

Ticketverkauf

ENDLICH MEHR WETTBEWERB SCHAFFEN

Seit Jahrzehnten beherrschen drei globale Distributionsanbieter (GDS) den Ticketverkauf zwischen Airlines und Reisebüros. Ob Lufthansa, American Airlines oder Air China – Netzwerkairlines konnten nur durch die Zwischenschaltung der GDS-Anbieter Flugtickets über Drittanbieter und Reisebüros verkaufen. Die Airlinebranche hat in Alternativen investiert. Jetzt setzt sie auf eine angemessene Regulierung auf EU-Ebene.

Oligopole verhindern Wettbewerb und sind schlecht für die Verbraucher. So auch bei den GDS: Über viele Jahre erzielten sie Umsatzrenditen von über 30 Prozent – finanziert von Airlines und letztendlich von Passagieren. Zudem haben sie die technische Weiterentwicklung gehemmt und damit die Innovationskraft der Branche geschwächt. Folge: Bis heute können Reisende bei der Wahl verschiedener Flugangebote zum Beispiel nur Preise und Flugzeiten miteinander vergleichen.

Airlines entwickeln neuen NDC-Standard

Deshalb hat der Welt-Airlineverband IATA 2012 die Initiative ergriffen: Fluggesellschaften entwickeln seither gemeinsam mit Technologieanbietern, Reisebüros und Start-ups den New Distribution Capability (NDC) Standard als Alternative. Die Partner können so direkt auf das vielfältige Angebot der Airlines zugreifen und ihren Kunden deutlich differenziertere Vergleichsangebote unterbreiten.

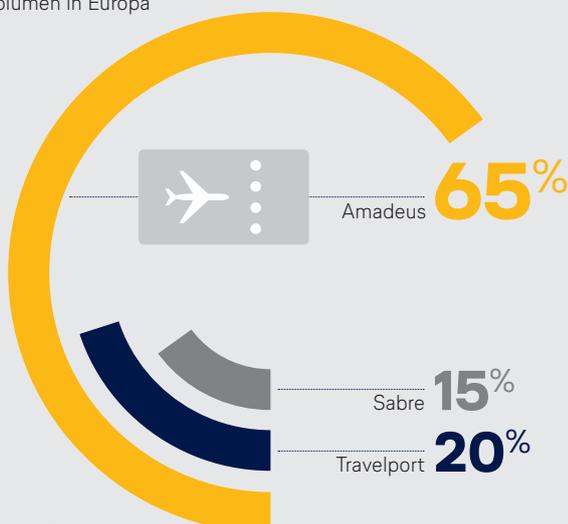
Airlines benötigen Vertriebshoheit

Die EU Kommission beschäftigt sich gerade mit den Bedingungen für den Ticketverkauf durch GDS-Anbieter. Die großen GDS-Konzerne Amadeus, Travelport und Sabre lobbyieren dafür, die herrschende Marktstruktur zu konservieren und innovative Vertriebskanäle in ihrem Sinn zu regulieren.

Wir sind der Meinung, dass Fluggesellschaften selbst wählen sollten, welche Angebote sie über welche Vertriebskanäle vertreiben. Diese Position wird auch vom Bundeskartellamt geteilt, das sich schon 2017 mit Vertriebswegen der Airlines befasst hat. Zudem müssen Maßnahmen, die den Wettbewerb einschränken, endlich hinterfragt werden. So weisen die Vertragswerke der GDS-Anbieter gegenüber den Airlines zahlreiche fragwürdige Klauseln auf. Etwaige Marktregulierungen sollten einen innovativen Wettbewerb sicherstellen und dafür sorgen, dass sich auch neue Anbieter ohne Marktbarrieren entwickeln können.

OLIGOPOL BEHERRSCHT DEN MARKT DER GLOBALEN DISTRIBUTIONSANBIETER (GDS)

Volumen in Europa



Reisende profitieren von der Airline-Initiative

Die Lufthansa Group zählt beim neuen NDC-Standard zu den Vorreitern. Wir setzen den direkten Ticketverkauf gemeinsam mit vielen Partnern um, darunter über 2.000 Reisebüros weltweit. Endkunden profitieren davon deutlich:

- Mehr Transparenz:** Mit der neuen Technologie können Reisende Airline-Angebote besser miteinander vergleichen. So fließt bei Suchanfragen über Onlinereisebüros künftig beispielsweise auch die Wifi-Verfügbarkeit ein.
- Mehr Angebotsvielfalt:** Fliegen sollte individuelle Bedürfnisse bedienen können. Reisebüros werden künftig vermehrt spezielle Angebote für Familien oder Geschäftsreisende der Lufthansa Group anbieten können.