



**BUDAPEST2008**

DRV Jahrestagung und  
Deutscher Reisebürotag

# Herzlich Willkommen zum Workshop Flug.

Otto Schweisgut DRV Vorstand, DRV-Vorsitzender Ausschuss Flug

## GDS. Wie viel Reservierungssysteme braucht der Vertrieb ?

- Das “LH Vorzugspreismodell,, hat gezeigt:  
Der Wettbewerb um Inhalte und Zugang im GDS ist eröffnet.
- Wer bietet den besten Inhalt und wird der Vertrieb dafür zukünftig mehr zahlen müssen?
- Braucht der Vertrieb zukünftig Zugang zu allen Reservierungssystemen?

## Airlines. Partner oder Wettbewerber im Vertrieb?

- Airlines verlangen vom Vertrieb stetig höhere Besicherungen.
- Iata Bürgschaften steigen nur für „große“ Risiken. Die Wahlfreiheit zwischen wöchentlicher und monatlicher Abbuchung konnte gesichert werden.
- Wer sichert die Aufwendungen des Vertriebs bei Airline-Pleiten?

## Airlines. Partner oder Wettbewerber im Vertrieb?

- Airlines versuchen sich auf ihren Websites im Eigenvertrieb einen Preisvorteil zu gestalten.
- Airlines verweigern dem Vertrieb die Erstattungen von Taxes und Surcharges.
- Airlines verweigern dem Vertrieb den Zugriff auf Full Content.
- Airlines verweigern dem Vertrieb den Zugriff auf Ihre Websites.

## Transparenz. Wie behält der Vertrieb den Überblick?

- Regularien und Regulierungen durch die Politik nehmen stetig zu( PRM) .
- Intransparenz bei den Airlines wächst stetig.
- Sicherheitsbelange nehmen ständig mehr Raum ein.
- Kunden reagieren zunehmend verunsichert aufgrund sich häufender Airlinepleiten.



**BUDAPEST2008**

**DRV** Jahrestagung und  
Deutscher Reisebürotag

# Die Diskussion ist eröffnet. Vielen Dank