

Discover

Travel Agents Newsletter



«Im Wandel der Zeit»: Amadeus – Your technology partner

Was äusserlich vorerst nur als Werbeslogan anmuten könnte, ist tatsächlich eine fundamentale Neuausrichtung von Amadeus und beinhaltet ein sehr ambitioniertes Ziel, nämlich weltweit die Nummer 1 als IT Provider für die Tourismus- und Reisebranche zu werden. Gemeint ist nicht das Hardware- oder Netzwerkgeschäft. Das Angebot umfasst Lösungen für sämtliche relevanten Akteure in der Wertschöpfungskette. Darunter fallen Bestandsführungs- und Distributionssysteme für Airlines, Hotels und Reiseveranstalter wie auch Beratungs- und Verkaufsinstrumente für die Absatzkanäle on- und offline.

Was heisst dies nun für Sie und Ihre Kunden? Im Idealfall werden in Zukunft alle möglichen Akteure in der Vertriebskette integrierte Systeme eines Anbieters nutzen können. Viele Vorteile liegen auf der Hand, andere sind weniger offensichtlich. Als Reisebüro greifen Sie sodann direkt auf Leistungen – zum Beispiel von Fluggesellschaften – zu, die wiederum in einem Amadeus-System selbst verwaltet werden. Weniger Systembrüche, bessere Datenqualität und schnellere Prozesse sind nur einige resultierende Vorteile, von denen auch Ihre Kunden einen direkten Nutzen haben.

Fortsetzung Seite 2

Inhalt

SEITE 2
Partner

SEITE 3
Interview

SEITE 4
Amadeus positioniert sich neu
Extranet

SEITE 5
User Tips

SEITE 6
Amadeus intern
Events

Fortsetzung Editorial

Im Zuge dieser Neuausrichtung werden wir unsere Leistungen verstärkt auf die einzelnen Kundensegmente abstimmen, Übersicht schaffen bei Produktnamen und Zugehörigkeit zu Produktfamilien. Den Dienstleistungsbereichen – wie zum Beispiel der Beratung – werden wir in Zukunft noch mehr Gewicht geben. Amadeus unterscheidet sich in Firmenkultur und Werten von den Mitbewerbern. Diese Stärke zählt jedoch nur, wenn sie bei unseren Kunden auch als solche erfahren und geschätzt wird und wir als Partner verstanden werden.

Ihre Ansichten, Anforderungen und auch kritischen Rückmeldungen oder Fragen interessieren uns, denn wir wollen unsere Leistungen kontinuierlich auf den Markt ausrichten, in dessen Zentrum Sie als Kunde stehen.

Mit den besten Wünschen für ein weiterhin gutes Geschäftsjahr – der Grundtenor der Branche für die ersten Monate ist fast durchwegs positiv bis euphorisch!



Cornél Küng, Country Manager

PS: Wenn Sie mehr über die globale Entwicklung unserer Firma erfahren möchten, besuchen Sie uns doch auf unserer globalen Website, die kürzlich neu gestaltet wurde:

www.amadeus.com

Partner

holiday autos: demnächst bei Amadeus buchbar

Eine Vorankündigung: Ab kommendem Sommer haben Amadeus-Kunden exklusiven Zugriff auf holiday autos. Die buchbaren Autos des Unternehmens an über 4000 Stationen in über 80 Ländern werden über Amadeus Car Reservation verfügbar sein. Amadeus ist das einzige GDS, das mit holiday autos einen globalen Vertrag abgeschlossen hat.

holiday autos ist das weltweit führende Unternehmen für Leisure-Autovermietungen und vermietet jedes Jahr zu niedrigen Preisen an über eine Million Kunden aus aller Welt. Das Unternehmen arbeitet weltweit mit führenden Zulieferern zusammen, um Autovermietungen günstig anbieten zu können, und verfügt über einen hohen Standard im Bereich Service und Sicherheit.

Umbrella-Schnittstellen zu Amadeus demnächst verfügbar!

Durchgängige Arbeitsprozesse und ein möglichst hoher Integrationsgrad verschiedener Systeme erlauben eine optimale Produktivität und Datenkonsistenz. Umbrella ist eines der führenden Mid-Office-Systeme in der Schweiz und war bis anhin nur im Zusammenhang mit Galileo verfügbar. Ab Sommer wird Umbrella sowohl Umbrella NT wie auch Umbrella.Net mit den Schnittstellen zu Amadeus anbieten. Dies erlaubt Amadeus-Kunden die freie Wahl des für die individuellen Bedürfnisse am besten passenden Mid-Office-Systems. Mit Umbrella sind nun sämtliche in der Schweiz relevanten Systeme mit Schnittstellen zu Amadeus ausgestattet.

Mehr Informationen unter www.umbrella.ch

Interview

Kontiki-Saga Reisen AG seit Dezember 2005 auf Amadeus

Kontiki-Saga Reisen AG ist der führende Schweizer Reiseveranstalter für Schweden, Norwegen, Finnland, Dänemark, Island, Grönland und Schottland mit Sitz in Baden und Lausanne und beschäftigt 40 Mitarbeiter.

Interview mit Thomas Meier, Vorsitzender der Geschäftsleitung, Kontiki-Saga Reisen AG

Herr Meier, was hat Sie dazu bewogen, zu Amadeus zu wechseln?

Als Spezialist für Nordeuropa haben wir eine intensive Kooperation mit wenigen Fluggesellschaften zusammen. Die meisten unserer Partner-Fluggesellschaften arbeiten in erster Linie auf Amadeus. Während der Evaluationsphase überzeugte uns vor allem die Verlässlichkeit, Kundenorientiertheit und Flexibilität von Amadeus Schweiz.

Wie verlief die Migration auf das neue System?

Bei einer Umstellung auf ein neues System rechnet man zwangsläufig mit Anfangsproblemen. Zu unserer positiven Überraschung blieben diese praktisch vollständig aus. Wir konnten von einem Tag auf den anderen umstellen und weiterarbeiten, als wäre nichts passiert.

Nach dem Wechsel zu Amadeus, wo sehen Sie nun die Vorteile, verglichen mit vorher?

Die Vorteile, die wir uns während der Evaluationsphase erhofft haben, sind alle eingetroffen. Mit einigen unserer Partner-Fluggesellschaften sind wir nun direkter und besser verbunden. Die Betreuung durch Amadeus Schweiz ist auch nach der Vertragsunterzeichnung weiterhin sehr vorbildlich. Wir werden in allen Belangen bestmöglich unterstützt. Amadeus ist auch besser an unser Inhouse-System Tourdata angekoppelt, was wiederum die Arbeitsabläufe vereinfacht. Die Möglichkeit, auch auf den webbasierten Eingabemasken zu arbeiten, ist sehr anwenderfreundlich und einfach.

Wie hat Ihr Team auf die Änderung reagiert, wie ist die Akzeptanz?

Aus der Sicht des Anwenders ist das neue System immer «schlechter» als das alte. Um diesem Umstand Rechnung zu tragen, haben wir bereits in der Evaluationsphase ein paar Top-Anwender in unserem Team mit Amadeus vertraut gemacht. Diese haben nach kürzester Zeit die Rückmeldung gegeben, dass Amadeus anwenderfreundlicher sei als unser altes System. Dies gab uns die Zuversicht, dass ein Wechsel auch im ganzen Team gut akzeptiert sein wird, was dann auch der Fall war. Durch die problemlose Migration und die vorgängige intensive Schulung aller Mitarbeiter wurde Amadeus sehr schnell und bestens akzeptiert.

Welche Anforderungen stellen Sie ganz generell an Ihr GDS?

Das GDS muss in erster Linie anwenderfreundlich und aktuell sein, so dass wir unseren Kunden schnell die richtigen Auskünfte geben können. Wir sind auch überzeugt, dass die Zukunft der GDS nur webbasiert sein kann. Dies ermöglicht auch die problemlosere Anbindung an andere Systeme, so dass die internen Arbeitsabläufe verbessert werden können. Wichtig wäre auch eine hohe Verbreitung bei unseren Kunden, sprich den Reisebüros. Je mehr unsere Reisebürokunden auf dem gleichen System arbeiten, desto einfacher ist die Kommunikation für uns. Schlussendlich muss natürlich auch der Preis stimmen.



Thomas Meier
Vorsitzender der Geschäftsleitung,
Kontiki-Saga Reisen AG

Amadeus sichert Reisebüros den Zugang zu Airline-Inventories

Amadeus hat für Reisebüros die Weichen für einen noch sichereren Zugang zu Airline-Inventories gestellt: In der unwahrscheinlichen Situation, dass eine Airline ihr Angebot nicht mehr über Amadeus verfügbar machen wird, können Amadeus-Kunden durch ein Abkommen mit Sabre Holdings trotzdem diese Flüge buchen. Amadeus bietet das gleiche «Back-up» für Sabre.

Ziel des Abkommens ist es, Reisebüros einen kontinuierlichen, umfassenden und nahtlosen Zugang zu Airline-Inventories zu garantieren und mögliche Störungen im Ablauf zu vermeiden. Dadurch erhalten Reisende über Amadeus-Reisebüros einen noch zuverlässigeren Zugang zu verfügbaren Reise-Angeboten.

Amadeus sucht kontinuierlich Wege, um die Leistungen und Vorteile für die Reisebüro-Kunden zu steigern. Das neue Abkommen ist Teil dieses Bestrebens.

Amadeus positioniert sich neu

Amadeus positioniert sich als Technologie-Partner mit einem klaren Namenskonzept.

Seit über zwei Jahrzehnten gehört Amadeus zu den weltweit führenden Reisevertriebssystemen. Doch inzwischen bietet Amadeus weit mehr als das: Führende Reisebüros arbeiten mit verzahnten Front- und Mid-Office-Systemen. Fluggesellschaften wie British Airways, Qantas und Finnair nutzen die Amadeus-Technologie für integriertes Reservierungs-, Departure-Control- und Inventory-Management. Selbst die Online-Präsenz von Fluggesellschaften und Reiseanbietern wie Air France, Iberia und Qantas wird von Amadeus bereitgestellt. Unternehmen wie Daimler-Chrysler und Oracle Travel Management setzen Lösungen von Amadeus ein. Damit unterstützt Amadeus das Wachstum und den Erfolg seiner Kunden in der Reisebranche weltweit.

Viele dieser Angebote werden vom Hauptsitz vertrieben, und viele dieser Grosskunden auch von dort aus betreut. Die Kernkompetenz von Amadeus und insbesondere Amadeus Schweiz bleibt jedoch das GDS-Geschäft, hinzu kommt der wachsende Bereich e-Travel Management.

Neupositionierung der Marke Amadeus

Zur besseren Darstellung der Angebotsvielfalt von Amadeus sind nun alle Lösungen unter der Marke Amadeus vereint. Deutlich wird das auch durch ein neues Logo und den Zusatz (Claim) «Your technology partner». So bringt Amadeus zum Ausdruck, dass sich das Unternehmen den technologischen Anforderungen seiner Kunden in allen Bereichen widmet.

Neue Produktennamen

Auch die Produktennamen wurden in diesen Prozess mit einbezogen: sie beschreiben nun klar die Funktion und Anwendung des Produktes.

Die wichtigsten Änderungen:

Alte Bezeichnung	Neue Bezeichnung
Vista	Amadeus Selling Platform
e-Travel Aergo	Amadeus e-Travel Management
SAP Travel management	SAP Travel Management powered by Amadeus
A.I.R.	Amadeus Interface Record

Extranet: Redesign, neu im Smart Tab



Maske «Extranet»

Seit letztem Dezember steht unseren Kunden mit dem Extranet die neue Kundenplattform zur Verfügung. Die Zahlen sprechen für sich: Seit Dezember 2005 hatten wir über 600 Besucher. Im Rahmen unseres neuen globalen Erscheinungsbildes haben wir nun auch das Design angepasst.

Neu steht unseren Kunden ein Smart Tab in der Amadeus Selling Platform (Vista) zur Verfügung, um einfach und schnell ins Extranet zu gelangen. Es sind keine Bookmarks mehr nötig, und es muss kein Browserfenster geöffnet werden. Ein Klick aus der Amadeus Selling Platform-Oberfläche reicht, und die Login-Seite erscheint, um personalisierte Informationen wie Buchungsstand oder Vertrag abzurufen, oder Cheat Sheets herunterzuladen. Die Login-Informationen haben wir letzten Dezember all unseren Kontaktpersonen per Post zugestellt.

extranet.amadeusschweiz.com

Eine Vorankündigung: Auch unsere Internet-Seite wird Ihnen ab Mai im neuen Erscheinungsbild zur Verfügung stehen!

www.ch.amadeus.com

User-Tips

BAR – «Best Available Rate»-Garantie für Amadeus-Hotels

Finden Sie für Ihre Kunden schnell und zuverlässig den niedrigsten öffentlich zugänglichen Preis. Das Konzept der «Ratenparität», das von vielen Hotelketten seit einiger Zeit betrieben wird, ist nun auch in Amadeus-Hotels abgebildet. Ratenparität bedeutet, dass ein Hotel die gleiche Rate und Verfügbarkeit über alle seine Vertriebskanäle anbietet.

Ein Hotel, das in Amadeus eine «Best Available Rate (BAR)»-Garantie abgibt, wird auf dem Multi Property Hotel Availability Display besonders gekennzeichnet. Das Angebot steht jedoch vorerst nur in der Command Page der Amadeus Selling Platform (Vista) zur Verfügung.

Mittlerweile nehmen schon über 40 Hotelketten an diesem Programm teil. Instruktionen finden Sie im Extranet sowie im Amadeus-System mit den Eingaben: **HE HA.190** und **GGHTLSPEC.840**

Gleichzeitig mit der Sicherung der Best Available Rate bieten Hotelbuchungen über Amadeus flexiblere Stornierungsbedingungen als Buchungen über Hotel-Websites, Online-Reisebüros oder Hotel-Grosshändler. Bei Amadeus können 76 Prozent der verfügbaren Zimmer bis 24 Stunden vorher ohne Gebühren storniert werden. Im Vergleich dazu ist dies nur bei 52 Prozent der Hotel-Websites, bei 40 Prozent der Online-Reisebüros und nur bei 20 Prozent der Online-Grosshändler möglich. Die Möglichkeit, kurzfristig die Reservierung zu stornieren, ist auch entscheidend für die Kosten bei Geschäftsreisen, bei denen sich Pläne oft in letzter Minute ändern.



Maske «BAR - Best Available Rate-Garantie für Amadeus-Hotels»

APIS – Advanced Passenger Information System – SSR Elemente

Die Verarbeitung der drei APIS SSRs wurde bisher nicht von allen Airlines unterstützt und wird daher von Amadeus auf bilateraler Basis implementiert. Laut Entscheidung der IATA müssen alle Airlines ab 1. April 2006 die drei APIS SSRs verarbeiten können. Deshalb richtet Amadeus diese ab 1. April für alle Airlines ein.

Die aktualisierte Dokumentation finden Sie auf der «Tips and Tricks»-Seite unseres Extranets.

CREDIT CARD CONCEALMENT – Neue Sicherheitsfunktion für Kreditkarten

Ab 31. März 2006 steht Ihnen eine neue Sicherheitsfunktion im Amadeus-System zur Verfügung: Die Verschlüsselung von Kreditkartennummern «Credit Card Concealment».

Damit macht Amadeus die Nutzung von Kreditkarten jetzt noch sicherer – für Sie und Ihre Kunden.

Detaillierte Informationen und Anleitungen finden Sie auf der «News»-Seite unseres Extranets.

Trainings Update

Kursdaten Zürich:	
26.-28. April 2006	Umsteigerkurs
09.-12. Mai 2006	Amadeus Starter
20.-22. Juni 2006	Umsteigerkurs
23. Juni 2006	Ticketing
28. Juni 2006	Advanced Fares & Ticketing

Anmeldung im Extranet: extranet.amadeusschweiz.com
oder per E-Mail: support@ch.amadeus.net

Amadeus intern

Neuer Helpdesk Executive bei Amadeus Schweiz

Seit 3. April 2006 vervollständigt Philippe Magnani das Helpdesk-Team von Amadeus Schweiz.

Philippe Magnani war zuletzt bei Stohler Tours in Zürich als Reiseberater tätig und verfügt über langjährige Erfahrung in der Tourismusbranche.

Wir freuen uns auf unseren neuen Kollegen und wünschen ihm einen guten Start!



Philippe Magnani
Helpdesk Executive, Amadeus Schweiz

Events

Workshop für Amadeus User

Nach dem letztjährigen Erfolg bieten wir auch dieses Jahr wieder einen Workshop an. Tipps und Tricks, Neuigkeiten und Erfahrungsaustausch stehen auf dem Programm, abgerundet mit einem Apéro.

Zürich: 18. Mai 2006 16.00 – 20.00 Uhr

Genf: 23. Mai 2006 16.00 – 20.00 Uhr

Der Workshop findet in unseren Büroräumlichkeiten in Zürich und Genf statt. Weitere Informationen und Details folgen.

Wussten Sie schon, dass ...

- ... Sie bei Amadeus Schweiz inzwischen für 46 Airlines E-Tickets ausstellen können? Das sind nach wie vor die meisten Carriers unter allen GDS. Es sind:
AA, AB, AC, AF, AT, AY, AZ, BA, BD, CO, CX, C9, DL, EI, EK, FI, HP, HR, IB, JM, KE, KL, LA, LG, LH, LO, LT, LX, NH, NI, NM, OK, OS, PG, QF, RG, SA, SK, SN, SQ, TP, UA, UP, US, VG, VH
- ... dass 9 von 10 Low Cost Airlines, welche die Schweiz anfliegen, bei Amadeus buchbar sind? Das sind:
Air Berlin, Darwin Airline, FlyBaboo, Fly Be, Germanwings, Helvetic Airways, Niki, Sky Europe, Virgin Express
Die 10. Airline, Easy Jet, kann als Schedule-Display angezeigt werden und ist im Amadeus Fare Wizard buchbar.
- ... dass 16 der Top-30-Airlines im Schweizer Linien-Verkehr Amadeus System User sind?
- ... dass Amadeus Selling Platform (Vista) weltweit von 200'000 Verkaufsstellen benutzt wird?

Impressum:
Amadeus Marketing (Schweiz) AG
Conny Fuchs
Marketing
Pfungstweidstrasse 60
CH - 8005 Zürich
cfuchs@ch.amadeus.net
Tel. ++41 (0)44 217 9797
Fax ++41 (0)44 217 9799