

funktioniert. Sie müssen sich ferner intensiv mit den Fluggesellschaften auseinandersetzen, um umfassenden Zugang zu deren Angeboten und Serviceleistungen zu erhalten“, so Heywood.

Aus Sicht der meisten Reisebüros war es bislang durchaus nachvollziehbar gewesen, 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.

NDC kommt

„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“,
— so Heywood.

Dabei gehe 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? Heywood nennt drei Schritte, die Reisebüros sollten.

1. Verstehen 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, müsse ein Team die neuen Spielregeln kennen. Mit NDC verhalte 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, verändere 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 der Leistungsträger-Beziehungen

Reisebüros müssen ihre Beziehungen zu den Leistungsträgern stärken. 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", so der NDC-Experte.

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

3. Präzise suchen

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

Präzises Suchen spare aber nicht nur Zeit am Counter, sondern bedeute für den Kunden einen spürbaren Mehrwert, da ihm schneller genau das offeriert werden würde, was ihm am besten gefalle – ein echtes Plus für zusätzliche Verkäufe und nachhaltige Kundenbindung. (red)

◆ (<https://www.tip-online.at/tag/>) ndc (<https://www.tip-online.at/tag/ndc/>),
travelport (<https://www.tip-online.at/tag/travelport/>), beleuchtung
(<https://www.tip-online.at/tag/beleuchtung/>), reisebüro (<https://www.tip-online.at/tag/reisebu%C3%BCro/>), fluglinien (<https://www.tip-online.at/tag/fluglinien/>), erfolg (<https://www.tip-online.at/tag/erfolg/>)

Der Artikel hat Ihnen gefallen? Wir freuen uns, wenn sie diesen teilen!

(https://www.addtoany.com/share?url=https%3A%2F%2Fwww.tip-online.at%2Fnews%2F42519%2Ftravelport-s-wird-ndc-fuer-reisebueros-zum-erfolg%2F%3Futm_source%3Dnewsletter%26utm_medium%3Demail%26utm_campaign%3Dtip-daily_05.08.2019&title=Travelport%3A%20So%20wird%20NDC%20f%C3%BCr%20Reisebu%C3%BCros%20zum%20erfolg%2F%3Futm_source%3Dnewsletter%26utm_medium%3Demail%26utm_campaign%3Dtip-daily_05.08.2019)
([/#facebook](#)) ([/#twitter](#)) ([/#pinterest](#)) ([/#whatsapp](#)) ([/#email](#))

0 gefällt mir

0 gefällt mir nicht

↑ Seitenanfang

🖨 Drucken



Autor/in:

Dieter Putz (<https://www.tip-online.at/autor/Dieter+Putz/>)

Redakteur / Managing Editor

(<https://www.tip-online.at/autor/Dieter+Putz/>)

Dieter ist seit knapp 20 Jahren wichtiger Teil des Profi Reisen Verlags-Teams. Fast jedes geschriebene Wort das die Redaktion verlässt, geht über seinen Schreibtisch.

Lesen Sie weitere
Artikel aus dieser Rubrik

Touristiknews des Tages
14 August 2019 (/)

12:20 FTI: Urlaubsziele für jede
Jahreszeit ([https://www.tip-online.at/news/42586/fti-
urlaubsziele-fuer-jede-jahreszeit](https://www.tip-online.at/news/42586/fti-urlaubsziele-fuer-jede-jahreszeit))

Reisehinweise - powered by A3M für die Woche 33 (<https://www.tip-online.at/news/42555/reisehinweise-powered-by-a3m-fuer-die-woche-33>) tip-online hat mit dem Experten...

Schauinsland-reisen: Hotels hautnah erleben (<https://www.tip-online.at/news/42551/schauinsland-reisen-hotels-hautnah-erleben>) Schauinsland-reisen bietet ab sofort in...

Ethiopian Airlines: Tägliche Wien Flüge und PEP-Angebote (<https://www.tip-online.at/news/42545/ethiopian-airlines-taegliche-wien-fluege-und-pep-angebote>) Ethiopian Airlines fliegt ab 26...

Best4Travel Kinoeinladung: Südafrika – der Film (<https://www.tip-online.at/news/42538/best4travel-kinoeinladung-suedafrika-der-film>) Best4Travel ist gemeinsam mit South...

GTA: Flug-Peps nach Schottland (<https://www.tip-online.at/news/42526/gta-flug-peps-nach-schottland>) Der österreichische Spezialveranstalter GTA-SKY-WAYS hat...

11:25 TUI: Kapverden PEP-Angebote (<https://www.tip-online.at/news/42584/tui-kapverden-pep-angebote>)

10:29 Costa: Nachhaltige Landwirtschaft in der Wüste Jordaniens (<https://www.tip-online.at/news/42583/costa-nachhaltige-landwirtschaft-in-der-wueste-jordaniens>)

Advertising



- news (<https://www.tip-online.at/news/>)
- tip-destinations (<https://www.tip-online.at/tip-destinations/>)
- agent-club (<https://www.tip-online.at/agent-club/>)
- touristikjobs (<https://www.tip-online.at/jobs/>)
- o.p.a original PR aussendungen (<https://www.tip-online.at/opa/>)
- tip-daily (<https://www.tip-online.at/newsletter/>)
- tip-exclusive (<https://www.tip-online.at/news/tip-exclusive/>)
- tip pdf Ausgaben (<https://www.tip-online.at/pdf/>)
- tip Archiv (<https://www.tip-online.at/archiv/>)
- über uns (<https://www.tip-online.at/verlag-infos/>)
 - tip mediadaten (<https://www.tip-online.at/verlag-infos/mediadaten/>) - download

Profi Reisen

Verlagsgesellschaft m.b.H.
Seidlgasse 22
1030 Wien (Vienna)
Österreich (Austria)
office@profireisen.at
www.profireisen.at
(<https://www.profireisen.at>)
tel: +43 1 - 714 24 14
fax: +43 1 - 714 24 14-4



(<https://www.facebook.com/tip.magazine>)



(<https://www.twitter.com/tiponline/>)



(https://www.instagram.com/tip_online/)



(<https://www.tip-online.at/rss/>)

Impressum & Blattlinie

(<https://www.tip-online.at/verlag-infos/impressum/>)

Weitere Verlags Produkte

tma

travel management

austria

(<https://www.tma-online.at>)

(<https://www.tma-online.at>)

reisetipps

Vom Urlaubstraum

zum Traumurlaub

(<https://www.reisetipps.at>)

(<https://www.reisetipps.at>)

tip exclusive

Afrika 2018/2019

(<https://www.tip-online.at/news/tip-exclusive/>)

(<https://www.tip-online.at/news/40588/tip-exklusiv-afrika-2018-19/>)

(https://www.tip-online.at/file_download/378/mediadaten_2019.pdf)

Datenschutzerklärung

- tip themenplan (<https://www.tip-online.at/verlag-infos/themenplan/>) - download (https://www.tip-online.at/file_download/362/themenplan+2019_stand+050918.pdf)
- team (<https://www.tip-online.at/verlag-infos/team/>)

Tägliche Touristik News für Reisebüro Agents, Counter, Veranstalter, Fluglinien, Kreuzfahrten
Copyright © 2019 für alle Artikel: **tip / tip-online.at** & Profi Reisen Verlagsgesellschaft m.b.H. (<https://www.profireisen.at>)