Früher“, erzählt Karl-Heinz Fischer, „wurde zum Telefon gegriffen und ein Flug gebucht. Heute herrscht Transparenz und die 1000 Sasol-Reisenden, darunter 700 Frequent Traveller, sehen, was es an Alternativen gibt und kaufen günstiger ein. „Da freut man sich, für die Firma ein Schnäppchen zu machen“, berichtet Oliver Schnitzendöbel, Ansprechpartner für alle Buchenden in Sachen Online-Booking. Seit der Professionalisierung des Travel Managements vor drei Jahren, konnte Sasol die Einkaufskosten bei externen Leistungsanbietern auf die Hälfte senken.

Sasol hat bei der Einführung der Online-Buchung bislang auf Freiwilligkeit gesetzt, legt nun aber einen Zahn zu. Der Ticketeinkauf via Intranet wird in allen fünf Standorten zur Pflicht werden. Wer telefonisch bestellt, bekommt einen Hinweis, er solle die nächste Buchung bitte online machen. Schon heute steht auf jeder Rechnung einer Offline-Buchung ein entsprechender Hinweis.

Bei der Schulung auf das Online-Tool geht Sasol einen eigenen und effektiveren Weg. Statt Gruppenschulungen setzt Oliver Schnitzendöbel auf kurze Einzelschulungen. Das Telefon bei Schnitzendöbel klingelt derzeit zwei bis dreimal pro Woche. Die meisten Anrufer glauben, im Internet einen billigeren Tarif gefunden zu haben, was meist nicht stimmt. Oliver Schnitzendöbel: „cytric wird problemloser angenommen, als wir erwartet hatten.“

Kontakt:

i:FAO Group  
Clemensstrasse 9  
60487 Frankfurt am Main

Deutschland

Telefon +49 (69) 7680-5500

Telefax +49 (69) 7680-5555

eMail [info@ifao.net](mailto:info@ifao.net)

[www.cytric.info](http://www.cytric.info)