
A light gray world map with white outlines of continents and countries, centered on the Atlantic Ocean. The text "NDC und Direct Connect" is overlaid in the center of the map.

NDC und Direct Connect

Inhalt:

Was ist was?

Was hat Direct Connect mit NDC zu tun?

Was sind die Herausforderungen bei Direct Connect?

Was sind die Herausforderungen bei NDC?

Warum dauert die Bereitstellung von NDC so lange?

Wie sieht die aktuelle Vertriebslandschaft aus?

Wie sollte die Vertriebslandschaft aussehen?

Was ist was?



Direct Connect

Eine direkte Anbindung

zwischen Kunden und Lieferanten.
Direkte Buchbarkeit im System des
Anbieters ohne Zwischenlösungen.



NDC (offers and orders)

Ein Datenstandard

der den standardisierten Datenaustausch
von Informationen, beispielsweise
umfangreiche Produktmerkmale und
Angebote mit Bildern ermöglicht.

Was hat Direct Connect mit NDC zu tun?

Erst einmal nichts!

- NDC und Direct Connect sind zwei völlig unterschiedliche Dinge
- Ein Direct Connect könnte auch auf einem NDC Standard erfolgen, dies ist aber nicht zwingend



Was sind die Herausforderungen bei Direct Connect?

Herausforderungen

- ◆ Individuelle Lösung zwischen Lieferant und Kunde
- ◆ Jeder Lieferant hat eine eigene Lösung

Folgen

- ◆ Keine Standards
- ◆ Hohe Kosten für Implementierung und Wartung
- ◆ Verlust der Markttransparenz, wenn nicht in eine Gesamtbuchungslösung integriert
- ◆ Aufwändige Integration in einen End-to-End Prozess

Was sind die Herausforderungen bei NDC?

Herausforderungen

- ◆ Es ist ein neuer Standard, an den sich die bisher genutzten Anbieter erst anpassen müssen
- ◆ Jeder Lieferant kann NDC anders nutzen
- ◆ Nicht jeder Lieferant wird NDC überhaupt nutzen

Folgen

- ◆ Keine inhaltlichen Standards
- ◆ Hohe Kosten für Implementierung und Wartung
- ◆ Verlust der Markttransparenz durch die Anbindung unterschiedlicher Systeme

Warum dauert die Bereitstellung von NDC so lange?

- Markttransparenz
- Zugang zu allen Angeboten / Preise
- Prozessintegration
- Geringe Prozesskosten

- Minimierung der Vertriebskosten
- Darstellung / Differenzierung / Personalisierung von Tarifangeboten und Produkten
- Time to market
- Preishoheit

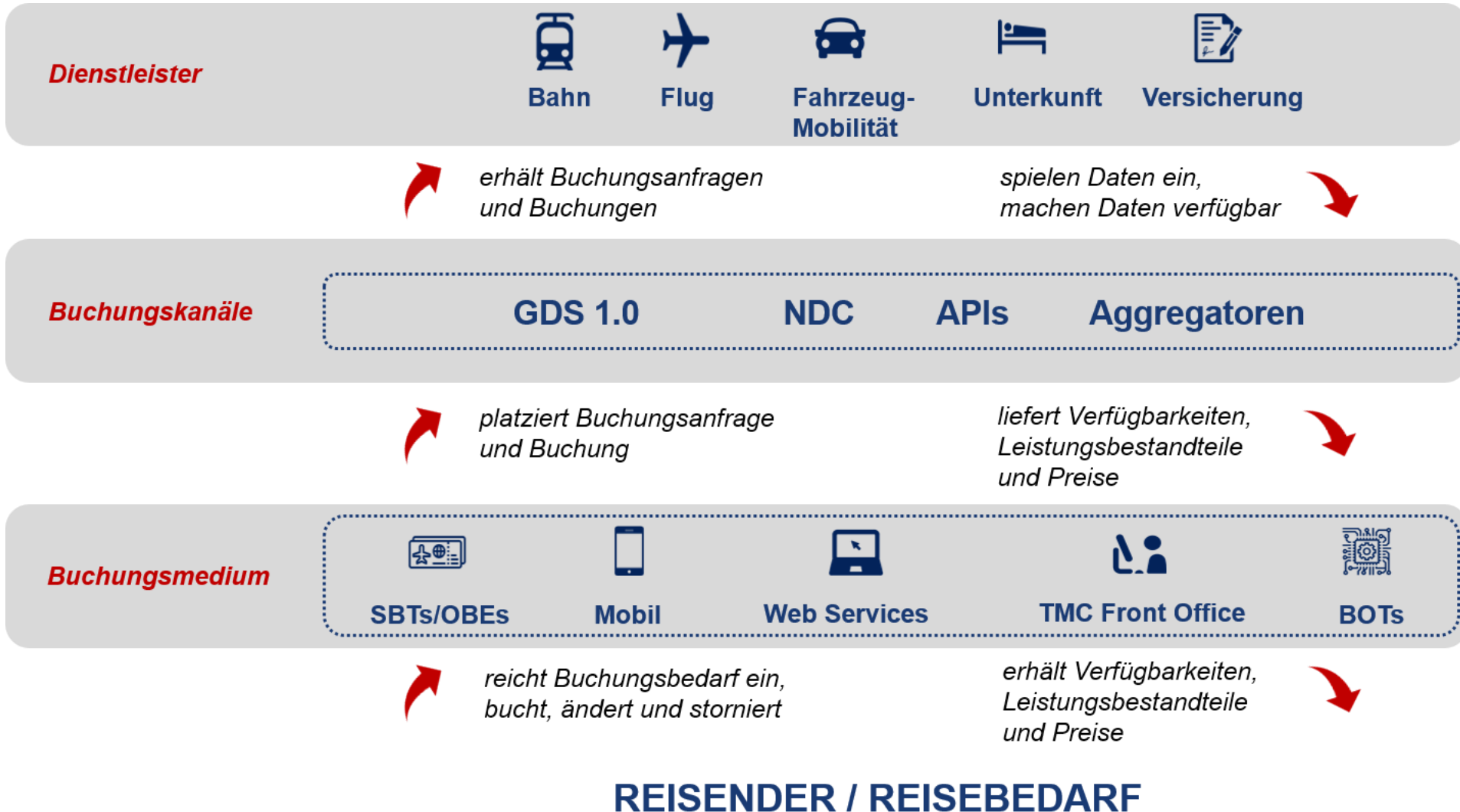
- Sicherung der Mittlerposition
- Volle Markttransparenz
- Wichtiger Status in der Prozesskette des Travel Managements
- Erhalt / Optimierung der Einkommensströme
- Erhalt der internen Prozessketten (GDS inkl. Schnittstellen)



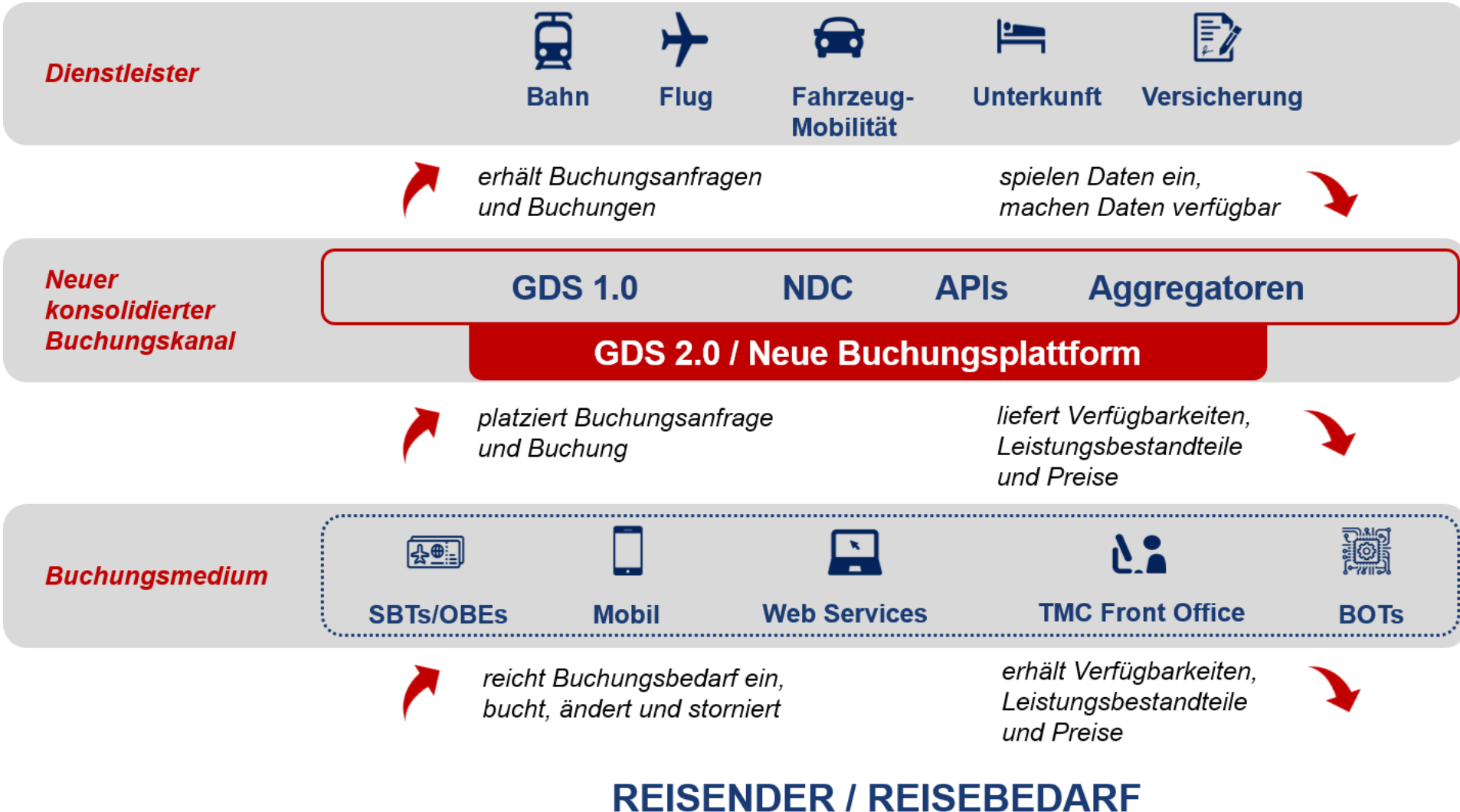
- Markttransparenz
- Nutzerfreundlichkeit
- Prozessintegration in TMC und Unternehmensprozesse
- Standardisierung der Schnittstellen zu vor- und nachgelagerte Prozesse
- Zusatzerlöse durch NDC?
- Substitution

- Erhalt der Oligopol-Stellung
- Full content
- Erhalt der Rendite

Wie sieht die aktuelle Vertriebslandschaft aus?



Wie sollte die Vertriebslandschaft aussehen?



Kontakt:



Jörg Martin

**Meurerstraße 7
D-41836 Hückelhoven
Germany**

**Tel.: +49 (0) 2433.5269340
Fax: +49 (0) 2433.5269344
Mobil: +49 (0) 178.8092530
E-Mail: martin@ctcnet.de
www.travel-consulting.biz**