

[Home](#) / [News](#)
[Travelport](#)

## NDC AUCH FÜR REISEBÜROS

TECHNOLOGIE

30.07.2019

NDC wird Reisebüros in die Lage versetzen, ihren Kunden bessere und maßgeschneiderte Reiseangebote zusammenzustellen. Damit NDC zu einer Erfolgsgeschichte werden kann, müssen sie aber auch verstehen, wie NDC funktioniert. Sie müssen sich ferner intensiv mit den Fluggesellschaften auseinandersetzen, um umfassenden Zugang zu deren Angeboten und Serviceleistungen zu erhalten.

[Touristikkalender](#) [Aktuelles E-Paper](#)

Alle Termine der Branche auf einen Klick.


[traveller](#)  
[20 | 2019](#)

[ZUM KALENDER HINZUFÜG](#)


© Travelport

Aus Sicht der meisten Reisebüros war es bislang durchaus nachvollziehbar, erst einmal abzuwarten und zu beobachten, wie sich das Thema NDC entwickelt. Damit ist jetzt allerdings Schluss. Das NDC Airline Leaderboard der IATA, zu dem 21 Fluggesellschaften gehören, hat sich darauf verpflichtet, im Jahr 2020 soweit zu sein, dass 20 % aller Buchungen über NDC-taugliche Schnittstellen abgewickelt werden. Darüber hinaus hat eine Vielzahl von Airlines angekündigt, Buchungen über eine solche Schnittstelle in Zukunft zu priorisieren.

Es ist offensichtlich, dass jetzt Handeln angesagt ist. NDC rückt unaufhaltsam näher, und damit werden sich einige Arbeitsabläufe im Reisebüro fundamental ändern. Mit anderen Worten: Reisebüros müssen jetzt überlegen, wie auch sie von NDC profitieren können, wenn sie nicht hinter ihre Wettbewerber zurückfallen wollen. Dabei geht es im Kern um zwei Fragen: Wie lässt sich die Geschäftsbeziehung zu den Leistungsträgern intensivieren? Und wie lässt sich besserer Content zielgerichtet für den jeweiligen Kunden bereitstellen?

Um auf den NDC Zug aufzuerheben, sollten die Reisebüros die folgenden drei Schritte

Um auf den NDC-Zug aufzuspringen, sollten die Reisebüros die folgenden drei Schritte unternehmen.

### 1. Verstehen Sie, wie NDC funktioniert

Würde ein Fußballspiel plötzlich in eine Rugby-Partie umgewandelt, würde das ein großes Chaos auf dem Rasen auslösen. Um doch noch als Sieger aus dem Match hervorzugehen, muss ein Team die neuen Spielregeln kennen. Mit NDC verhält es sich nicht anders.

Da in Zukunft die Buchungen von Flügen direkt in den Systemen der Airlines vorgenommen werden und die Airlines selbst das Erstellen von Angeboten in die Hand nehmen, verändert sich die Rolle der Reisebüros grundlegend. Sie müssen über eine NDC-Schnittstelle nicht nur Zugang zu dem neuen Content erhalten, sondern auch ihre Kunden und deren Vorlieben besser kennen, um in der Lage zu sein, ihnen maßgeschneidert die passenden Angebote zu unterbreiten.

Neue Spielregeln werden aber auch zwischen den Reisebüros und den Leistungsträgern gelten, da sich deren Geschäftsbeziehungen verändern. Es wird neue Regeln geben, wie Reisebüros Zugang zu Angeboten und Inhalten erlangen und wie deren Kunden diese buchen. Neue Regeln gelten auch bei der Frage, welcher Content in welchem Umfang den Reisebüros zur Verfügung steht.

Mit all diesen Änderungen müssen sich die Reisebüros vertraut machen. Sie müssen diese verstehen, um in der Lage zu sein, ihre Geschäftsbeziehungen zu Leistungsträgern und Kunden entsprechend zu gestalten und unterm Strich als Gewinner von NDC zu profitieren.

### 2. Stärken Sie Ihre Beziehungen zu den Leistungsträgern

Für viele Jahrzehnte galt, dass ein Reisebüro mehr oder minder auf die gleichen öffentlichen Tarife und Verfügbarkeiten zugreifen konnte wie alle anderen Marktteilnehmer auch. Mit NDC könnte sich das ändern. Fluggesellschaften dürften jene Vertriebspartner bevorzugen, die in der Lage sind, eher schwer zu verkaufende Tarife und Zusatzleistungen für ihre Kunden zu buchen.

Reisebüros, die diesen grundlegenden Wandel begreifen und entsprechend handeln, indem sie aktiv ihre Partner-Airlines in diesem Bereich unterstützen, werden am wahrscheinlichsten auch in Zukunft erfolgreich sein.

Demonstrieren Sie daher den Airlines den Nutzen, den Sie ihnen erbringen können, indem Sie Tickets auf Flügen verkaufen, die nur schwach gebucht sind. Ohne Zweifel werden Sie zu einem anderen Zeitpunkt mit dem Zugriff auf attraktive Tarife belohnt. Das gleiche gilt für hochprofitable Zusatzleistungen, die die Fluggesellschaften mehr und mehr verkaufen wollen. Nehmen Sie dieses Segment ernst und arbeiten Sie damit im Verkauf, so dass Sie im Gegenzug mehr Zugang zu attraktivem Content erhalten.

Eine weitere Möglichkeit, enger an die Airlines heranzurücken, besteht darin, wertvolle Kundendaten mit ihnen zu teilen. Für die Fluggesellschaften wird es immer wichtiger, die Vorlieben und Bedürfnisse der Konsumenten zu verstehen, um ihnen profitable Angebote unterbreiten zu können. Das aber sind Informationen, die sie nur von Ihnen erhalten können.

### 3. Werden Sie bei Ihren Suchanfragen deutlich präziser

Eine weitere wesentliche Veränderung, die NDC mit sich bringen wird, ist, dass einige wenige Tarife durch eine Vielzahl neuer Angebote ersetzt werden, die wiederum aus verschiedensten Tarifen und Zusatzleistungen bestehen. Für den Kunden ist das eigentlich eine tolle Sache, denn er erhält eine ungleich größere Auswahl. Allerdings wird die Angebotssuche dadurch erheblich komplexer, was den gesamten Buchungsprozess verlängert.

Dem lässt sich begegnen, wenn Sie bei einer Suche nach NDC-Content möglichst präzise und zielgerichtet vorgehen. Die einfache Abfrage für einen Flug zwischen zwei Städten an einem bestimmten Tag würde hunderte von Ergebnissen liefern. Diese einzeln durchzugehen und mit dem Kunden zu besprechen, kann sich kein Reisebüro leisten. Wer aber schon bei der Suche etwaige Zusatzleistungen wie Priority Boarding und Zutritt in die VIP-Lounge oder bei Umsteigeverbindungen das bevorzugte Routing berücksichtigt, kommt deutlich schneller zu dem gewünschten Ergebnis.

IWEIIS

VON

@DER\_TRAVELLER

The  
art  
of  
livin  
g at  
sea  
hat  
seit  
heute

Einbetten  
Auf  
Twitter  
anzeigen



Platzes suchen spart aber nicht nur Zeit am Counter, sondern bedeutet auch für den Kunden einen spürbaren Mehrwert, da ihm schneller genau das offeriert wird, was ihm am besten gefällt – ein echtes Plus für zusätzliche Verkäufe und nachhaltige Kundenbindung.

TEILEN: [Facebook](#) | [Twitter](#) | [WhatsApp](#) | [E-Mail](#)

### Thomas Cook

#### Cook's Club City Beach Rhodes

Boutique Flair: Thomas Cook eröffnet Cook's Club City Beach Rhodes.

Hotel 14.08.2019

### Czech Tourism

#### Neue UNESCO-Weltkulturerbestätten

Das deutsch-tschechische Erzgebirge und das Gestüt Kladruby nad Labem in Ostböhmen bereichern als jüngste UNESCO-Kulturerbestätten das...

Destination 14.08.2019

### ÖAMTC

#### Höhere Verkehrsstrafen in Kroatien

Bis zu 2.700 Euro Strafe oder Gefängnis drohen – Reaktion auf dramatische Unfallstatistik.

Auto & Bahn 14.08.2019

### ROBINSON CLUB CABO VERDE

#### Immer Sonne. Immer Wellen. Immer was los!

Surfen, Kiten, Beachlife, Partytime... ROBINSON hat eine bestehende Anlage im Süden der sonnenverwöhnten Kapverden-Insel komplett umgebaut und heißt ab...

Veranstalter, Hotel 14.08.2019

### FTI

#### Drei neue Magaloge

Reisebroschüren im trendigen Magazin-Stil sind bei FTI-Kunden en vogue. Ab August finden Urlaubshungrige in den Reisebüros die neuen Magaloge des...

Veranstalter, Kataloge 14.08.2019

### Uganda

#### Erhöhung der Genehmigungspreise

Ugandas Wildtier Behörde erhöht die Preise der Genehmigungsbescheinigungen.

Destination 14.08.2019

### Steigenberger Hotels&Resorts

#### Steigenberger Hotel de Saxe

Über 13 Jahre nach der Eröffnung des Dresdner Traditionshotels wurden die Zimmer und Suiten renoviert und neu ausgestattet. Ab dem 15. August empfängt...

Hotel 13.08.2019

### BDL

#### Der Weg zum klimaneutralen Kerosin

Flughäfen, Airlines und Flugzeughersteller stehen am Klima-Pranger. Weil es bisher keine Alternative zum Verbrennen großer Mengen energiereichen...

Flug 13.08.2019

### Austrian Airlines

#### Starkes Passagierplus

Über 1,5 Millionen Passagiere an Bord – eine Steigerung von 5,7 Prozent. Die Auslastung stieg um 1,2 Prozentpunkte auf 86,6 %. Rund 8,3 Millionen...

Flug 13.08.2019

**MEHR LADEN**