

10. BME-KONGRESS

TRAVEL, MICE and MORE 2015

INTELLIGENTE BESCHAFFUNGSSTRATEGIEN UND FLEXIBLE PROZESSGESTALTUNG



30. JUNI – 1. JULI 2015 – MARITIM HOTEL DÜSSELDORF

Praxisberichte, Workshops und Round Tables:

- Best-Practices in operativen Beschaffungsabläufen
- Umsetzung von Lean Management im Daily Business
- Aktuelle Entwicklungen im Einkauf von Travel und MICE
- Kennzahlen, Controlling und Reporting
- Moderne Methoden & Tools für einen hohen Qualitätsstandard

Separat buchbare Workshops:

Workshops für Neu- und Quereinsteiger – 29. Juni 2015

Workshop A: Das 1 x 1 des Travel-Einkaufs

Workshop B: Das 1 x 1 des MICE-Einkaufs

Vertiefungsworkshop – 1. Juli 2015 nachmittags

Workshop C: Reklamationsmanagement für Travel- und MICE-Leistungen

ZUM KONGRESSINHALT

Sehr geehrte Damen und Herren,

Im Geschäftsreise- und Veranstaltungseinkauf gilt es, Kosteneinsparungen unternehmensindividuell zu identifizieren und passgenau auszuschöpfen. Dabei stehen stabilen, gleichbleibenden Budgets in den Unternehmen jedoch insgesamt steigende Preise der Anbieter gegenüber. Für den Einkäufer von Travel und MICE bedeutet dies, dass sie den zur Verfügung stehenden Etat bei gleichbleibender Qualität besser ausnutzen müssen.

Auf dem 10. BME-Kongress „Travel, MICE and More“ hören Sie Best-Practice-Beispiele für die Beschaffung von Geschäftsreisen und Events. Partner und Praktiker stellen auf diesem Kongress Ihre Lösungen zur Optimierung von Beschaffungsketten für die erfolgreiche und transparente Vernetzung mit Dienstleistern sowie für die lücken- und reibungslose Gestaltung von Schnittstellen vor.

Aktuelle Projektbeispiele zeigen, wie die Betrachtung der Gesamtkosten die Einkaufsentscheidungen gegen das auf den ersten Blick günstigste Angebot beeinflusst haben. Erfahren Sie, wie erfolgreiche Unternehmen sich auf dem Beschaffungsparkett für Travel und MICE bewegen und sich dazu moderner Werkzeuge in internen Prozessen, Beschaffungsorganisationen und Einkaufscontrolling bedienen.

Wir freuen uns darauf, Sie vor Ort zu begrüßen!

Ihr BME

Mit Best-Practice-Berichten führender mittelständischer Unternehmen und Konzerne:

Bundeskanzleramt, DAIICHI SANKYO EUROPE GmbH, ERGO Versicherungsgruppe, F. Hoffmann-La Roche Ltd., Henkel AG & Co. KGaA, Leica Microsystems GmbH, Siemens AG

ZIELGRUPPE

Der BME-Kongress TRAVEL, MICE and MORE 2015 richtet sich an Führungskräfte, Einkäufer, Travel und MICE Manager sowie Mitarbeiter aus dem Personalwesen und Veranstaltungsplaner, die für die Beschaffung von Reise- und Eventleistungen verantwortlich sind. In Verbindung mit den Workshops A und B ist diese Veranstaltung auch für Neu- und Quereinsteiger in diesem Fachbereich relevant.

MEDIENPARTNER

BizTravel

KOOPERATIONSPARTNER

GCB

Meetings made in Germany
German Convention Bureau

BME-ANSPRECHPARTNER

INHALTLICHE FRAGEN

Anita Engelmann

Tel.: +49 69 30838-240

E-Mail: anita.engelmann@bme.de

ANMELDUNGEN

Jacqueline Berger

Tel.: +49 69 30838-200

E-Mail: jacqueline.berger@bme.de

PARTNER/AUSSTELLER

Nicole Peis

Tel.: +49 69 30838-139

E-Mail: nicole.peis@bme.de





WORKSHOP A: MONTAG, 29. JUNI 2015

DAS 1 X 1 DES TRAVEL-EINKAUFS

ZIELSETZUNG DES WORKSHOPS:

Der Reiseeinkauf mit den Lieferanten Reisebüros, Hotels, Fluggesellschaften, Mietwagenunternehmen und der Bahn wird auch in mittelständischen Unternehmen immer häufiger vom Einkauf verantwortet. Dabei steht der Reiseeinkauf im Spannungsfeld zwischen Einsparungen, Servicelevel der Lieferanten, Zufriedenheit der Reisenden und Entscheider im Unternehmen. Der Workshop vermittelt den Teilnehmern vor diesem Hintergrund wichtiges Grundlagenwissen und Experten Know-how, um die verschiedenen Stellschrauben im Reiseeinkauf bewerten und justieren zu können.

ZIELGRUPPE:

Mitarbeiter aus dem Einkauf, Travel Management und Personalwesen, die mit dem Einkauf von geschäftsreisebezogenen Reisebüros und Services, der Abrechnung von Reisekosten sowie dem Aufbau und Management des betrieblichen Reisewesens befasst sind und sich kompakt in die Materie einarbeiten möchten.

INHALTE:

Überblick zum Komplex Reiseeinkauf

- Der Geschäftsreisemarkt in Deutschland
- Marktakteure, ihre Funktionen und deren Zusammenspiel
- Aufgaben und Aufbau des Travel Managements

Der Partner Reisebüro

- Marktüberblick
- Vergütungsvarianten
- Betreuungsformen
- Leistungsspektrum
- Optimierung des Bestellprozesses durch Online-Buchungen: Möglichkeiten und Grenzen

Einkauf bei den Lieferanten: Airlines, Hotels, Mietwagen und Bahn

- Besonderheiten der verschiedenen Leistungsarten Flug, Hotel, Mietwagen, Bahn und sonstige Dienstleister
- Ausschreibung, Verhandlungsstrategie und Einsparpotenziale pro Leistungsart

Controlling im Geschäftsreisebereich

- Datenquellen und Reporting-Systeme
- Kennzahlen für den Reiseeinkauf, andere Reisekosten und die Abwicklung von Geschäftsreisen
- Aufbau eines Berichtswesens (Management Report/KPI Übersicht)

Reiserichtlinie und rechtliche Rahmenbedingungen

- Aufbau einer Reiserichtlinie – Struktur und Inhalte
- Kurze Darstellung der wichtigsten Rechts- und Steuerthemen, die im Geschäftsreisebereich berührt werden (Lohnsteuer und Umsatzsteuer, Haftungsfragen, Fürsorgepflicht des Arbeitgebers, geldwerte Vorteile)
- Betriebliche Mitbestimmung im Kontext Geschäftsreise

Zahlungssysteme und nachgelagerte Prozesse

- Übersicht Zahlungsmittel für den Reisenden und das Unternehmen

Schnittstellen und aktuelle Themen aus dem Markt

- Exkurs: Reisesicherheit
- Travel Manager als Datenmanager (NDC, Big Data & Co.)
- Datensicherheit (PRISM)

METHODIK:

Fachvortrag und Diskussion. Gerne können Teilnehmer Beispiele und Fragen aus ihrer betrieblichen Praxis mitbringen. Diese werden im Workshop aufgegriffen und können anschließend in kleiner Runde diskutiert werden.

WORKSHOPLEITERIN:

Peggy Gabriel, Global Category Manager Travel, Vattenfall GmbH, Berlin

WORKSHOPZEITEN:

09.30 – 18.00 Uhr

Die Pausenzeiten werden individuell zwischen den Teilnehmern und der Workshopleiterin festgelegt.





WORKSHOP B: MONTAG, 29. JUNI 2015

DAS 1 X 1 DES MICE-EINKAUFS

ZIELSETZUNG DES WORKSHOPS:

Das Thema MICE (Meetings, Incentives, Conventions and Events) rückt immer stärker in den Fokus der Betrachtung. Durch die gezielte Bündelung der Bedarfe und das entsprechende Hintergrundwissen bei den Verhandlungen mit Agenturen und Hotels können Sie den MICE-Einkauf optimieren. In Rahmen dieses Workshops erhalten die Teilnehmer sowohl wichtiges Grundlagenwissen als auch solide Fachkenntnisse, um effizient und kostengünstig zu beschaffen.

ZIELGRUPPE:

Führungskräfte und Sachbearbeiter aus dem Bereich TRAVEL und MICE, Sekretariate und Veranstaltungsplaner vor allem aus KMU, die mit dem Einkauf von Veranstaltungen, Incentives, Kongressen und Großveranstaltungen sowie der Planung und Durchführung von Veranstaltungen betraut sind oder sich in dieses Aufgabengebiet einarbeiten möchten.

INHALTE:

Überblick zum MICE-Einkauf

- Der Veranstaltungsmarkt in Deutschland
- Arten von Veranstaltungen
- Aufgaben eines Veranstaltungsplaners
- Synergieeffekte zwischen MICE und Travel Management

Einkauf von Veranstaltungen

- Welche Leistungen werden eingekauft?
- Marktübersicht – Welche Anbieter gibt es?
- Durchführung von Ausschreibungen
- Auswertung von Angeboten
- Allgemeine Geschäftsbedingungen
- Qualitätsunterschiede
- Vertragsverhandlung

Zusammenarbeit mit Agenturen

- Was leisten Agenturen?
- Vorteile aus dem Einsatz einer Agentur
- Ausschreibung und Angebotsbewertung

Einsatz von Mittlern und Online-Lösungen für Tagungen

- Nutzen von Online-Lösungen
- Wichtige Unterschiede der Anbieter
- Brauchen wir Mittler zwischen Kunde und Lieferant?

Bündelung des Veranstaltungsgeschäfts

- Welche Möglichkeiten gibt es?
- Welche Leistungen werden eingekauft?
- Wie reagiert der Lieferantenmarkt?
- Welcher Benefit lässt sich erzielen?

Datentransparenz und Ableitung von Handlungsoptionen

- Aufbau eines aussagekräftigen Berichtswesens
- Notwendigkeit von Datentransparenz
- Wie wird die Datentransparenz erzielt?
- Wichtige KPI (Key Performance Indicators)

Kostenerfassung und Kostenkontrolle durch Meeting Cards

- Funktionsweise
- Anbieter
- Nutzen des Einsatzes von Meeting Cards

Klare Strukturen durch eine Veranstaltungsrichtlinie

- Sinn und Zweck
- Inhalte und Aufbau
- Beteiligte Abteilungen

METHODIK:

Fachvorträge mit zahlreichen Beispielen und Raum für interaktive Diskussion

WORKSHOPLEITERIN:

Nicola Koch, Beraterin für Travel & MICE Management/Einkauf & Organisation von Geschäftsreisen und Events, Business Travel und MICE Consulting, Hannover

WORKSHOPZEITEN:

09.30 – 18.00 Uhr

Die Pausenzeiten werden individuell zwischen den Teilnehmern und der Workshopleiterin festgelegt.





DIENSTAG, 30. JUNI 2015

Fachliche Leitung und Vorsitz:

Prof. Dr. Thomas Biermann, WIT – Wildau Institute of Technology e.V., Wildau

09.30 Begrüßung und Eröffnung der Veranstaltung

Dr. Christoph Feldmann, Hauptgeschäftsführer, BME e.V., Frankfurt

Matthias Schultze, Geschäftsführer, GCB German Convention Bureau e.V., Frankfurt

09.45 Fliegen – aber sicher?

- Warum Fliegen sicher ist
- Warum es trotzdem manchmal kracht
- Welche neuen Bedrohungen es gibt
- Wie die Luftfahrt damit umgeht

Prof. Dr. Thomas Biermann

10.00 Der Weg vom klassischen Travel Management zum integrierten Managementsatz mit Flexibilität und Individualität

- Entwicklung einer intelligenten und holistischen Mobilitätsstrategie
- Schrittweise attraktive Ausrichtung der Mobilität des Unternehmens für alle Mitarbeiter
- Warum ein solch umfassender Veränderungsprozess? Hat das klassische Geschäftsreisemanagement ausgedient?
- Einblick in ein wirtschaftlicheres, umweltfreundlicheres und für alle Mitarbeiter gesünderes Konzept, basierend auf positiven Anreizen und individuellen Bausteinen

Michael Müller, Senior Director, Head of General Administration, DAICHI SANKYO EUROPE GmbH, München

10.45 Airline Einkauf 2.0 – Wie sich Siemens den Herausforderungen eines globalen Beschaffungsmanagements stellt

- Ist Best Buy eine tragfähige Alternative?
- Mehrwerte für den Reisenden versus Savings?
- Kerosinzuschlag – Kennt scheinbar nur eine Richtung!

Susanne Steinmann, Head of Global Airline Procurement, Siemens AG, München

11.30 Kaffee- und Teepause

FACHFORUM 1 – TRAVEL

Moderation: **Prof. Dr. Thomas Biermann**

12.00 Die Gesamtreisekosten auf dem Prüfstand – Ansatzpunkte vor, während und nach der Reise

- Die Dienstreise von Tür-zu-Tür: Buchung und Kommunikation – auch auf mobilen Kanälen
- Wie setze ich Reisenden flexible Grenzen?
- Kontrolle – Nach der Reise ist vor der Reise!
 - Reporting und Kontrolle der KPI
 - Anpassung der Prozesse
 - Leistungsträger-Steuerung

Thorsten Schneeberg, Corporate Director Purchasing Services & IMS Germany, Henkel AG & Co. KGaA, Düsseldorf

Ingo Burkardt, Global Program Director, Carlson Wagonlit Travel, Eschborn

FACHFORUM 2 – MICE

Moderation: **Oliver Graue**, Chefredakteur, BizTravel, Hamburg

12.00 Future Meeting Space – Status Quo und Strategien für die Zukunft

- Ergebnisse der Studie „Tagung und Kongress der Zukunft“
- Die fünf Megatrends: Technisierung der Arbeits- und Lebenswelten, Globalisierung und Internationalisierung, Mobilität, nachhaltige Entwicklung sowie demografischer Wandel
- Ergebnisse aus dem Forschungsprozess „Future Meeting Space“
- Ableitung von Handlungsleitfäden und Umsetzungsschritte in die Praxis

Matthias Schultze, Geschäftsführer, GCB German Convention Bureau e.V., Frankfurt

12.45 Gemeinsames Mittagessen





DIENSTAG, 30. JUNI 2015

FACHFORUM 1 – TRAVEL (Fortsetzung)

14.15 Reisekostenabrechnungen – Prozessoptimierung im internationalen Umfeld

- Reisekostenabrechnung als wichtiger Baustein im Travel Management
- Ausgangslage und Rahmenbedingungen bei Leica
- Zielsetzung des Kunden
- Herausforderungen und Erfolge bei der Umsetzung

Michael Bieber, Manager IT Infrastructure,
Leica Microsystems GmbH, Wetzlar

Michael Kanoffsky, Sales Director, MobileXpense,
Brüssel, Belgien

15.00 Roche Basel Reise-Services: Ein innovatives Geschäftsmodell

- Umfeld und Kennzahlen
- Herausforderungen des Make & Buy Modells
- Entwicklung Geschäftsmodell: Auftrag, Strategie und Schwerpunkte
- Umsetzung: Herausforderungen und Erfolge

Christoph Zimmerli, Head of Travel Services,
F. Hoffmann-La Roche Ltd., Basel, Schweiz

FACHFORUM 2 – MICE (Fortsetzung)

14.15 Die Zukunft hat schon begonnen – Meetings online buchen

- Der lange Weg der Prozesskette verkürzt dargestellt
- Umsetzbarkeit von Meilensteinen anhand eines Praxisbeispiels
- Ausblick in technologische Entwicklungen – Agenda 2020

Christian Badenhop, Vice President Business
Development, meetago GmbH, Bonn

Saskia Vieser, Strategischer Einkauf Travel Management,
Deutsche Bahn AG, Frankfurt

15.00 Durchsetzung von Compliance im Travel und MICE Management

- Compliance-relevante Beschaffungsprozesse identifizieren und analysieren
- Beschaffungsorganisationen compliance-konform gestalten
- Prävention und Risikomanagement

Dr. Oliver Kraft, Rechtsanwalt, Fachanwalt für
Strafrecht, Kapellmann und Partner Rechtsanwälte mbB,
Mönchengladbach

15.45 Kaffeepause und Networking im Rahmen der Fachausstellung

PLENUM

Moderation: **Prof. Dr. Thomas Biermann**

16.15 Synergieeffekte bei der Verknüpfung von Travel und MICE Management

- Implementierung MICE in den Gesamtprozess Business Travel
- Synergiepotenziale durch die Zusammenlegung
- Implementierung End-to-End Prozess von der Tagungsanfrage bis zur Reisekostenabrechnung

Björn Benning, Leiter Travel Management, ERGO Versicherungsgruppe, Düsseldorf

17.00 Modernisierung des Travel Managements in einer obersten Bundesbehörde

- Travel Managementsystem – Was bedeutet es für den öffentlichen Dienst?
- Sicher reisen – Bewegung ist gesund – Nachhaltig- und Wirtschaftlichkeit
- Planung, Durchführung und Abrechnung – Der Weg einer Dienstreise zu einem effizienten und wirtschaftlichen Verfahren
- Beschaffungsstrategien des Reiseeinkaufs unter den Rahmenbedingungen begrenzter Ressourcen
- Mobilität neu denken – Diensträder, Pedelecs und Car-Sharing-Modelle in Berlin

Hans-Jörg Schäper, Ständiger Vertreter des Abteilungsleiters 6, Bundeskanzleramt, Berlin

17.45 Zusammenfassung und Gelegenheit für Fragen

18.00 Get-together und gemeinsames Abendessen





MITTWOCH, 1. JULI 2015

Parallele, interaktive Round Tables

09.00 ROUND TABLE 1 Neue Mobilitätsservices für die Geschäftsreise ■ Open Booking – Trend oder Hype? ■ Door-to-Door – Mobilitätsdienste integriert in einer App ■ Vorteile durch car2go, car2go black, mytaxi, moovel Moderatoren: Thomas Hengstermann, Head of moovel Sales & Services Cornelius M. P. Kiermasch, Corporate Sales – Business Development Manager, moovel GmbH, Leinfelden-Echterdingen	09.00 ROUND TABLE 2 Erstellung und Einführung einer Veranstaltungsrichtlinie ■ Was ist bei der Erstellung einer Veranstaltungsrichtlinie zu berücksichtigen? ■ Woher erhält man aussagekräftige Daten, um die Richtlinie effektiv zu gestalten und Einsparpotenziale zu heben? ■ Wie sorgt man dafür, dass die Richtlinie Akzeptanz im Unternehmen erfährt? Moderator: Tobias Neudek, Geschäftsführer, intergerma Marketing GmbH & Co. KG, Hamm	09.00 ROUND TABLE 3 World Café: MICE-Einkauf von morgen ■ Rahmenverträge: Einzelverträge vs. Einkaufsgemeinschaften ■ Globale Lösungen: Realität oder Fiktion? Moderatoren: Josephine von Brühl, Geschäftsführende Gesellschafterin, MICE Portal GmbH Ralf Kreische, Bereichsleitung Einkauf, Vertrieb und Service, MICE Portal GmbH
10.00 Kaffeepause und Networking im Rahmen der Fachausstellung		
10.30 ROUND TABLE 4 Kosteneinsparungen im Veranstaltungsbereich anhand einer Fallstudie ■ Neue Wege der Prozessoptimierung ■ Grundlage für Unternehmensentscheidungen ■ Mehrwerte von Buchungsportalen und Meeting Card ■ Veranstaltungsplanung, Buchung & Bezahlung ■ Einsparungen pro Veranstaltung Moderator: Michael Thomas, Associate Director Account & Partner Management Germany AirPlus International, Neu-Isenburg	10.30 ROUND TABLE 5 Managed Travel im Jahr 2020 – Das Ende für den klassischen Einkauf? ■ Welche Trends kommen auf den Geschäftsreisemarkt zu? Welche Chancen und Risiken ergeben sich daraus? Und wie können Sie sich darauf vorbereiten? ■ Managed Travel vs. Open Booking – Widerspricht sich das überhaupt? ■ Welche Rolle spielen Reisende, Travel-Einkäufer und Geschäftsreisebüros in Zukunft? Moderator: Jörg Gerhardt, Director Business Development, Concur (Germany) GmbH – now part of SAP	10.30 ROUND TABLE 6 KMU im Fokus – Optimale Prozessgestaltung im Hoteleinkauf ■ Effizientes Hotelprogramm – woher erhält man aussagekräftige Daten (internen Analyse-Tools/Benchmark-Informationen)? ■ Vielfältige globale Angebote seitens der Hotellerie für KMU – entsprechen diese den Anforderungen? ■ Attraktive Volumenrabatte/Einsparpotenziale – Bündelung Übernachtungskontingente von KMU umsetzbar? Moderatoren: Sandra Dreher, Vice President Sales & Marketing Europe, Leonardo Hotels, Berlin Maja Ziemann, Head of Corporate & MICE Sales Europe, Leonardo Hotels, Berlin
11.30 Die BME-Fachgruppe „Travel“ ■ Vorstellung der Themen und Ergebnisse aus der BME-Fachgruppe „Travel“ Carsten Knauer, Referent Fachgruppen/Kompetenzzentrum innovative Beschaffung (BMW), BME e.V., Frankfurt		
11.45 Vorstellung der Ergebnisse der Round Tables durch die Moderatoren		
12.15 Daily Business im Travel Management – Einkauf trifft Vertrieb: Kommunikation, die zu besseren Ergebnissen führt ■ Auch Angebote brauchen eine Story: Wie sich Verkaufsargumente besser verpacken lassen ■ Die Kraft der Zahlen: Warum der Einkauf ein wichtiger Imagefaktor für jedes Unternehmen ist ■ Emotio trifft Ratio: Eine Dialogebene, die Verständnis schafft Reinhard Pfeiffer, Inhaber 3F Kommunikation, Bremen		
13.00 Gemeinsames Mittagessen		
14.00 Ende der Veranstaltung		



WORKSHOP C: MITTWOCH, 1. JULI 2015 NACHMITTAGS

REKLAMATIONSMANAGEMENT FÜR TRAVEL- UND MICE-LEISTUNGEN

ZIELSETZUNG DES WORKSHOPS:

Ziel dieses Workshops ist es, den Teilnehmern praxisnahe Lösungen für den Umgang mit Reklamationen im Travel und MICE Management aufzuzeigen. Anhand verschiedener Szenarien wird die korrekte Abwicklung von Reklamationen sowohl intern mit dem Business Partner als auch extern mit Dienstleistern aufgezeigt, um die Kundenzufriedenheit im eigenen Unternehmen wiederherzustellen und die Durchsetzung von Ansprüchen gegen den Dienstleister zu realisieren.

ZIELGRUPPE:

Dieser Workshop richtet sich an Mitarbeiter aus dem Einkauf und dem Travel und MICE Management sowie an alle, zu deren Aufgaben die Reklamationsabwicklung gehört.

INHALTE:

Einführung in das praktische Reklamationsmanagement für Geschäftsreisen und Events

- Ziele des Reklamationsmanagements
- Gründe für eine Reklamation
 - Qualitätsprobleme
 - Terminprobleme

Praktische Abwicklung von Reklamationen im Travel und MICE Management

- Das erfolgreiche Reklamationsmanagement im Spagat zwischen internem Business Partner und externen Dienstleistern
- Übermittlung von Reklamationen
- Sofortmaßnahmen durch den Dienstleister

Prävention von Reklamationen

- Ursachenanalyse zur Vermeidung weiterer Reklamationsfälle
- Korrektur- und Präventivmaßnahmen nach Reklamationen
- Wie vermeidet man im Vorfeld, dass Reklamationen nötig werden?

Kosten der Reklamation

- Übersicht der Kostenelemente
- Welche Kosten hat der Dienstleister zu tragen?
- Wie macht man diese Kosten geltend?

Abwicklung von Reklamationen im Travel und MICE Management

- Mit effektiver Prozessgestaltung zum Lean Management in der Reklamationsabwicklung
- Inhalt, Form und Frist einer Reklamation
- Durchsetzung von Ansprüchen
- Was tun bei Konflikten mit Dienstleistern?

METHODIK:

Fachvorträge mit zahlreichen Beispielen und Raum für interaktive Diskussion

WORKSHOPLEITER:

In Abstimmung

WORKSHOPZEITEN:

14.00 – 17.15 Uhr

Die Pausenzeiten werden individuell zwischen den Teilnehmern und dem Workshopleiter festgelegt.

BME-FACHGRUPPE „TRAVEL“

In der BME-Fachgruppe „Travel“ haben sich Einkäufer von Reisedienstleistungen und Travel Manager vereint, um aktuelle Themen aus dem Geschäftsreisebereich zu diskutieren und um gelebte Best Practice Ansätze auszutauschen. Darüber hinaus werden praktische Hilfestellungen wie Checklisten, Musterausschreibungen und Leitfäden erarbeitet. Die Fachgruppe steht allen Einkäufern und Managern aus den Bereichen Travel und MICE im BME offen.

Je nach Themenschwerpunkt können auf Wunsch der Gruppe einzelne Dienstleister und Leistungserbringer zur Diskussion eingeladen werden.

Die aktuellen Themen sind:

- Kennzahlen, Erfolgsmessung und Reporting
- Ganzheitliche Mobilitätskonzepte der Zukunft
- Sharing Economy

Die Ergebnisse der Fachgruppenarbeit werden in Leitfäden publiziert. Die aktuelle Auflage des Leitfadens „Travel, MICE & More“ liegt am Check-in für Sie bereit.

Weitere Informationen:

Carsten Knauer, E-Mail: carsten.knauer@bme.de



PARTNER

AirPlus ist ein führender internationaler Anbieter von Lösungen für das tägliche Management von Geschäftsreisen. Über 42.000 Firmenkunden setzen bei der Bezahlung und Auswertung ihrer Geschäftsreisen auf AirPlus. Unter der Marke AirPlus International werden die Produkte und Dienstleistungen weltweit vertrieben. Weitere Informationen finden Sie im Internet unter www.airplus.com.

Lufthansa AirPlus Servicekarten GmbH

Michael Thomas
Dornhofstraße 10, 63263 Neu-Isenburg
Tel.: +49 6102 204 3070, Fax: +49 6102 204 77 3070
E-Mail: mthomas@airplus.com, www.airplus.com



Concur (Germany) GmbH bietet Unternehmen eine smarte Komplettlösung für Ihr Geschäftsreisemanagement; von der Reiseplanung und Buchung bis zur Reisekostenabrechnung und Reporting. Mitarbeiter können Geschäftsreisen aus einem umfangreichen Angebot von Reiseinhalten auswählen, buchen und elektronische Belege direkt anfügen. Seit 20 Jahren helfen wir Unternehmen dabei ihre Ausgabentransparenz zu steigern und ihre Compliance zu verbessern. Mehr als 3800 Mitarbeiter und 20.000 Kunden weltweit inspirieren uns täglich neu dazu.

Concur (Germany) GmbH

Valeria Leljak
Lyoner Str. 15, 60528, Frankfurt
Tel.: +49 69 963767 447
E-Mail: anfrage@concur.de, www.concur.de



CWT – Der perfekte Partner für Geschäftsreisen und Veranstaltungen

Als internationaler Geschäftsreiseanbieter helfen wir Unternehmen beim Organisieren und Optimieren ihrer Geschäftsreisen und Veranstaltungen. Wir beraten Einkäufer und Travel Manager in allen Belangen der Geschäftsreise und betreuen ihre Reisenden – vor, während und nach der Reise. Im Veranstaltungsmanagement bieten wir alles von Logistik und Einkauf bis zur kompletten Abwicklung, damit Veranstaltungen zu einem vollen Erfolg werden.

Carlson Wagonlit Travel

CWT Beheermaatschappij B.V. Deutschland
Frankfurter Straße 10-14, 65760 Eschborn
Tel.: +49 69 15321-1136, Fax: +49 69 71044-5584
E-Mail: salescoordination@carlsonwagonlit.de, www.carlsonwagonlit.de



Intergerma ist seit 1983 Spezialist für Tagungen/Firmenveranstaltungen und Vorreiter bei der technischen Entwicklung trendgerechter, praktischer Tools für Unternehmen. Mit einem innovativen, revisionssicheren Teilnehmer-Management-System, dem Nachhaltigkeits-Modul „Green TMS“, dem Reporting-Tool „Analytics“ und dem Planungs-/Buchungstool „Rocket“ ermöglicht Intergerma die Konsolidierung des Veranstaltungsbereichs sowie die Zusammenführung des Business Travel und MICE Segments für Firmenkunden.

Intergerma Marketing GmbH & Co. KG

Tobias Neudek
Alfred-Fischer-Weg 12, 59073 Hamm
Tel.: +49 2381 30709-0, Fax: +49 2381 30709-19
E-Mail: info@intergerma.de, www.intergerma.de



Leonardo Hotels: Ankommen. Wohlfühlen. Wiederkommen.

Mit über 55 Hotels in mehr als 25 Destinationen in Europa ist Leonardo Hotels präsent und steht für Häuser in attraktiven Städten mit individuellem Ambiente, Design und Atmosphäre. Jedes Hotel zeichnet sich durch seinen eigenen regionalen Charakter und den besonderen lokalen Bezug zur Destination aus. Gemäß dem Unternehmenscredo »feeling good« – ein gutes Gefühl, gilt 100% Gast-Zufriedenheit.

Leonardo Hotels

Sandra Dreher
Landsberger Alle 117 A, 10407 Berlin
Tel.: +49 30 688322-0, Fax: +49 30 688322-301
E-Mail: sales@leonardo-hotels.com, www.leonardo-hotels.com



Das **meetago®** Online Meeting Tool bietet Tagungsplanern von Unternehmen, Organisationen, Verbänden, Agenturen und Hotels eine innovative Cloud-Lösung für die Buchung und das Management von Tagungen, Veranstaltungen und Geschäftsreisen jeder Größenordnung. Viele namhafte Firmenkunden wie die Deutsche Bahn, ERGO und REWE, Distributionspartner wie BCD, DER Touristik oder FCm sowie Agenturen nutzen bereits die Buchungstechnologie von meetago® als integrierte White- oder Private-Label-Lösung.

meetago GmbH

Christian Badenhop
Pützchens Chaussee 137, 53229 Bonn
Tel.: +49 228 854475-0, Fax +49 228 854475-15
E-Mail: christian.badenhop@meetago.com, www.meetago.com



Das **MICE Portal** ist das führende Portal für den Einkauf von Meetings, Tagungen und Events. Speziell an Kundenbedürfnisse und -prozesse angepasst, deckt das MICE Portal den gesamten Prozess vom Einkauf über die Buchung bis hin zur Abrechnung und Auswertung ab. Vorteile wie Savings und Zeitersparnis, sprechen Einkäufer und Veranstaltungsplaner gleichermaßen an. Abgerundet wird das Ganze mit dem passenden, professionellen Service, der jederzeit abrufbar ist.

MICE Portal GmbH

Daniel Ritter
Am Bachfeld 1, 85395 Attenkirchen
Tel.: +49 8168 9974-0, Fax +49 8168 9974-23
E-Mail: info@miceportal.com, www.miceportal.com



PARTNER

Die webbasierte Reisemanagement Software von **MobileXpense (MXP)** unterstützt den gesamten Geschäftsreiseprozess. Reiseantrag, elektronische Genehmigung, Reisekostenabrechnung, Verbuchung, Erstattung. Automatischer Import von Wechselkursen und Kreditkartendaten und anderer Datenquellen ist selbstverständlich. MXP bildet das Reisekostenrecht von > 60 Ländern ab und ist in 25 Sprachen verfügbar. MXP ist für alle Unternehmensgrößen geeignet. Über 1.000 Kunden vertrauen schon unserem Service.

MobileXpenseSA/NV

Michael Kanoffsky
Square Sainctelette 12, B-1000 Brüssel
Tel.: +49 631 340-7171, Fax: +49 631 340-7172
E-Mail: michael.kanoffsky@mobilexpense.com, www.mobilexpense.com



Die **moovel GmbH**, ein Tochterunternehmen der Daimler AG, bietet ihren Kunden innovative Mobilitätsdienstleistungen aus einer Hand an. Mit car2go ist moovel weltweit führender Anbieter im Segment des flexiblen Carsharing, während car2go black die moderne Art des Automietens darstellt. Mit der Smartphone-App moovel wird eine intuitiv bedienbare Plattform offeriert, die es dem Kunden erlaubt, verschiedene Mobilitätsangebote zu vergleichen und den optimalen Weg von A nach B zu finden.

moovel GmbH

Cornelius M. P. Kiermasch
Fasanenweg 15-17, 70771 Leinfelden-Echterdingen
Tel.: +49 176 3091-5180, Fax: +49 711 179040-091
E-Mail: cornelius.kiermasch@daimler.com, https://moovel.com/de/DE/

moovel group



AUSSTELLER

Von der Luxus- bis zur Economy-Klasse – die **Accor Hotelgruppe** bietet über 180 Tagungshotels in Deutschland sowie ca. 2.000 Tagungshotels weltweit. Mit innovativen Online-Angeboten erleichtert Accor Meeting Planern die Auswahl und Vorbereitung von Tagungen und Events. Finden Sie das passende Hotel für Ihre nächste Veranstaltung auf www.accorhotels.com/meetings oder buchen Sie direkt auf www.accorhotels.com/meetings

Accor Hospitality Germany GmbH

Markus Brodmann
Hanns-Schwindt-Straße 2, 81829 München
Tel.: +49 89 63002-655, Fax: +49 89 63002-80655
E-Mail: markus.brodmann@accor.com, www.accorhotels.com/meetings



Amadeus ist der bevorzugte Partner der globalen Reisebranche für hoch entwickelte Technologie-Lösungen. Wir sind kompetenter Ansprechpartner für touristische Leistungsträger, Reisebüros, Travel Manager in Unternehmen und für den Reisenden selbst. Unsere innovativen Lösungen vereinfachen die Organisation von Geschäftsreisen und senken gleichzeitig die Reisekosten in Unternehmen. Amadeus e-Travel Management ist die ideale Lösung zur Optimierung der Geschäftsreiseprozesse.

Amadeus Germany GmbH

Amadeus Corporate Solutions
Siemensstraße 1, 61352 Bad Homburg
Tel.: +49 6172 91-2121
E-Mail: travelmanagement@de.amadeus.com, de.amadeus.com/corporates

amadeus

Mit den beiden deutschen **Chic Outlet Shopping® Villages**, Ingolstadt Village und Wertheim Village, sowie sieben weiteren Villages in Europa bzw. einem in China bietet Value Retail ein unverwechselbares Konzept auch für die MICE-Industrie. Veranstaltungen jeder Größe können in allen Villages ausgerichtet und auf die individuellen Unternehmensbedürfnisse angepasst werden. Dies beinhaltet sowohl Brandingmöglichkeiten als auch spezielle Incentiveprogramme für die Mitarbeiter.

Chic Outlet Shopping® Villages

Elisabeth Kulmer
Josephspitalstraße 15, 80331 München
Tel.: +49 89 552533-420, Fax: +49 89 552533-489
E-Mail: events@chicoutletshopping.com, www.ChicOutletShopping.com



Emirates fliegt seit über 25 Jahren ab Deutschland. Das Streckennetz der vielfach ausgezeichneten Fluggesellschaft umfasst über 145 Destinationen in 84 Ländern auf sechs Kontinenten. Emirates betreibt eine der jüngsten Flotten weltweit, bestehend aus über 230 Großraum-Flugzeugen, darunter mehr als 55 Airbus A380. Besonders im Gruppen- und im M.I.C.E. Sektor bietet Emirates vielfältige Möglichkeiten an.

Emirates

Wolfgang Schmidke
Grüneburgweg 16, 60322 Frankfurt
Tel.: +49 7123 969678
E-Mail: wolfgang.schmidke@emirates.com, www.emirates.de





AUSSTELLER

Europcar ist die größte Autovermietung in Europa und gehört weltweit zu den Top 3 der Branche. In Deutschland bietet das Unternehmen mit 520 Standorten – viele davon rund um die Uhr geöffnet – die beste Erreichbarkeit. Die Fahrzeugflotte reflektiert die hohen Qualitätsansprüche von Europcar: Sie besteht aus rund 42.000 Fahrzeugen, umfasst 230 verschiedene Modelle von 30 renommierten Marken und deckt sämtliche Kategorien vom City-Flitzer und luxuriöser Limousine bis zum Transporter und LKW ab.

Europcar Autovermietung GmbH

Tangstedter Landstraße 81, 22415 Hamburg
Tel.: +49 40 52018-0, Fax: +49 40 52018 117601
E-Mail: info@europcar.com, www.europcar.de



FCm Travel Solutions bietet Firmenkunden deutschlandweit in 60 Business Travel Centern die professionelle Betreuung ihrer Dienst- und Geschäftsreisen, von der Planung, Buchung und Abrechnung bis hin zur Analyse und Optimierung des Reise- und Tagungsmanagements. Maßgeschneiderte Servicekonzepte, hoher technologischer Standard und ein globales Netzwerk zeichnen FCm Travel Solutions aus.

FCm Travel Solutions

DER Deutsches Reisebüro GmbH & Co. OHG

Andreas Schneider
Emil-von-Behring Straße 6, 60439 Frankfurt
Tel.: +49 69 9588-1848, Fax: +49 69 9588-841848
E-Mail: Andreas.Schneider@de.fcm.travel, www.de.fcm.travel



FIRST Business Travel ist Ihr erfahrener Spezialist für Geschäftsreisen mit individuellem Service und maßgeschneiderten Lösungen. Wir sorgen deutschlandweit in mehr als 80 Büros, per 24h-Hotline und im Internet dafür, dass von der Buchung über die Reise bis hin zur Abrechnung für Sie alles bequem, schnell, preiswert und sicher abläuft. Im Verbund mit der World of TUI sowie renommierten und spezialisierten Partnern bieten wir Ihnen umfassendes Reise-Know-how, attraktive Sonderkonditionen sowie Sicherheit und Zuverlässigkeit.

FIRST Business Travel

Melanie Becker
Karl-Wiechert-Allee 23, 30625 Hannover
Tel.: +49 511 567 4086, Fax: +49 511 567 37389
E-Mail: melanie.becker@first-bt.de, www.first-business-travel.de



HRG Germany ist ein Tochterunternehmen der britischen Hogg Robinson Group (HRG), einem mehrfach ausgezeichneten internationalen Anbieter von Unternehmensdienstleistungen. Seinen nationalen und internationalen Kunden bietet HRG Germany ein komplettes Leistungsspektrum zur Optimierung von Gesamtprozessen in den Bereichen Reise-, Kosten- und Datenmanagement auf Basis eigener technologischer Lösungen und Produkte.

HRG Germany

Hogg Robinson Germany GmbH & Co. KG

Agripppeum, Agrippastrasse 87 - 93, 50676 Köln
Tel.: +49 221 20 28 0, Fax: +49 221 20 28 133
E-Mail: info.de@hrgworldwide.com, www.hrgworldwide.com/de



Die **Okanda AG**, von Vorstand Dirk Führer, einem Experten aus der Hotellerie im September 2014 gegründet, versteht sich als E-Commerce-Dienstleister und Partner für den Meeting-Markt. Über das Buchungs-Portal Okanda.com können erstmals deutschlandweit Tagungsräume und kleine Meetings mit sofortiger Verfügbarkeit direkt online gebucht werden. Interessenten und Anbietern von Tagungsstätten bietet Okanda gleichermaßen Vorteile, z.B. Anfrage- und Angebotsprozesse bleiben erspart, ein transparenter Preis- und Leistungsvergleich sowie einheitliche AGB runden das Leistungsversprechen ab.

Okanda AG

Dirk Führer
Parkstraße 16, 65189 Wiesbaden
Tel.: +49 611 978 19 540, Fax: +49 611 978 19 556
E-Mail: service@okanda.com, www.okanda.com



ProAir ist Ihr Fullservice-Airbroker vom Flugzeug-Frachtcharter bis hin zum kompletten Aircraft Management. Wir bieten Ihnen professionellen Service rund um die Themen Business Charter, Group Charter, Cargo & Logistics, Aircraft Management & Sales und Aviation.

ProAir-Charter-Transport GmbH

Markus Ciravegna
Echterdinger Str. 111, 70794 Filderstadt
Tel.: +49 711 70839-26, Fax: +49 711 70839-11
E-Mail: ciravegna@proair.de, www.proair.de



Turkish Airlines ist seit 2008 Mitglied der Star Alliance. Über das Drehkreuz Istanbul bedient Sie mit über 260 Flugzeugen 45 Ziele in der Türkei, 216 intern. Ziele (Stand Feb.15) und 2014 zum vierten Mal in Folge bei den SkytraxAwards als beste Fluggesellschaft in Europa ausgezeichnet. Das Firmenkundenprogramm „Turkish Corporate Club“ garantiert Firmen lukrative Vorteile. Durch das Programm werden Kunden von Turkish Airlines eine möglichst hohe Flexibilität und Transparenz gewährleistet.

Turkish Airlines Inc.

Melika Görgülü
Graf-Adolf-Platz 1-2, 40213 Düsseldorf
Tel.: +49 211 385426-27, Fax: +49 211 382-158
E-Mail: mgorgulu@thy.com, www.turkishairlines.com





ANMELDUNG

So melden Sie sich an:

Fax: +49 69 30838-299 | Tel.: +49 69 30838-200 | www.bme.de/travel

BME e.V. · Bolongarostraße 82 · 65929 Frankfurt am Main



INFOPOST

Ein Service der Deutschen Post

ALLEMAGNE

Port payé



INFORMATIONEN

Veranstaltungstermin und -ort

Workshops A und B:

Montag 29. Juni 2015 09.30 – 18.00 Uhr

Kongress:

Dienstag 30. Juni 2015 09.30 – 18.00 Uhr

anschließend Abendveranstaltung

Mittwoch 1. Juli 2015 09.00 – 13.00 Uhr

anschließend Mittagessen

Workshop C:

Mittwoch 1. Juli 2015 14.00 – 17.15 Uhr

Veranstaltungsort:

MARITIM Hotel Düsseldorf

Maritim-Platz 1, 40474 Düsseldorf

Bitte beachten Sie, dass die Zimmerkontingente nur bis zum 30.04.2015 gültig sind. Die Zimmerreservierung nehmen Sie bitte selbst unter dem Stichwort „BME“ vor. Für Stornierungen oder Umbuchungen ist der Teilnehmer selbst verantwortlich.

Teilnahmegebühr

Kongress + 2 Workshops A, B oder C

1.095,- € pro Person für BME-Mitglieder
1.195,- € pro Person für Nicht-Mitglieder

Kongress + 1 Workshop A oder B

895,- € pro Person für BME-Mitglieder
995,- € pro Person für Nicht-Mitglieder

Kongress + 1 Workshop C

795,- € pro Person für BME-Mitglieder
895,- € pro Person für Nicht-Mitglieder

Kongress

Fachexperten aus dem Einkauf, Travel und Mice Management

595,- € pro Person für BME-Mitglieder
695,- € pro Person für Nicht-Mitglieder

Anbieter, Dienstleister und Berater für Industrie und Handel

1.395,- € pro Person für BME-Mitglied
1.495,- € pro Person für Nicht-Mitglied

Workshop A oder B

395,- € pro Person für BME-Mitglieder
495,- € pro Person für Nicht-Mitglieder

Workshop C

295,- € pro Person für BME-Mitglieder
395,- € pro Person für Nicht-Mitglieder

Bitte beachten Sie, dass eine Teilnahme an den Workshops für Anbieter, Dienstleister und Berater für Industrie und Handel nicht möglich ist und die Teilnahme am Kongress geprüft wird. In der Teilnahmegebühr sind enthalten: Teilnahme an den Fachvorträgen, Veranstaltungsunterlagen (Download), Mittagessen und Pausengetränke, Abendveranstaltung

Anmeldebestätigung

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie von uns umgehend eine Anmeldebestätigung. Bitte überprüfen Sie die korrekte Schreibweise Ihres Namens und Ihrer Firmierung. Der Anmeldebestätigung sind die Anschrift, Anfahrtsskizze, Telefon-/Fax-Nummer des Veranstaltungsortes sowie die Rechnung beigelegt.

Referentenwechsel

Fällt ein Dozent aus Krankheit oder sonstigen unvorhergesehenen Gründen kurzfristig aus, kann der Veranstalter, um eine Absage der Veranstaltung zu vermeiden, einen Wechsel des Dozenten vornehmen und/oder den Programmablauf einer Veranstaltung ändern, sofern dies nicht unzumutbar ist.

Rücktritt/Stornierung

Bei Rücktritt bis 2 Wochen vor Veranstaltungsbeginn wird eine bereits entrichtete Teilnahmegebühr abzüglich einer Verwaltungsgebühr von 50,- € zurückerstattet. Bei späteren Absagen wird die gesamte Teilnahmegebühr berechnet, sofern nicht von Ihnen im Einzelfall der Nachweis einer abweichenden Schadens- oder Aufwandshöhe erbracht wird. Zur Fristwahrung muss der Rücktritt schriftlich per E-Mail, auf dem Postweg oder per Telefax erfolgen. Rücktrittsgebühren fallen nicht an, wenn ein Ersatzteilnehmer gestellt wird.

Datenschutz

Ihre Daten werden für die interne Weiterverarbeitung und eigene Werbezwecke, der BME Gruppe, unter strikter Einhaltung des BDSG gespeichert.

Änderungen vorbehalten.

253015041

☐ Ja, ich möchte an der Veranstaltung **TRAVEL, MICE and MORE 2015** teilnehmen.

☐ Kongress

☐ Kongress + 1 Workshop ☐ WS A oder ☐ WS B oder ☐ WS C

☐ Kongress + 2 Workshops ☐ WS A+C oder ☐ WS B+C

☐ Workshops ☐ WS A ☐ WS B ☐ WS C

Belegungsplan: Bitte geben Sie hier an, an welchen Round Tables Sie teilnehmen möchten:

☐ RT 1 ☐ RT 2 ☐ RT 3 ☐ RT 4 ☐ RT 5 ☐ RT 6

☐ Ja, ich möchte an der Abendveranstaltung teilnehmen.

☐ Ja, ich möchte die Veranstaltung TRAVEL, MICE and MORE 2015 als Marketingplattform nutzen und bitte um Kontaktaufnahme.

Teilnehmer 1:

BME-Mitgliedsnummer			
Name		Vorname	
Position		Abteilung	
Telefon		Fax	
E-Mail			

abzüglich 50,- Euro
bei gleichzeitiger
Anmeldung!

Teilnehmer 2:

BME-Mitgliedsnummer			
Name		Vorname	
Position		Abteilung	
Telefon		Fax	
E-Mail			

Firma			
Straße/Postfach		PLZ/Ort	
Telefon		Fax	
Datum/Unterschrift			

Abweichende Rechnungsanschrift:

Abteilung			
Straße/Postfach		PLZ/Ort	

Internet

KON-TRA