

Airline-Vertrieb

Drei Buchstaben, ein großes Ziel NGS statt „Billigst-Preis“-Stumpfsinn

Die Next Generation Storefront (NGS) revolutioniert Darstellung und Vergleichbarkeit von Flugtarifen – Travelport hat bei der Implementierung unter den GDS die Nase vorn



„Reisebüros werden den Zugriff auf NGS über Travelport Smartpoint erhalten“, so Sabrina Schwab

Im Airline-Vertrieb geistert seit Monaten ein neuer Begriff herum: Next Generation Storefront (NGS). Anders als der neue IATA-Datenstandard NDC (New Distribution Capability), der auf XML-Technik basiert und eine bessere Produktdarstellung gegenüber dem bisherigen EDIFACT-Datenstandard ermöglicht, – beide werden wohl noch für lange Zeit parallel existieren –, handelt es sich bei NGS um eine Verbesserung nicht nur der Darstellung, sondern vor allem der Vergleichbarkeit von Flugtarifen. Ziel ist es, Flugtickets nicht mehr nach dem billigsten Preis zu verkaufen, sondern nach dem für den jeweiligen Kunden oder die jeweilige Kundin optimalen Preis-Leistungsnutzen.

Hinter der NGS-Initiative steht die ATPCO (Airline Tariff Publishing Company), ein US-Unternehmen, das seit über 50 Jahren auf Erfassung und Vertrieb von Flugtarifen spezialisiert ist. Sitz von ATPCO, die mit 427 Airlines weltweit zusammenarbeitet,

ist Dulles, Virginia, in den USA. Zu den ATPCO-Eigentümern gehören 16 Airlines, darunter American, Delta, United, Lufthansa, Swiss, British, Iberia, Air France, KLM sowie Air Canada und ANA.

Mit mehr als 211 Millionen aktiven Tarifen in ihrer Datenbank füttert ATPCO alle marktrelevanten Fare-Suchmaschinen mit ca. 99 Prozent der in der Branche bereitgestellten Ticketpreise. Daten-Nutzer sind u. a. die großen GDS Sabre, Amadeus, Travelport bzw. die mit ihnen arbeitenden Reisebüros und Travel Management Companies (TMCs) sowie die großen Online-Reisebüros (OTA) wie Expedia, Orbitz oder Travelocity, aber auch Google.

Für die NGS-Initialzündung sorgte das Anfang 2018 von ATPCO übernommene Start-up Unternehmen „Routehappy“, das auf die Vergleichbarkeit von Flugtarifen spezialisiert ist. Mithilfe diverser Filter (vom Sitzabstand über Flugzeiten

bis hin zu Handgepäck-, Catering- oder WLAN-Möglichkeiten etc.) kann dank NGS das für den individuellen Bedarf eines Flugreisenden optimale Angebot herausgefunden werden.

ATPCO geht es bei den NGS einerseits um „die Etablierung eines neuen Standards für die individuelle Darstellung von Flugtarifen einschließlich ‚Branded Fares‘ und weiteren Zusatzleistungen auf den jeweiligen Websites der Fluggesellschaften“, sowie andererseits darum, es stationären Reisebüros, TMCs und OTAs zu ermöglichen, all diese Dinge samt diverser ‚Fare Families‘ verschiedener Airlines miteinander zu vergleichen und zu buchen.

Über NGS lassen sich beispielsweise die unterschiedlichen Tarif-Kategorien Basic, Standard und Economy Plus einschließlich ihrer inkludierten Leistungen gegenüberstellen, auch Airline-übergreifend. Für jedes einzelne Flugsegment sind der passende Tarif und etwaige Zusatzleistungen

von Upgrades über Zusatzgepäck bis zum WLAN im Flugzeug buchbar. Mittels NGS ist es auch möglich, auf dem Hinflug in der Business Class zu reisen, auf dem Rückflug aber in der Economy, verbunden mit Lounge-Zugang am Flughafen.

Im Februar dieses Jahres wurde von ATPCO eine „Working Group“ etabliert, der Airlines sowie Vertriebspartner angehören und die seither laufend zusammentrifft. Alle großen GDS sind mit dabei, ebenso Google und Expedia. Travelport ist bei der Implementierung laut ATPCO-Infos am weitesten (die Umsetzung ist voll im Gange) und dieser Tage informierte das GDS mittels Presseausendung die Fachmedien. **Sabrina Schwab**, Country Manager von Travelport Austria: „Reisebüros werden den Zugriff auf NGS über Travelport Smartpoint erhalten, während Buchungsplattformen von Internet-Reisebüros oder großer Unternehmen die Travelport-Lösung in ihre eigenen Systeme einbinden können.“ ■

NGS Example → Drawers

A Common Set of Attributes With Consistent Definitions

Precious Air	★	★★	★★★	★★★★★
JFK - SEA 7:00a → 10:13a	\$ 127 Basic Economy	\$ 152 Economy	\$ 277 Economy Extra	\$ 950 Precious Business
Seat	Standard (31")	Standard (31")	Better (35")	Flat Suite
Qualification				
Carry on Bag	✗	✓	✓	✓
Advance Change	✗	\$ 200	\$ 200	\$ 200
Advance Seat Selection	✗	✓	✓	✓
Descriptive				
Checked Bags	1 st \$ 25	1 st \$ 20	1	2
Wi-Fi	Basic web browsing (\$)	Basic web browsing (\$)	Basic web browsing (\$)	Basic web browsing (\$)
Entertainment	BYOD	BYOD	Seatback Screen	Seatback Screen
Power & USB	USB	USB	Both	Both
Food	Snack	Snack	Breakfast	Priority Breakfast
Beverage	\$	\$	✓	✓
Boarding	Last	Standard	Priority	First
Airline-Specific				
Mileage & Awards	✗	2.421	2.421	3.631

© ATPCO

NGS Example → Shelves

Stars Align Multiple Airline Products in a Shopping Display

NYC → SEA	★	★★	★★★	★★★★	★★★★★	★★★★★
Precious Air	\$ 127 Basic Economy	\$ 152 Economy	\$ 277 Economy Extra	n/a	\$ 950 Precious Business	\$ 1.109 Precious First
Speedy Fly	\$ 148 Basic Economy	\$ 178 Main Cabin	n/a	\$ 321 Cabin Plus	\$ 899 Business	\$ 1.145 First
Power Jet	\$ 198 Basic Economy	\$ 259 Main Cabin	From \$ 294 Upgraded seat	n/a	SOLD OUT First Class	\$ 1.298 Power Class
Poseidon Airlines	\$ 195 Basic Economy	\$ 213 Main	\$ 294 Main Plus	n/a	\$ 859 Business	\$ 1.549 First