Datenspezialist

Interview mit Achim Polinski, Geschäftsführer NP4 GmbH

Achim Polinski (Geschäftsführer NP4 GmbH) über die Konsolidierung von Reisedaten und über die Relevanz der Themen Datenschutz und Datensicherheit

Flottenmanagement: Herr Polinski, seit wann ist die NP4 GmbH auf dem Markt und vor welchem Hintergrund haben Sie sich zur Unternehmensgründung entschieden?

Achim Polinski: Die NP4 GmbH gibt es bereits seit dem Jahr 1997. Angefangen haben wir damals mit der Entwicklung einer automatisierten Reiseplan-Versandlösung für Amadeus, einer der führenden Computer-Reservierungssysteme im Markt. Das damals entwickelte Tool wird bis heute noch von uns betrieben. In den folgenden Jahren haben wir auch Software für Reisebüroketten entwickelt – immer vor dem Hintergrund der Prozess-Automatisierung. Ab 2004 haben wir angefangen, uns auf den Geschäftsreisebereich zu spezialisieren und dafür eigene Lösungen zu entwickeln. So konnten wir im Laufe der Zeit auch immer mehr Corporate-Kunden gewinnen. Schließlich haben wir im Jahr 2010 unsere erste Produktfamilie unter dem Namen Travel Data Suite auf den Markt gebracht. Bis heute sehen wir es als unsere Aufgabe an, Software nicht nur zu entwickeln, sondern die Tools auch als Dienstleistung für unsere Kunden zu betreiben.

Flottenmanagement: Welche Produkte und Dienstleistungen bieten Sie im Einzelnen an, worauf sind Sie spezialisiert?

Achim Polinski: Nach wie vor entwickeln und betreiben wir Softwarelösungen zur Prozess-Automatisierung. Mit der Travel Data Suite haben wir uns auf das Geschäftsreise-Datenmanagement spezialisiert. Das heißt, wir konsolidieren alle Arten von Daten, die bei Buchung, Durchführung, Abwicklung und Abrechnung einer Reise anfallen. Die Daten werden dann über unser System in ein standardisiertes Format gebracht. Dadurch sind wir in der Lage, Daten miteinander in Relation zu setzen, sie zu komplettieren und gegebenenfalls anzureichern, um sie anschließend in allen von unseren Kunden gewünschten Formaten zusammenzufassen. Dies kann in Form eines Reiseplans sein, zur Weiterverarbeitung von Drittanbietern, zur Lokalisierung von Reisenden oder zur klassischen Reisedaten-Auswertung. Dabei ist uns wichtig, dass sich unsere Kunden nicht mit der Anbindung der unterschiedlichen Datenformate beschäftigen müssen. Wir sehen uns als Dienstleister, der den Kunden die Arbeitsschritte weitestgehend abnimmt. Dafür lässt sich unser System vollkommen flexibel an nahezu alle gewünschten Formate anpassen. Neben Mid- und Backend-Lösungen entwickeln und betreiben wir aber auch nach wie vor noch Frontend-Lösungen für unsere Reisebürokunden – beispielsweise unser Produkt Agency Guide zur Verkaufssteuerung.

Flottenmanagement: Welche Zielgruppe sprechen Sie an; auf welche Kunden haben Sie sich fokussiert?

Achim Polinski: Die Zielgruppe, die wir ansprechen, sind hauptsächlich Corporate-Kunden, also Unternehmen, die aufgrund ihres hohen Geschäftsreisevolumens ein Interesse an Datenkonsolidierung haben. Zusätzlich zählen wir auch Reisebüros und Reisebüroketten sowie Reservierungssysteme zu unseren Kunden.

Flottenmanagement: Auf der NiMo-Konferenz am 2. und 3. November 2011 haben Sie zum Thema Erhebung und Verwendungszweck von Reisedaten im Buchungsprozess referiert. Welche Relevanz nimmt dieses Thema momentan ein und inwiefern setzt sich NP4 damit auseinander?

Achim Polinski: Unsere Erfahrung zeigt, dass dieses Thema zurzeit hochbrisant ist. Die Relevanz der Erfassung und Auswertung von Reisedaten wächst zunehmend, weil die Unternehmen erkannt haben, wie wichtig der Datenabgleich in den verschiedenen Unternehmensbereichen ist, um Prozesse zu optimieren, Arbeitsabläufe zu vereinfachen und damit Kosten zu sparen. So können Reisedaten-Auswertungen zum Beispiel in folgenden Abteilungen effektiv genutzt werden: Im Einkauf tragen die Reisedaten zur Transparenz der eingekauften Leistungen wie Flug, Hotel, Mietwagen und der erweiterten Leistungen wie Versicherungen bei, schaffen eine solide Verhandlungsbasis für den künftigen Einkauf sowie die Kontrolle der Vertragserfüllung von Anbieterverträgen. Im Personalbereich und der Unternehmenssicherheit helfen Reisedaten zur Speisung von Systemen zur Personenidentifizierung und -lokalisierung von Mitarbeitern im Ausland sowie dem Expat-Management, beispielsweise in puncto Steuerrecht bei Auslandseinsätzen und Versicherungsthemen. In der Buchhaltung ist das automatische Vorausfüllen von Reisekostenabrechnungen möglich, nicht nur zur zugunsten des Buchhalters zur Vorbereitung der finalen Abrechnung, sondern auch zur Erleichterung der Geschäftsreisenden selbst. Das Travel Management nutzt die Reisedaten zur Ermittlung von potenziellen Einsparungen, Überwachung der Einhaltung von Reiserichtlinien, Steuerung des Buchungsverhaltens, Überprüfung von Reiseprozess-Änderungen (wie der Einführung von Kreditkarten oder Online-Buchungsmaschinen) sowie zur Identifizierung von Synergieeffekten wie zum Beispiel bei Flughafenzubringern. Darüber hinaus dient die Reisedaten-Konsolidierung auch weiteren Bereichen zur Ermittlung von Kennzahlen – beispielsweise für die in-

terne und externe Vermarktung für CO_2-Reports und Ähnlichem. Es sind also die unterschiedlichsten Unternehmensbereiche, die zurzeit zunehmend ihr Interesse an Geschäftsreisedaten bekunden, um mehr Transparenz zur Prozesssteuerung zu erzielen. Aber auch die Weitergabe an Drittsysteme erschließt zusätzliche Möglichkeiten zur Prozess- und Prozesskostenoptimierung. Dabei ergibt insbesondere die bislang in Unternehmen oft vernachlässigte Zusammenführung unterschiedlicher Datenquellen eine Vielzahl von neuen Steuerungsmöglichkeiten.

Flottenmanagement: Auch das Thema Kreditkartenentgelt mit sämtlichen Abwicklungsprozessen sorgt gegenwärtig für viel Diskussionsstoff. Wie haben Sie hierauf reagiert, welche Lösungen bieten Sie Ihren Kunden?

Achim Polinski: Hinsichtlich der aktuellen Problematik, die sich für Unternehmen mit hohem Geschäftsreiseaufwand durch die Mehrkosten aufgrund der Einführung von Kreditkartengebühren der Airlines ergeben, können unsere Kunden auf zwei Lösungsmöglichkeiten aus unserem Portfolio zurückgreifen: Über unser Reporting- und Auswertungstool TD chart können zum einen die genauen Kosten der eingesetzten Zahlungsmittel bei der Reisebuchung ermittelt werden. Des Weiteren bietet unser Tool Agency Guide die Möglichkeit, direkt am Point of Sale – also in der Buchungsmaske des Buchers oder Expedienten – die entsprechenden Zahlungsmittel zu steuern. Agency Guide reagiert direkt auf Flugabfragen und unterstützt so den Buchungsprozess durch hinweisgebende Meldungen. Diese Hinweise werden je nach Bedarf entweder auf Reisebüroseite oder direkt vom Travel Manager eingestellt. Somit kann unmittelbar auf das im Buchungsprozess zu verwendende Zahlungsmittel Einfluss genommen und gegebenenfalls von den Kreditkartengebühren weggesteuert werden.

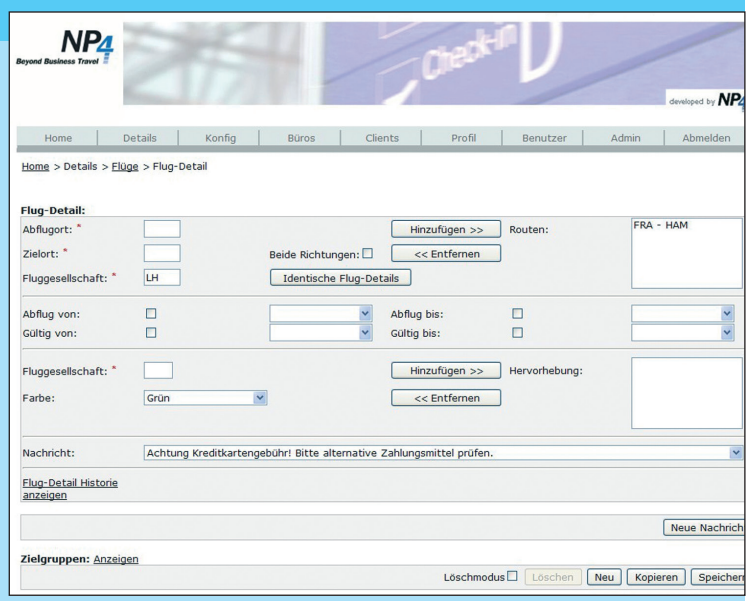
Flottenmanagement: Wie sehen Sie die Nachfrage nach Dienstleistungen und Lösungen von Unternehmen wie Ihrem zum gegenwärtigen Zeitpunkt? Wie hat sich die Situation seit Gründung des Unternehmens entwickelt?

Achim Polinski: Meiner Meinung nach stehen Travel Managern derzeit eine Fülle von mehr oder weniger sinnvollen Lösungen und Möglichkeiten zur Verfügung, Reisedaten zu erfassen. Man muss sich dabei aber immer die Frage stellen, wie umfassend und wie neutral die Datenerfassung erfolgt. Eine wichtige Voraussetzung für praktikable Datentransparenz ist die objektive Zusammenführung von unterschiedlichen Datenlieferanten. Nur dadurch führen die konsolidierten Daten zu umfänglicher Transparenz, um letztendlich die Prozesse steuerbar zu machen. Als unabhängiges Unternehmen sind wir in der neutralen Position, Unternehmen die Möglichkeit zu bieten, zwischen Datenlieferanten und Systemlösungen flexibel auszuwählen und dabei den Gesamtüberblick zu wahren. Die Flexibilität der Travel Data Suite-Komponenten ermöglicht unseren Kunden diese Freiheit. Daher erfreuen wir uns derzeit über sehr reges Interesse an unserem Service und über die Nachfrage nach unseren Produkten. Seit Gründung des Unternehmens hat sich natürlich in der Reisebranche jede Menge verändert. Insbesondere die Nullprovision hat uns seinerzeit zum Umdenken veranlasst. So betrachten wir inzwischen nicht mehr ausschließlich Reisebüros und Reisebüroketten als unsere potenziellen Kunden und Interessenten, sondern haben Unternehmen mit Geschäftsreisepotential als eine unserer Kernzielgruppen erkannt. Dabei ist und bleibt die Abwicklung von Reisen aus der Perspektive unserer verschiedenen Klienten ein komplexer Prozess mit einer Vielzahl von Möglichkeiten, die es anhand der Reisedaten individuell zu analysieren und zu bewerten gilt. Zusätzlich gewinnen Datenschutz und Datensicherheit einen immer höheren Stellenwert, den wir als Dienstleister unbedingt beachten und erfüllen müssen. Diesbezüglich bieten wir unseren Kunden höchstmögliche Verlässlichkeit, unter anderem durch das externe Hochsicherheitsrechenzentrum, in dem wir unsere Softwarelösungen betreiben.

Flottenmanagement: Weshalb sollten Unternehmen sich entschließen, mit NP4 zusammenzuarbeiten? Was macht Sie zum richtigen Partner, wodurch heben Sie sich ab?

Achim Polinski: Wir hören von unseren Kunden immer wieder, dass unsere Flexibilität und Unabhängigkeit die Basis ist, uns als Technologie-Anbieter auszuwählen. Neben der langjährigen Erfahrung und Fachkompetenz unseres Teams

Agency Guide aus Expedientensicht: Angezeigt wird die Nachricht, die der Expedient erhält, sobald die entsprechende Abfrage getätigt wird (o.)



Control Panel der AgencyGuide Software zur zentralen Steuerung des Tools: Die zu sehende Ansicht wird genutzt, um Nachrichten auf bestimmte Flugabfragen einzustellen

schätzen unsere Kunden vor allem auch unseren steten Einsatz, innovative, markt- und trendgerechte Software zu entwickeln, die auf die Bedürfnisse des Arbeitsalltags unserer Kunden maßgeschneidert ist. Gerne nehmen wir dafür auch die Anforderungen und Impulse unserer Kunden zum Anlass, neue Wege zu beschreiten. Das sind sicherlich auch die Gründe dafür, dass unsere Kundenbeziehungen zum Teil bereits seit Gründung von NP4 bestehen. Wir sind uns sicher, dass wir für Unternehmen, die auf der Suche nach flexiblen Softwarelösungen zur Datenkonsolidierung und -darstellung sind und dabei Wert auf maximalen Datenschutz und Datensicherheit legen, ein optimaler und verlässlicher Partner sind.

Flottenmanagement: Welche Pläne hat NP4 für die Zukunft, welche Projekte stehen an?

Achim Polinski: In der Geschäftsreiseanalyse 2011 bringt es der VDR auf den Punkt: Die Welt des Travel Managements wird komplexer, schneller, technischer, umfassender – und wenn prozessunterstützende Systeme passen, für alle Beteiligten wirkungsvoller, kostensparend, nachhaltig, effizient, transparent und angenehm. So wird es weiterhin im Mittelpunkt unserer Aufgaben stehen, marktgerechte und zeitgemäße Lösungen mit praktischem Nutzwert für die Unternehmensprozesse zu entwickeln. Aus diesem Grund pflegen wir einen intensiven Austausch mit unseren Kunden, beobachten und bewerten die Entwicklungen auf dem Markt und passen unsere Produkte regelmäßig den aktuellen Anforderungen und Marktgegebenheiten an. Gerade das logische Verknüpfen der Datenauswertung mit dem Bereich des Buchungsprozesses wird uns auch in Zukunft beschäftigen. Viel Potenzial für neue Ideen und Entwicklungen steckt zudem im aktuellen Thema der Datenzusammenführung. Gerade weil immer mehr Leistungsanbieter auf den Markt einwirken, ist es unser Interesse und unsere Herausforderung, mit zukunftsweisenden Produkten und individueller Kundenbetreuung eine Vorreiterrolle bei der Konsolidierung von Reisedaten einzunehmen.