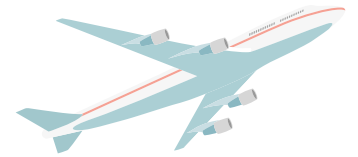


# Wohin mit den Reisen in der Corona-Zeit?



Als im Januar 2020 die erste Corona-Infektion außerhalb Chinas entdeckt wurde, war noch nicht abzusehen, dass das Virus den Globus noch Jahre in Atem halten würde. Mit der Pandemie haben weltweit fast alle Unternehmen ihren Beschäftigten vermeidbare Dienstreisen gestrichen. Aus Finanzleitersicht eigentlich ein Grund zur Freude – sind doch Geschäftsreisen neben Löhnen und Gehältern oft ein großer Kostenblock in Unternehmen. Doch wer seine Reisekostenabrechnungen mittels der Cloud-Lösung Concur abwickelt, musste trotz ausgefallener Dienstreisen und dadurch geringerer Gesamtausgaben weiterhin für die Minder-Nutzung von SAP Concur tief in die Tasche greifen. Der Grund: das Bezahlmodell des Software-Unternehmens.

Sven Externbrink, Arbeitsgruppensprecher Concur



Nach eigenen Angaben wickelt Concur jährlich rund 270 Millionen Transaktionen von etwa 60 Millionen End-User:innen mit einem Abrechnungsvolumen von mehr als 130 Milliarden US-Dollar für mehr als 48.000 Kundenunternehmen in über 150 Ländern ab.<sup>1</sup> Mit dem Kauf von Concur im Jahr 2014 wollte sich SAP im Cloud-Umfeld weiter etablieren. Was die Reisekostenabrechnung mit der Cloud-Lösung anbelangt, stößt vor allem das Bezahlmodell bei den Anwenderunternehmen auf Kritik. Der Grund: Kund:innen zahlen nicht für die tatsächlich anfallenden Reisekostenabrechnungen, sondern für ein auf einer Schätzung im Vorfeld basierendes Kontingent.

## Pay-as-you-use versus Pay-as-you-commit

Am besten lässt sich das Bezahlmodell mit einer Analogie zur klassischen Stromrechnung erklären. Dem Stromanbieter teilen Kund:innen zu Vertragsbeginn mit, wie viel Strom sie schätzungsweise im kommenden Jahr verbrauchen – z. B. 3.000 Kilowattstunden. Auf dieser Basis wird der monatliche Abschlag berechnet und am Ende des Jahres steht die Abrechnung. Wenn weniger als die 3.000 Kilowattstunden verbraucht werden, erhält das Kundenunternehmen Geld zurück. Wird mehr verbraucht, muss es nachzahlen, und der Abschlag für das neue Jahr wird angepasst. Im Klartext: Bezahlung nach tatsächlichem Verbrauch (Pay-as-you-use).

<sup>1</sup> [www.concur.de/ueber-concur/concur-weltweit](http://www.concur.de/ueber-concur/concur-weltweit)

## Arbeitsgruppe Concur

### Business-Travel-Management

ist ein komplexes Aufgabenfeld innerhalb von Unternehmen. Die Vielfalt der Aufgaben und Fragestellungen wird oft unterschätzt. Bei vielen Kund:innen mit internationalen Aktivitäten besteht Handlungsbedarf für die **Vereinheitlichung der Systeme zur Reisebuchung und Reisekostenabrechnung**. In der Arbeitsgruppe tauschen sich rund **600 DSAG-Mitgliedspersonen** rund um den Geschäftsreiseprozess und funktionale Themen sowie **Lösungsmöglichkeiten mit Concur** aus. Insbesondere die Besonderheiten des deutschen und europäischen Marktes und daraus resultierende Anforderungen sollen mit dem Anbieter erörtert und umgesetzt werden.

[dsagnet.de/go/ag-concur](https://dsagnet.de/go/ag-concur)

Bei Concur gestaltet sich das Ganze etwas komplizierter, wie das nachfolgende Rechenbeispiel belegt. Hier sei darauf hingewiesen, dass es sich bei den gezeigten Preisen ausschließlich um fiktive Zahlen handelt, die zur einfachen Erklärung des Preismodells dienen und nichts mit der tatsächlichen Bepreisung bei Concur zu tun haben. Das Kundenunternehmen muss angeben, mit wie vielen Reisekostenabrechnungen es in der nächsten Abrechnungsperiode (Jahr, Quartal oder Monat) rechnet. Das sind dann sogenannte Claims. Je Claim wird ein bestimmter Preis aufgerufen. Gibt es z. B. an, dass es 20.000 Claims im nächsten Jahr verbrauchen wird, ruft Concur beispielsweise pro Claim einen Preis von 10 Euro auf, und damit fallen jährlich 200.000 Euro an. Diese 200.000 Euro sind auch zu entrichten, wenn weniger Claims beansprucht werden.

### Breite Preisspannen möglich

Werden z. B. nur 10.000 Claims genutzt, beträgt der Stückpreis in dieser fiktiven Beispielrechnung dementsprechend 20 Euro. Werden mehr Claims verbraucht, fällt ab 20.001 Claims der so genannte Incremental

Fee an. In diesem Rechenbeispiel läge er bei 12 Euro, wodurch bei z. B. 30.000 beanspruchten Claims ein jährlicher Gesamtpreis von 320.000 Euro und damit ein Stückpreis von 10,67 Euro anfiel. Dementsprechend breit kann die Preisspanne für den tatsächlich anfallenden Preis pro Claim sein (siehe Diagramm).

Das hier zugrunde liegende Preismodell lässt sich mit Pay-as-you-commit beschreiben. Im Prinzip muss das Kundenunternehmen in diesem Fall für die gesamte Vertragslaufzeit, die in der Regel zwischen zwei und drei Jahren liegt, festlegen, wie viele Reisekostenabrechnung es pro Jahr machen wird. Aus DSAG-Sicht ist der verhandelte Preis pro Claim daher ein rein theoretischer. Denn er wird lediglich anfallen, wenn es genau das festgelegte Volumen erreicht. Liegt es darüber oder darunter, wird es entsprechend teurer.

### Klausel zu sinkenden Volumina

Da durch die Corona-Krise die meisten Dienstreisen ausgefallen sind, hat sich auch das benötigte Volumen für Reisekostenabrechnungen bei vielen Unternehmen stark verringert. Wer zu dieser Zeit nicht gerade in Vertragsverhandlungen mit Concur steckte und dementsprechend gleich mit einem geringeren Claim-Volumen kalkulieren konnte, musste sich auf das Entgegenkommen des

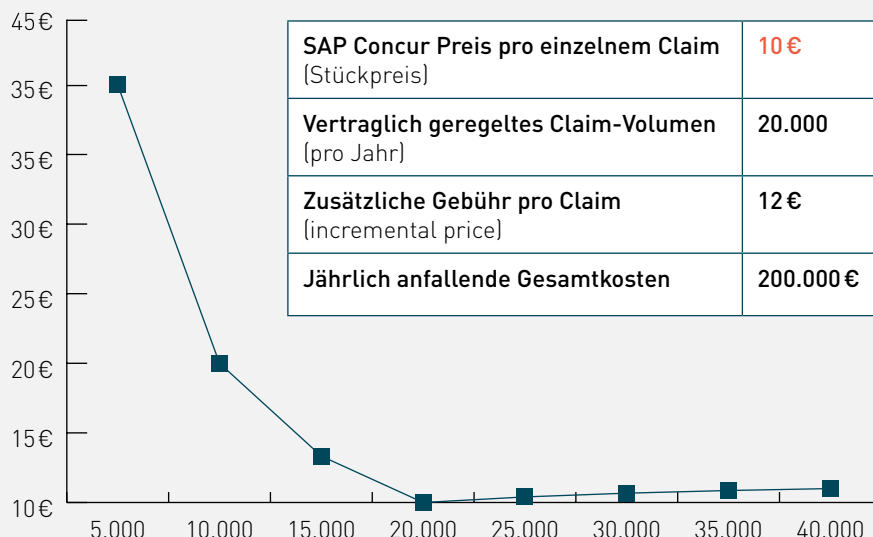
Software-Hauses verlassen. Es sei denn, man hatte eine spezielle Klausel zu sinkenden Volumina im Vertrag. Denn: Konkret lässt sich eine Klausel in den Vertrag aufnehmen, die Neuverhandlungen ermöglicht, wenn das Reisekostenabrechnungsvolumen in zwei aufeinanderfolgenden Abrechnungsperioden um einen bestimmten Prozentsatz einbricht.

### Rückblick statt Vorschau

Aus Sicht der DSAG müsste das Concur-Bezahlmodell überarbeitet werden. Es ist unbestritten, dass auch bei geringerer Nutzung für die Bereitstellung der Software-Lösung Fixkosten anfallen, die von den Kundenunternehmen getragen werden müssen. Im Interesse der Anwenderunternehmen wäre jedoch eine Orientierung an dem zu Anfang geschilderten „Pay-as-you-use“-Modell wünschenswert. So würde das Kundenunternehmen festlegen, wie viele Claims es im kommenden Jahr vermutlich benötigen wird, und dafür einen Stückpreis pro Claim und einen Abschlagspreis erhalten. Nach Ablauf der zwölf Monate

→

### Tatsächlicher Preis pro Claim





würde geprüft, was tatsächlich verbraucht wurde. Wenn weniger verbraucht wurde, ändert sich der Stückpreis für den aktuellen Abrechnungszeitraum. Dieser ist dann zwar höher, doch im Endeffekt wäre die absolute, zu zahlende Summe in den meisten Fällen vermutlich niedriger als beim derzeitigen Vertragsmodell. Wenn mehr verbraucht wurde, müsste nachgezahlt werden. Allerdings würde dadurch auch der Preis für den einzelnen Claim günstiger. In diesem aus Anwendersicht idealen Concur-Preismodell wäre der Stückpreis somit abhängig von den tatsächlich erbrachten Volumina. Statt in die Zukunft würde für die Berechnungsgrundlage in die Vergangenheit geschaut werden.

### Tipps für die Vertragsverhandlungen

Doch das entspricht wie beschrieben nicht dem derzeitigen Bezahlmodell. Somit stellt sich die berechtigte Frage: Was sollten Unternehmen bei Vertragsverhandlungen mit

Concur unbedingt beachten? Die DSAG-Arbeitsgruppe Concur hat dazu vier wesentliche Tipps zusammengestellt:

- Unternehmen, die Concur einführen wollen, sollten hart mit dem Software-Hersteller verhandeln.
- Unternehmen, die mit Concur einen Vertrag haben, sollten nachverhandeln.
- Unternehmen sollten die zuvor beschriebene Klausel bei Minderinanspruchnahme der Volumina in ihren Vertrag aufnehmen lassen.
- Unternehmen sollten sich die Preise für verschiedene Grundvolumina berechnen lassen und dann das Volumen mit dem geringsten Risiko wählen. Dabei hilft das Erstellen einer Tabelle und eines Diagramms, wie wir es im Beispiel gezeigt haben. Denn im Endeffekt geht es immer darum, das finanzielle Risiko bei einem Minderverbrauch so gering wie möglich zu halten, da der Preisanstieg bei Mehrverbrauch deutlich moderater ausfällt.



Sven Externbrink,  
Arbeitsgruppensprecher Concur

Wem diese praktischen Tipps noch nicht ausreichen, der sollte den direkten Austausch mit weiteren Unternehmen suchen, die Concur im Einsatz haben oder demnächst einführen wollen. Innerhalb der DSAG ist das in der Arbeitsgruppe Concur im Arbeitskreis Personalwesen (HCM) möglich. ■

## Impressum



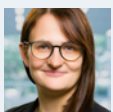
### Herausgeber

Deutschsprachige SAP®  
Anwendergruppe e.V. (DSAG)

Altrottstraße 34a  
69190 Walldorf – Deutschland  
Tel.: +49 62 27 358 09-58  
Fax: +49 62 27 358 09-59  
info@dsag.de  
www.dsag.de



**Redaktion**  
Thomas Kircher  
Tel.: +49 171 9042385  
thomas.kircher@dsag.de



**Redaktion**  
Julia Theis  
Tel.: +49 151 25630665  
julia.theis@dsag.de



**Anzeigen-Management**  
Johanna Baumgardt  
johanna.baumgardt@dsag.de

### Autorinnen und Autoren in dieser Ausgabe

Sven Externbrink  
Dr. Mario Günter  
Thomas Kircher  
Sarah Meixner  
Michael Moser  
Martina Späth  
Julia Theis

### Grafik Design

Daniella Winkler  
daniella.winkler.design + foto  
www.daniellawinkler.de

### Grafik Design & Pre-press

Anna Polywka,  
Art Director |  
Konzeption & Kreation  
blaupause@annapolywka.de

### Lektorat

Anja Falkenstein  
Fachjournalistin Recht  
und Logistik  
falkenstein@logistik-presse.de

### Bildnachweis

Berufsgenossenschaft Holz und Metall (BGHM) (18); BPW Bergische Achsen KG (53, 54); BPW Bergische Achsen KG + Anna Polywka (52); Collin Croome (49); Consilio GmbH (16); Daniella Winkler (8); DSAG (U2, 3, 27, 28, 56, 58, 59, 60, 61, 63, 65, 67, 72, U3); Feneberg Lebensmittel GmbH + freepik (20, 21, 22); Gebrüder Heinemann SE & Co. KG (4, 14, 15); Gira Girsiepen GmbH & Co. KG (10, 11, 12); iStock (1); Magura + Daniella Winkler (44, 45, 46); Medien Union IT Management (42); Ravensburger AG (32, 33, 34); SAP (7, 31, 50, 51); SAP + Shutterstock (4, 7); Shutterstock (4, 6, 13, 17, 18, 19, 23, 30, 34, 38, 39, 40, 47, 48, 49, 62, 63, 64); Shutterstock + Anna Polywka (6, 24, 25, 26, 29, 54, 58, 59, 60, 61); Shutterstock + Gira Girsiepen + Freepik + Anna Polywka (10,12); Shutterstock + Daniella Winkler (35, 66, 67, 68,

69, 70, 71, 72); Shutterstock + freepik + Daniella Winkler (35, 36); Shutterstock + Schaller & Partner GmbH (55, 56, U4); Shutterstock + Ravensburger (33); Telefónica (35, 37); Wörwag Pharma GmbH & Co. KG (39, 40)

**Erscheinungsweise**  
zweimal jährlich,  
nächste Ausgabe 1-2024  
11. Januar 2024

Der Inhalt der Beiträge gibt nicht in jedem Fall die Meinung des Herausgebers wieder.

Die vorliegende Publikation ist urheberrechtlich geschützt (Copyright). Alle Rechte liegen, soweit nicht ausdrücklich anders gekennzeichnet, bei der Deutschsprachigen SAP-Anwendergruppe e.V. (DSAG) – Altrottstraße 34 a – 69190 Walldorf – Deutschland. Jedwede unerlaubte Verwendung ist nicht gestattet. Dies gilt insbesondere für die Vervielfältigung, Verbreitung, Übersetzung oder die Verwendung in elektronischen Systemen/digitalen Medien.