

# Travelport

## Let's go NGS

**M**it dem neuen Standard Next Generation Storefront (NGS) macht Travelport Airline-Content wie die diffizilen Flugtarife sowie Zusatzleistungen auf den jeweiligen Airline-Websites individueller darstellbar. Auch soll NGS den stationären Reisebüros, TMCs und Internet-Reisebüros ermöglichen, in einer Übersicht Branded Fares, Fare Families und Zusatzleistungen verschiedener Airlines miteinander zu vergleichen und sofort zu buchen. Reisebüros werden den Zugriff auf NGS über das Desktop Travelport Smartpoint erhalten, während Buchungsplattformen von Online-Reisebüros oder großer Unternehmen die Travelport-Lösung in ihre eigenen Systeme einbinden können.

Zur Umsetzung von NGS setzt Travelport auf die jüngste Schnittstelle Travelport Trip Services und arbeitet mit zahlreichen Fluggesellschaften und weiteren Partner-Unternehmen zusammen, darunter WhereTo, ein amerikanischer Entwickler von Buchungsplattformen im Geschäftsreisebereich, sowie der Software- und Technik-Anbieter Travel Technology & Solutions. Über NGS lassen sich etwa die verschiedenen Tarif-Kategorien Basic Economy, Standard Economy und Economy Plus einschließlich der inkludierten Leistungen gegenüberstellen, auch airlineübergreifend. Für jedes einzelne Flugsegment sind der jeweils passende Tarif und etwaige Zusatzleistungen von Upgrades über Zusatzgepäck bis zum WLAN im Flugzeug buchbar. So wäre auch möglich, auf dem Hinflug die Business Class zu wählen, auf dem Rückflug aber Economy Class, verbunden mit dem Zugang in die Flughafen-Lounge.

### Für Reisebüros

Travelport bietet mit NGS den Fluggesellschaften eine weitere Möglichkeit, ihre Angebote umfassend, individuell und durch Zusatzprodukte angereichert dem Reisebürovertrieb zu präsentieren, und unterstreicht in diesem Bereich abermals die führende Marktposition. Mit Rich Content and Branding nutzen bereits mehr als 270 Fluggesellschaften die von Travelport 2014 vorgestellte Lösung, die den Reisebüros ebenfalls erlaubt, mehr individuellen Content der Fluggesellschaften zu sehen und zu vergleichen.

„Für die Reisebüros wird NGS ein echtes Plus an Transparenz und deutlich höhere Flexibilität bedeuten. Damit können sie ihre Umsätze aus dem Flugverkauf nicht nur optimieren, sondern ihren Kunden auch maßgeschneiderte Pakete schnüren, die exakt den Anforderungen entsprechen. NGS fördert ganz klar den Verkauf über Produkt und Leistung, nicht primär über den Preis,“ so Dieter Rumpel, Travelports Managing Director Germany, Austria & Switzerland.



© Travelport

red