

Discover

Travel Agents Newsletter



Weihnachtsgeschenke & mehr

Editorial

Auch wenn – wie in jedem Jahr um die Weihnachtszeit – die Schaufenster der Warenhäuser voll sind mit Geschenkartikeln, so stellt sich doch die Frage, was wir unseren Liebsten dieses Jahr als Überraschung kaufen wollen. Es gibt Geschenke, bei welchen eine hohe Trefferquote fast garantiert ist, weil sich der Artikel generell einer grossen Beliebtheit erfreut. Dann gibt es aber auch Ideen, welche doch Geschmackssache sind und nur in einem bestimmten Freundeskreis Begeisterung auslösen.

Bei Amadeus Schweiz verhält es sich genauso: wir haben neue Produkte und Überraschungen, die wohl unsere gesamte Kundschaft erfreut, und wir haben Neuigkeiten, die nur einen bestimmten Kundenkreis begeistern dürfte.

Unter jeden «Amadeus-Weihnachtsbaum 2007» passt unser Gewinnspiel zu unserem 20-jährigen Jubiläum. Auf www.amadeus.com können Sie 20 attraktive Preise gewinnen. Es ist unser Dank

Inhalt

SEITE 2

20 Jahre Amadeus

SEITE 3

Innovationen

Interview easyJet

SEITE 4

Amadeus Selling Platform 3.2
Amadeus Privilege

SEITE 5

Events

SEITE 6

Kursdaten
Amadeus intern

Fortsetzung Editorial

an Sie für Ihr Vertrauen und Ihre Treue in unsere Produkte und Dienstleistungen. Fast alle Amadeus-Kunden haben bis Weihnachten auch die neue Amadeus Version 3.2. als Bescherung erhalten. Beinhaltet sind darin Amadeus All Fares mit einem übersichtlichen Kalender-Display von verfügbarkeitsgeprüften Tarifen. Oder Amadeus Hotel Plus, damit Sie noch einfacher Ihre Hotel-Buchungen tätigen können. Apropos Hotel: Unser Hotel-Promotionsprogramm (Amadeus Privilege) ist weiterhin offen für neue Mitglieder, wir schenken Ihnen Gutscheine nach Wahl. Mehr Informationen dazu finden Sie auf Seite 4.

Amadeus Ticketless Access heisst unser Angebot an die Low Cost Carriers, ihre Flüge über Amadeus den Reisebüros zur Verfügung zu stellen. easyJet bietet diese Lösung allen Geschäftsreisebüros in der Schweiz an, ein weiteres tolles «Weihnachts-Päckli» für die Business Travel Agents.

Wir verteilen aber nicht nur Geschenke, sondern erhalten auch welche: Dank Ihrer Treue und Ihrer Unterstützung haben wir im 2007 die Schwelle von 30% Marktanteil überschritten. Bei den KMU- Reisebüros sind wir sogar mit über 45% Marktanteil die klare Nummer 1. Herzlichen Dank! Dieses Wachstum motiviert uns, auch weiterhin einen hohen Servicelevel zu halten. Entsprechend bin ich überzeugt, dass wir Sie an Weihnachten 2008 wieder mit tollen Überraschungen begeistern werden.

Ich wünsche Ihnen und Ihrer Familie frohe Festtage und Ihrem Reisebüro ein ertragsreiches Weihnachtsgeschäft und ein erfolgreiches neues Jahr!



Stefan Angst
Sales & Marketing Manager
Amadeus Suisse

Weiteres Marktwachstum bei Amadeus Schweiz

Auch das Jahr 2007 hat sich sehr positiv entwickelt, wir sehen gegenüber den Vorjahren ein beschleunigtes Wachstum der Buchungsvolumina und konnten weiter an Marktanteil gewinnen.

Gemessen an Flugbuchungen haben wir kumuliert für das laufende Kalenderjahr die Schwelle von 30% Marktanteil erreicht.

20 Jahre Amadeus

20 Preise während 20 Tagen zu gewinnen

Am 21. Oktober feierte Amadeus global seinen 20. Geburtstag und blickt auf 20 erfolgreiche Jahre zurück.

Mit einem 20-tägigen Gewinnspiel bis am 7. Dezember auf www.amadeus.com lässt Amadeus die Reisebüros am Jubiläum teilhaben. Sie können attraktive Preise gewinnen – der Hauptpreis ist gar eine Reise im Wert von 20000 Euro!



Amadeus wurde offiziell am 21. Oktober 1987 durch die vier Fluggesellschaften Air France, Iberia, Lufthansa und SAS gegründet. Durch starkes Wachstum von Jahr zu Jahr hat sich der IT-Dienstleister innerhalb der letzten 20 Jahre als solides und profitables Unternehmen im Markt etabliert. Heute ist Amadeus sowohl das weltweit führende, global agierende Unternehmen im Reisevertrieb als auch ein führender Anbieter für IT-Lösungen, der seinen Partnern Erfolg in der Reisebranche ermöglicht. Amadeus verarbeitet täglich bis zu zwei Millionen Reservierungen und bearbeitet jährlich mehr als eine halbe Milliarde Reisebuchungen. In der Schweiz startete Amadeus 1995 seine operativen Tätigkeiten.

«Heute schauen wir auf die Vergangenheit zurück und bedanken uns bei allen, die an unserem beachtlichen Wachstum und Erfolg in den letzten 20 Jahren beteiligt waren», sagt José-Antonio Tazón, President & CEO von Amadeus. «Wir werfen aber auch einen Blick in die Zukunft, auf die wir bestens vorbereitet sind. Unsere Mission ist klar: Wir wollen der marktführende IT-Anbieter für die Reise- und Tourismusbranche sein. Wir werden uns kontinuierlich weiterentwickeln und unseren Kunden den Mehrwert und die Lösungen bieten, die sie von uns erwarten. Wir sichern unseren Erfolg, indem wir in Research & Development (R & D) investieren, mit dem Streben nach Technologie-Führerschaft und dem Engagement unserer Mitarbeiter weltweit.»

Mehr Informationen über das Amadeus 20/20 Jubiläum und Gewinnspiel: www.amadeus.com/celebrate



Innovation

easyJet als erster Low Cost Carrier in der Schweiz demnächst über Amadeus Ticketless Access buchbar

Zusammen mit easyJet bieten wir Ihnen eine revolutionäre Lösung an: einen vollständigen Buchungsprozess, dank dem Sie Plätze und Services von easyJet nahtlos in Ihrem bestehenden Arbeitsablauf verkaufen können. Die neu entwickelte Lösung «Amadeus Ticketless Access» ermöglicht die volle PNR-Integration mit Verfügbarkeiten und Tarifen in Echtzeit, ohne zusätzlichen Trainingsaufwand.



Interview mit easyJet

easyJet ist demnächst über Amadeus buchbar. Wir haben Peter Voets von easyJet Genf zu diesem Durchbruch befragt:

Herr Voets, easyJet vertreibt seine Flüge nun über das GDS – eine bahnbrechende Neuerung. Was hat easyJet zu diesem Schritt bewegt?

easyJet möchte den Anteil am Geschäftsreisemarkt, der in Europa momentan 20% beträgt, vergrössern. Wir denken, dass wir Geschäftsreisenden ein grossartiges Produkt anbieten können. Wir fliegen die wichtigsten Flughäfen an, haben bei jedem Preis flexible Tickets (Namens-, Destinations-, Datumsänderung), Lounge-Zugang, Express-Boarding, kostenloser Zustieg auf früheren Flügen, eine sehr grosszügige Handgepäckpolitik für Europa etc. Was wir aber für diese Zielgruppe zuwenig berücksichtigten war der Vertrieb. Das GDS ist bei Geschäftskunden der wichtigste Vertriebskanal, weshalb wir auch unser Produkt darüber verkaufen möchten.

Weshalb sollten Reisebüros dieses Angebot nutzen und über GDS buchen?

Reisebüros erhalten Echtzeitzugriff auf das gesamte easyJet-Angebot (inklusive alle Produkte, Tarife, Promotionen), Echtzeit-Verfügbarkeit und -Daten. Die direkte Verbindung ermöglicht, easyJet-Buchungen ins Mid/Back Office und somit in den Arbeitsprozess zu integrieren. Diese Lösung ist um einiges besser als die klassischen «screen scraping»-Lösungen und sollte den Zeitaufwand für easyJet-

easyJet wird sein Angebot vorwiegend Geschäftsreisebüros zur Verfügung stellen, um durch diesen neuen Vertriebskanal den Anteil an Geschäftsreisenden zu vergrössern. Entsprechend hat easyJet bewusst Reisebüros mit einem hohen Anteil an Geschäftsreisen ausgewählt, welche von uns in den nächsten Tagen per E-Mail kontaktiert werden.

100 Gratisflüge für Sie!

Zum Auftakt lancieren wir zusammen mit easyJet eine Promotion: Die ersten 40 Buchenden erhalten je zwei Gratisflüge, danach werden wir wöchentlich je zwei weitere Flüge unter allen Agenten verlosen, welche easyJet buchen. Details zu dieser Aktion folgen in diesen Tagen.

Auf unserer Website finden Sie mehr Details zu Amadeus Ticketless Access und easyJet:

www.ch.amadeus.com

Peter Voets
Marketing Manager Schweiz,
Österreich und Osteuropa
easyJet Genf



Buchungen stark reduzieren (gemäss Amadeus-Schätzungen beträgt er 4x weniger). Ausserdem gehören unsere Tarife immer noch zu den günstigsten auf dem Markt mit einer durchschnittlichen Preisdifferenz von 40%.

Weshalb verrechnen Sie den Reisebüros für GDS-Buchungen eine Verkaufsgebühr?

easyJet bietet nicht denselben Rabatt wie für Internetbuchungen über unsere eigene Seite. Dies gilt aber für alle anderen Kanäle, so auch für unser Call Center und die Verkaufsschalter am Flughafen. Wir kompensieren damit den Verlust von Zusatzverkäufen (Hotels oder Mietwagen werden direkt vom Reisebüro und nicht über easyJet gebucht). Andererseits haben wir auch Kosten zu tragen, die direkt mit dem GDS in Verbindung stehen. Wir sind der Meinung, dass der zusätzliche Wert des GDS-Vertriebskanals einen kleinen Preisunterschied rechtfertigt, denn die angebotene Dienstleistung für Reisebüros und TMC's ist doch sehr interessant.

Amadeus Selling Platform 3.2: neue Version mit Amadeus All Fares

Die meisten Reisebüros wurden in den letzten Tagen auf die neue Version aufgeschaltet.

Profitieren Sie von zahlreichen Erweiterungen in den Bereichen Fares, PNR und Ticketing. Details dazu entnehmen Sie bitte dem Release Guide, welchen Sie im Extranet downloaden können.

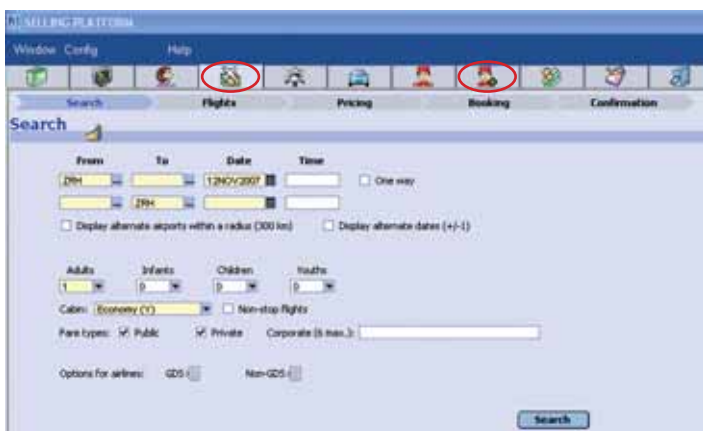
Zudem können Sie mit der Version 3.2 von zwei neuen Tools profitieren, welche direkt ab SmartTab zugänglich sind:

Amadeus Hotel Plus – ein neues Hotel-Shopping-Erlebnis:

- Suchen und finden Sie noch schneller dank dynamischem Filter
- Wählen Sie das Hotel direkt ab einer fortschrittlichen interaktiven Karte
- Sehen Sie alle Zimmertarife und Tarifinformationen auf einer einzigen Seite
- Offerieren Sie dem Kunden eine Auswahl an Hotels per E-Mail

Amadeus All Fares - das neue Fare search tool im grafischen Modus:

- Merged display: Public, non-Public und Corporate Fares in einem Display, um alle Tarife einfach vergleichen zu können
- Kalendersicht mit Flexibilität von +/- 1 Tag bietet eine grössere und übersichtliche Auswahl von Tarifen für Kunden mit flexiblen Reisedaten
- Wechsel vom kryptischen Modus in den grafischen Modus jederzeit möglich
- Über 480 Airlines verfügbar, welche unverzüglich in einem einzigen Display gebucht werden können



Mehr Informationen zur Amadeus Selling Platform 3.2 finden Sie im Extranet.

Amadeus Privilege: Musik, Kino, Wein und mehr ...

Der Kundenclub für Hotelbuchungen ist sehr beliebt. Seit Lancierung des Programms im Mai dieses Jahres haben sich 100 Agenten registriert, die regelmässig Prämien kassieren... die Spitzenreiterin hat bereits Voucher im Wert von CHF 490 kassiert!

Haben Sie sich noch nicht registriert? Dann nichts wie los. Wir haben das Programm verlängert bis April 2008, es lohnt sich also. Denn Hotelzimmer im Amadeus System zu buchen ist einfacher als man denkt. Wir zeigen Ihnen wie und was für Sie drin liegt.

Mit Amadeus Privilege können Sie Bonus-Punkte sammeln, wenn Sie Hotels über die Amadeus Selling Platform buchen. Bereits ab 10 Buchungen können Sie wertvolle Gutscheine einlösen. Ihren Gewinn wählen Sie selbst: Zur Auswahl stehen Kinogutscheine, exlibris.ch Gutscheine (CDs, DVDs, MP3 und Bücher) und Weingutscheine für moevenpick-wein.com.

Damit nicht genug: Zusätzlich verlosen wir unter allen Teilnehmenden 10x2 Hotelübernachtungen in einem Doppelzimmer von WORLDHOTELS nach Wahl!

Es lohnt sich, registrieren Sie sich heute noch unter:

www.ch.amadeus.com/hotelspromo

Liebe TUI Mitarbeitende: Willkommen bei Amadeus!



Seit Ende Oktober werden sukzessive alle TUI Filialen in der Schweiz auf Amadeus umgestellt. Dieser Prozess dauert bis am 21. Dezember 2007, dann werden alle Arbeitsplätze auf Amadeus migriert sein. Die Umstellung verläuft planmässig. Verschiedene Abteilungen im TUI-Hauptsitz arbeiten bereits seit mehreren Jahren auf Amadeus.

FlexTravel stellt seit diesem Februar Tickets auf Amadeus aus. Für Amadeus Kunden vereinfacht das aktive Ticketing die Abläufe im Reisebüro, so werden nebst unmittelbarem E-Ticket-Receipt die Flugtickets noch am gleichen Tag ausgestellt und verschickt.

Wir freuen uns auf eine gute Zusammenarbeit mit dem gesamten Team von TUI Suisse.

Events

TTW Montreux 2007 – ein Rückblick

Am 25. und 26. Oktober 2007 traf sich die Reisebranche am 32. Travel Trade Workshop (TTW) in Montreux. Natürlich waren auch wir wieder dabei, und einmal mehr dürfen wir auf einen höchst erfolgreichen Auftritt zurückblicken.

Rund 450 Aussteller informierten in sieben Hallen kompetent über ihre neusten Angebote und aktuelle Trends auf dem nationalen und internationalen Reisemarkt. Die Anzahl Besucher bewegte sich auf Vorjahresniveau.

Unser Stand war auch dieses Jahr eine Plattform, um Kundenbeziehungen zu pflegen, intensive Gespräche zu führen und Bedürfnisse aus dem Markt zu spüren. Wir haben uns sehr gefreut, Sie so



zahlreich begrüßen zu dürfen! Einige von Ihnen haben sich auch zeichnen lassen von unserer Live-Karikaturistin, denn bei uns stehen Sie immer im Mittelpunkt!



Thomas Meier
Kontiki-Saga Reisen



Kelly Villalobos
STA Travel



Ralph Nikolaiski
TTW Management



Peter Keller
Frantour



Manfred Ritschard
Expert en tourisme

Amadeus & Lovebugs: ein Branchenanlass der Extraklasse



Am 20. September haben wir zu einem Branchenanlass der Extraklasse eingeladen: Ein exklusives Konzert mit Lovebugs. Der Ansturm war überwältigend, die Stimmung fantastisch.

Wir durften 300 Branchenleute im Abart Music Club in Zürich begrüßen. Susanne Kunz, bekannt aus dem Schweizer Fernsehen, hat den Anlass moderiert, und DJ Staromat sorgte dafür, dass die Stimmung auch nach dem Konzert brodelnd war.

St. Galler Touristikertag: Amadeus wieder Sponsor

Auch beim nächsten St. Galler Touristikertag am 8. Februar 2008 wird Amadeus als Sponsor dabei sein. Damit nicht genug: Cornel Küng, General Manager Amadeus Schweiz, wird auf dem Podium stehen und aktuelle Technologie-Themen präsentieren.

Das Programm ist viel versprechend und erstklassig. Als weitere Referenten konnten unter anderem Armin Meier (CEO Kuoni), Thomas Stirnimann (CEO Travelhouse), Andreas Schmid (VR-Präsident Unique) und Daniel Vischer (Nationalrat und Präsident VPOD Luftverkehr) verpflichtet werden.

Informationen und Anmeldung:

www.ferienmessestgallen.ch

Amadeus intern

Wir heissen folgende neue Team-Mitglieder bei Amadeus willkommen:



Beat Jeckelmann

Manager Finance & Controlling

Beat Jeckelmann, Betriebsökonom, war zuletzt während vier Jahren bei einer internationalen IT Dienstleistungsfirma als Leiter Finance & Controlling/HR tätig, wo er sich auch für die Märkte Österreich und Ungarn verantwortlich zeichnete.



Simone Mabrouk

Customer Support Executive

Simone Mabrouk war während den letzten fünf Jahren bei Cyprus Airways in diversen Bereichen tätig. Dort hat sie Erfahrung gesammelt als Reservation/Ticketing Agent, Airport Representative und Marketing-Assistentin.



Lubos Temin

Customer Support & Training Executive

Lubos Temin gibt sein Comeback bei Amadeus. Er war bereits 2001 bis 2004 in derselben Funktion tätig. Zwischenzeitlich hat er zwei Jahre in Prag verbracht. Zuvor war er Supervisor der Flugabteilung bei Lufthansa City Center in Frankfurt.



Carole Elfring

Finance Accountant

Nach diversen längeren Auslandsreisen war Carole Elfring während den letzten fünf Jahren in der Textilbranche tätig. Parallel zu ihrer neuen Herausforderung bei Amadeus studiert sie Betriebsökonomie an der AKAD.

E-Ticketing Carriers Update

Das Ziel von IATA, mit der Initiative «Simplify the business» bis am 31. Mai 2008 weltweit 100% papierlos zu operieren, rückt näher. Amadeus ist auf Kurs. In weltweit 148 Märkten und für 242 Airlines können E-Tickets ausgestellt werden, damit sind wir das führende GDS.

In der Schweiz können Reisebüros über Amadeus inzwischen für 110 Airlines E-Tickets ausstellen.

Vollständige Liste: TGETD-CH

Amadeus Kursdaten Januar – Juni 2008

Umsteigerkurs	3 Tage	Zürich	14.1. – 16.1.2008
			11.2. – 13.2.2008
			7.4. – 9.4.2008
			5.5. – 7.5.2008
			2.6. – 4.6.2008
Ticketing	2 Tage	Zürich	17.1. – 18.1.2008
			14.2. – 15.2.2008
			10.4. – 11.4.2008
			08.5. – 9.5.2008
			5.6. – 6.6.2008
Hotel & Mietwagen	1 Tag	Zürich	14.3.2008
Amadeus Starter	4 Tage	Zürich	10.3. – 13.3.2008

Änderungen ausdrücklich vorbehalten

Detaillinformationen zu den einzelnen Kursen und Anmeldung im Extranet.