

# Zeit fürs Reisen

## plus-time bei Globetrotter Travel Service



**GLOBETROTTER**  
Reisen statt Ferien

### Das Wo und Weshalb

Es ist zehn Uhr morgens. Wir befinden uns in der Rütligasse 3 in Luzern, im Dachgeschoss des Globetrotter-Reisebüros. Es herrscht eine angenehm lockere Arbeitsstimmung. Keine Hektik, aber rege Betriebsamkeit. Benno Auf der Maur, EDV-Leiter/Personaladministrator, hat sich bereit erklärt, mit uns über den Einsatz des Zeitwirtschaftssystems **plus-time** bei Globetrotter zu sprechen. Was nach äusserst trockener Materie klingt, erweist sich dank Benno Auf der Maur als spannendes und anregendes Gesprächsthema. Seine Begeisterung ist hoch ansteckend. Wir merken schnell, dass der Entscheid zugunsten von **plus-time** eng mit der Unternehmensphilosophie von Globetrotter verknüpft ist, und hören gebannt zu.

### Das Was

Die Unternehmensreise begann vor vierzig Jahren: Einst ein Reisebüro für «Reisefreaks», ist Globetrotter Travel Service heute der grösste Anbieter von Individualreisen der Schweiz.

Trotz des stetigen Wachstums des Unternehmens mit mittlerweile 260 Mitarbeitenden ist sich Globetrotter stets treu geblieben: «Reisen statt Ferien». Wer sich bei Globetrotter reisetechisch beraten lässt, sucht keine Pauschalferien, sondern will in die

Welt hinaus, fremde Länder entdecken, andere Kulturen kennenlernen und neue Perspektiven gewinnen. Dass diese Wünsche in Erfüllung gehen, dafür sorgen die Globetrotter-Kundenberater, für die Fachwissen, Reiseerfahrung und ein ausgeprägtes Gespür für individuelle Kundenbedürfnisse eine berufliche Selbstverständlichkeit sind. Dazu trägt das Unternehmen gezielt bei, indem jeder Globetrotter-Mitarbeitende während zwölf Wochen im Jahr die Welt bereisen kann, fünf davon sind bezahlt. Dies erlaubt den Reiseberatern mit Überzeugung, Leidenschaft und einem enormen Wissensschatz auf ihre Kunden einzugehen und Reisetipps zu geben, die weder in einem Reiseprospekt noch im Internet zu finden sind. Diese schweizweit einzigartige Beratungsqualität hebt Globetrotter von anderen Reiseanbietern ab.

### Wer reist, bleibt nicht stehen

Globetrotter steht aber auch für innovatives Denken. Denn wer reist, bleibt nicht stehen. So machte sich die Unternehmensführung Gedanken darüber, wie die Beratungskompetenz noch besser gestaltet werden könnte. Optimierungspotential sah man im gezielteren Einsatz vom Wissens- und Erfahrungsreichtum der Mitarbeitenden sowie in der Terminplanung. Es entstand die Idee, eine Online-Plattform zu kreieren, die unter anderem den Kunden ermöglicht, einen Beratungstermin online zu buchen, und zwar gezielt mit einem Experten für die gewünschte Reisedestination. Das Terminliche und Organisatorische - wie etwa Ort (Filiale), Beratungszeitpunkt und bestgeeigneter Reiseberater - sollte also



online erfolgen, damit die eigentliche Beratung offline und ohne Wartezeiten erfolgen kann. Eine spannende Idee, die es nun umzusetzen galt.

## Massgeschneidert trifft auf massgeschneidert

Benno Auf der Maur machte sich auf die Suche nach einer entsprechenden EDV-Lösung - um festzustellen, dass es auf dem Markt nichts gab, was sich dafür auch nur im Entferntesten eignete. Aufgeben kam indes definitiv nicht in Frage. Schliesslich steht Globetrotter für massgeschneiderte Reisen. Warum also nicht auch eine massgeschneiderte Software-Lösung schaffen? Hoffnungsvoll wandte sich Benno Auf der Maur an Markus Lorenzi von Moduline, einem IT-Spezialisten für die Reisebranche. Lorenzi verstand schnell und sagte zu. Das Projekt «myDate» war geboren.

## Das fehlende Puzzleteilchen

Und doch fehlte noch ein wesentliches Puzzleteilchen. Wenn Kunden die Möglichkeit haben sollten, einen Beratungstermin mit dem richtigen Berater für die vorgesehene Reise zu vereinbaren, brauchte es ein Zeitmanagementsystem, um Termine zu verwalten und Präsenzzeiten der Mitarbeitenden zu erfassen. Da längere reisebedingte Abwesenheiten bei Globetrotter die Regel sind, musste ferner ersichtlich sein, wann (Zeiten), wo (Filialen), welche Mitarbeitenden mit welchem Fachwissen für Beratungstermine zur Verfügung stehen. Diese hohe Komplexität verlangte nach einer Zeitwirtschaftslösung, die einwandfrei und flexibel im Hintergrund läuft.

## plus-time als unverzichtbares Rückgrat

Benno Auf der Maur machte sich also erneut auf die Suche, diesmal nach einem passenden Zeitwirtschaftssystem. Und er wurde fündig. Im dichten Dschungel von Zeitmanagement-Anbietern verhalf ihm die Empfehlung einer Bekannten zur sprichwörtlichen Nadel im Heuhaufen. Sie - die Nadel - hiess Lothal Datentechnik & Partner AG (LDT). LDT entwickelt und vertreibt exklusiv **plus-time**, ein modular konzipiertes und branchenneutrales Zeitwirtschaftssystem für Personal-, Produktions- und Projektzeitmanagement, das sich optimal auf die Kundenansprüche ausrichtet. Wichtige Aspekte wie Transparenz, Flexibilität, Übersichtlichkeit,

Effizienzsteigerung und Sicherheit werden dabei vollumfänglich berücksichtigt. Benno Auf der Maur beschloss kurzerhand, sich selbst ein Bild zu machen und besuchte einen langjährigen LDT-Kunden, um das System in Aktion zu sehen. Er war begeistert und entschied sich für **plus-time**.

## Mehr als nur gute Technologie

Gut zwei Jahre sind seit der Aufschaltung von «myDate» vergangen. Die Reaktionen von Kunden und Mitarbeitenden sind durchwegs positiv. Was als komplexes Projekt begann, besticht heute durch einfache Handhabung und ist schweizweit - wenn nicht gar weltweit - einzigartig. Reiseinteressierte kommen mit wenigen Mausklicks zum bestmöglichen Berater, während die Globetrotter-Mitarbeitenden ihre Präsenzzeiten einfach und transparent erfassen können. Die HR-Abteilung kann sich ferner über verschiedenste aussagekräftige Auswertungstabellen erfreuen, die mit **plus-time** generiert werden können. Für Globetrotter ging es nie um «Kontrolle», sondern um die Umsetzung eines wegweisenden Projekts. Die gewonnene Transparenz und Auswertungsmöglichkeiten sind dabei willkommene Nebeneffekte.

## Verlässliche Partner

Wie Benno Auf der Maur im Gespräch immer wieder betont, nutzt die beste Technologie nichts, wenn es menschlich nicht stimmt. Für ihn ist es wichtig, dass Projektbeteiligte und Partnerfirmen am gleichen Strang ziehen, gut miteinander klarkommen und offen kommunizieren. Auch hier beeindruckt das LDT-Team, das bei Anfragen schnell zur Stelle ist, zuhört und lösungsorientiert auf Kundenwünsche eingeht. Man versteht sich gut, sodass Benno Auf der Maur nie zögert, sich an die LDT zu wenden, statt selbst «rumzubasteln». Sie seien schliesslich die Experten. Enttäuscht wurde er bislang noch nie.

Mehr über **plus-time** erfahren Sie unter [www.lothal.ch](http://www.lothal.ch).

Lothal Datentechnik & Partner AG  
Badenerstrasse 808  
8048 Zürich  
office@lothal.ch  
Tel +41 (0)58 680 50 60