

Ny teknologi der giver virksomheder mulighed for at spare mange penge på flybilletkøbet i fremtiden er kommet til Danmark.

Mangaard Travel går i luften med Danmarks første fuldt integrerede firma-bookingsystem, der understøtter de nye flybilletter via NDC

December 07, 2020

Som det første erhvervsrejsebureau i Danmark kan Mangaard Travel tilbyde sine kunder direkte adgang til flybranchens nye type flybilletter via NDC. NDC er en ny måde for flyselskaberne at distribuere flybilletter. NDC giver adgang til bedre priser, attraktive regler samt mulighed for at tilkøbe mange nye typer tillægsprodukter, som f.eks. bagage, sædereservation, loungeadgang til billigere priser. Også tillægsservices som ændringer og annulleringer bliver mere fleksible og billigere end tidligere. Det vil give virksomhederne store besparelser i fremtiden.

”Det er meget billigere for flyselskaberne at distribuere flybilletter og tillægsydelser via NDC, da der benyttes en ny teknologi, der åbner for moderne ”retailing” som man kender det fra internettet. Det giver også mulighed for mange flere forskellige typer priser, der tilpasser sig udbud og efterspørgslen” udtaler Direktør Hans Mangaard fra Mangaard Travel.

Tidligere fandtes der ”kun” ca. 26 prisklasser på et fly, og var den ene klasse udsolgt, så hoppede prisen pludselig et godt stykke op. Med NDC så er der uendeligt mange prisklasser, så kunderne vil ikke opleve disse prisudsving mere. F.eks. har Lufthansa Group netop lanceret deres ”Continuos Pricing” koncept, der kun tilbydes via NDC. Via Symphony er der lige nu adgang til mere end 20 forskellige flyselskaber på NDC, som f.eks. Lufthansa, Swiss, Austrian, Brussels, British Airways, Iberia, Vueling, Norwegian, KLM og AirFrance. Der kommer hele tiden flere og flere selskaber på automatisk i takt med at flyselskaberne bliver klar. F.eks. er Finnair netop i slutningen af november kommet på med på vores NDC platform. SAS arbejder også med NDC og vi håber på at se SAS på NDC i løbet af 2021. Det er en klar strategi fra flyselskabernes side at benytte NDC fremover, og allerede i dag, så findes der mange billigere pristyper og tillægsydelser, som man ikke kan få via de traditionelle distributionskanaler, som rejsebureauerne benytter. Flyselskaberne tilbyder også ”Corporate fares” via NDC, som kan sættes sammen på nye måder således, at de bliver mere målrettet til virksomhedernes behov.

Lanceringen sker i samarbejde med virksomheden Nordic NDC, der leverer bookingsystemet ”Symphony” fra tjekkiske Aaron Group. Symphony er et af verdens mest avancerede flybookingsystemer. Rejsebureauet og kunderne har via det tilhørende firma online-booking system direkte adgang til både de traditionelle flybilletter gennem Amadeus, samt NDC og lavprisselskaberne i et og samme system. Vist side om side. Det giver kunderne mulighed for hurtigt at finde lige præcis de flybilletter, der passer bedst. Systemet giver også mulighed for at kombinere f.eks. NDC billetter med Lavprisbilletter, uden at man skal ud og booke på forskellige flyselskabers hjemmeside forklarer direktør Peter Skieller fra Nordic NDC. Dette sparer tid, og dermed penge for virksomhederne. Vi har også sikret dataintegrationen mellem Symphony og

Mangaard Travels back-office system fra TravelOperation. Det betyder, at alle reservationer i Symphony bliver direkte oprettet som ordre og klar til fakturering. Der er altså også i håndteringen af billetterne sket en optimering, der gør, at kunderne vil opleve bedre og hurtigere service til en billigere pris. F.eks. vil man nu kunne bestille og få udstedt billetter udenfor normal åbningstid, da alle processer kan tilpasses og automatiseres. Med den tilhørende Symphony App vil den rejsende hele tiden være opdateret og klar til næste rejse selvom bookingen er foretaget kl. 02 om natten.

"Timing for lanceringen er perfekt, nu i takt med at forskellige vacciner dukker op, og vi snart kan begynde at se lysere på mulighederne for at rejse igen", siger Hans Mangaard. Mange flyselskaber har brugt Corona-krisen til at optimere deres billetprogram via NDC, og vi ser allerede nu mange selskaber, der begynder at melde mere og mere ud omkring tilbud, der kun udbydes via NDC. Det bedste virksomheder kan gøre her i den kommende tid er, at få set på hvordan deres fremtidige rejseprogram kommer til at se ud, og så begynde at planlægge hvordan de får adgang til de bedste priser og muligheder fremover.

"Vi tror på fremtiden. Man skal bare turde tænke ud af boksen og se på de nye løsninger som erhvervsrejsemarkedet tilbyder", slutter Hans Mangaard.