



IATA TAG

Vorzugspreismodell

Hofburg, 3.3.09

Mag. Norbert Draskovits
Hannes Schwarz

Kleiner Rückblick

- Wie funktionierte eine Buchung in den 70er bzw. 80er Jahren?



- Ausschließlich telefonisch und einzeln zu allen Leistungsträgern.
- Danach Rückruf beim Kunden.
- Bei Rückfragen/Änderungen erneute telefonische Anfrage bei den Leistungsträgern.



Schlagworte

CRS

GDS

Full Content



steckt dahinter?



TMC



Background

Travel Management Company = TMC
Computer Reservation Systems = CRS
Global Distribution Systems = GDS

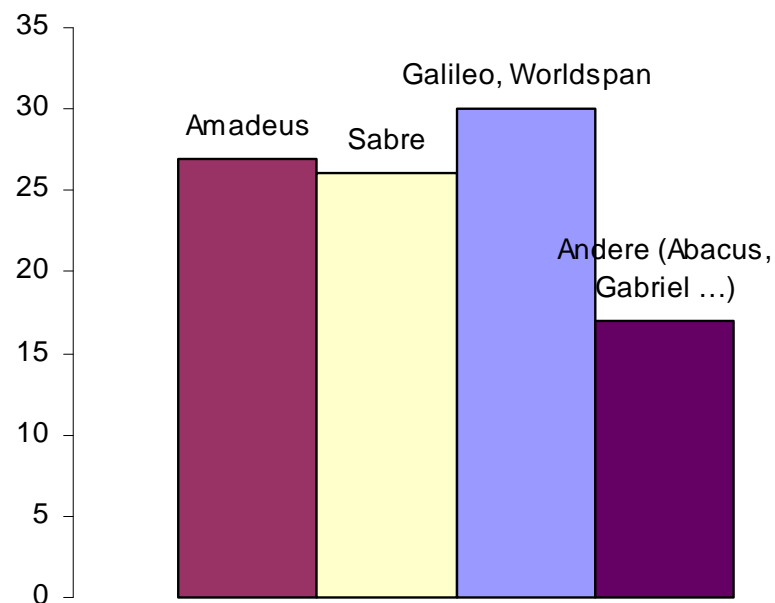
Sind Ende der 80er Jahre entstanden und waren mehrheitlich im Eigentum von Fluglinien.

Amadeus: AF, LH, IB und SAS
Galileo: AZ, BA, KL und SR (entstand aus Apollo von UA)
Sabre: AA
Worldspan: DL, NW und TWA

Heute Konsolidierung auch bei den GDS

GDS's werden hauptsächlich von Reisebüros genutzt, da Sie eine neutrale, standardisierte Produktdarstellung bieten – inklusive einer Vielzahl von Low Cost Carriern - Anzahl steigend.

GDS Marktanteile weltweit



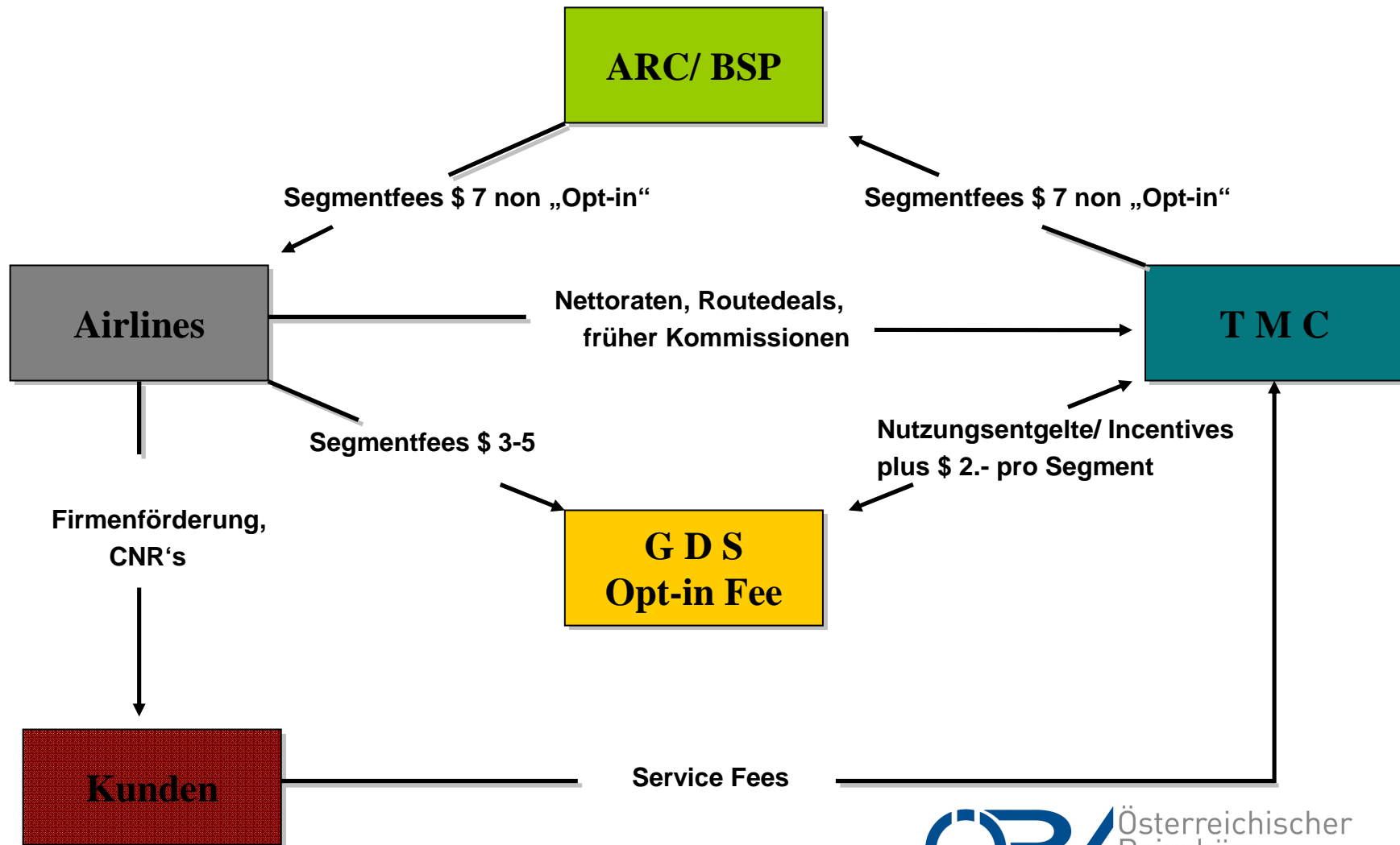
Österreich: Amadeus 59 %, Galileo 40 %, Sabre 0,8 %, Worldspan 0,2 %



Hintergrund

- Die Fluglinien bezahlen pro Buchung eine Segmentgebühr von \$ 5 bis \$ 7 an die GDS's und die Reisebüros für die Nutzung nach Anzahl von Lizenzen und sonstiger Leistung.
- Full Content: uneingeschränkter Zugang zu allen Tarifen und allen Buchungsklassen, in allen Buchungskanälen (auch Webspecials) – für ALLE traditionellen IATA Fluglinien – das bedeutet neutrale Tarifdarstellung.
- Die Airlines versuchen über diesen Full Content die GDS's und die Reisebüros unter Druck zu setzen und dadurch Ihre GDS Kosten zu verringern.

SITUATION in USA



Alternativen zu den GDS's

- Alle großen TMC's bringen eigene Lösungen auf den Markt (USA), welche aber Kosten für den Kunden verursachen, die allerdings weit geringer sind als die Kosten der Airlines = \$2 zu \$7:
 - neutrale Oberflächen, die im Hintergrund auf alle GDS'es zugreifen, bzw. Airlines direkt anbinden.
- GDS Alternativen wie G2 Switchworks oder ITA etablieren sich am US Markt – große Gefahr Prozesskosten – da alle großen TMC's alle internen und externen Abläufe auf die GDS'es aufgebaut haben, wie:
 - Traveler Profile, Zusatzeingaben wie Kostenstellen, Projektnummern ...
 - ARC/BSP Abrechnung, Reporting, Kreditkartenabrechnungen, Emergency,
- Southwest Airlines nur im Internet buchbar – größte domestic Airline weltweit – 3 grösster US Carrier

Auswirkungen VZP auf uns

1. Airlines sind stark unter Druck weltweit!
Auch in in Österreich haben wir den VZP bei LH schon, bei OS zum 1.5.09.

Hauptforderungen des ÖRV waren:

Es müssen gleiche Wettbewerbsbedingungen für alle Vertriebskanäle gelten und kein Vertriebskanal darf bevorzugt werden, D.h. im Speziellen für den Direktvertrieb der AUA, sowohl im B2B als auch im Firmendienst.

2. Die GDS's werden auf Ihre Einnahmen nicht verzichten können und wollen! Opt –in.
3. Die Reisebüros können zusätzliche Belastungen auch nicht übernehmen, da wir ausschließlich von den Fees leben!
Als Konsequenz Admin Fee, bzw. CRS Fee.



Schlußfolgerung für uns

FULL CONTENT

- wir brauchen Ihn!!!
- Reisebüros benötigen sonst eigene Lösungen – das würde bedeuten
 - >höhere Prozesskosten
 - >höhere Fees für den Kunden
 - >Leistungen können nicht mehr neutral, aus einer Hand bezogen werden!



**HERZLICHEN DANK FÜR IHRE
AUFMERKSAMKEIT!**