



Uniglobe Travel Schiphol maart 2023

## NDC: Waar staan we?

*New Distribution Capability (NDC) is een data-uitwisselingsformaat, dat is ontwikkeld door luchtvaartmaatschappijen om de manier waarop hun reisproducten worden gedistribueerd te moderniseren. Deze nieuwe technologie maakt overdracht van verrijkte informatie mogelijk, teneinde het serviceaanbod ook voor Uniglobe klanten te verbeteren. Zo zal het boeken van extra reisproducten eenvoudiger worden en de distributie van op maat gemaakte (gepersonaliseerde) reisaanbiedingen ondersteunen. Uniglobe heeft toegang tot NDC tarieven van de belangrijkste luchtvaartmaatschappijen.*

NDC is een initiatief dat ruim 11 jaar geleden door IATA is aangekondigd. Anno 2023 zijn de luchtvaartmaatschappijen nog niet klaar met de ontwikkeling hiervan. Dit zegt iets over de complexiteit van deze technologie.

Steeds meer luchtvaartmaatschappijen bieden NDC-tarieven aan. Helaas ontbreekt standaardisatie en bepaalt iedere luchtvaartmaatschappij zo'n beetje zelf wat via NDC wordt aangeboden en doorgegeven.

Het aanbod en de kwaliteit van NDC wisselt daardoor sterk. NDC is nu goed te gebruiken voor eenvoudige boekingen van A naar B en heen en terug met dezelfde luchtvaartmaatschappij.

Qua basisfuncties moet je denken aan zoeken, boeken en direct betalen, en daarna ..... vooral niet meer wijzigen. Echter Uniglobe weet uit ervaring dat 8 van de 10 zakelijke reizen voor of na vertrek wijzigt.

Tijd om te kijken waar we nu staan en om de gevolgen van de komst van NDC op een rij te zetten.

Allereerst willen we uitspreken dat Uniglobe positief is over de komst van NDC. Naar de toekomst zien we nadrukkelijk positieve ontwikkelingen met meer gepersonaliseerd productaanbod voor de reiziger. We hebben het daarom niet over voor- en nadelen. NDC staat nog in de kinderschoenen, maar is tegelijkertijd niet meer weg te denken. De ontwikkelingen en verbeteringen zetten zich in een rap tempo door.

*We zetten een paar praktische punten voor je op een rij.*

## NDC: Enkele praktische punten op een rij

NDC kent meer dan voorheen\* een grotere **variatie aan tarieven** die zich continu aanpassen aan vraag en aanbod. We noemen dit continu pricing. De ticketprijzen kunnen hierdoor per doorlopend wijzigen. Ze bewegen omhoog of omlaag.

*\* Voorheen werd de voorraad van vliegtuigstoelen en tarieven wereldwijd exclusief gedistribueerd via 3 grote distributiesystemen. Tussen deze systemen gold wettelijk een gelijkspelveld van tarieven en stoelbeschikbaarheid. Dit was overzichtelijk. Voor de luchtvaartmaatschappijen was deze vorm van distributie weliswaar robuust maar ook relatief duur en niet flexibel.*

**Bundels:** de ticketprijs kan worden uitgebreid met o.a. (extra) bagage, speciale stoelen, lounge toegang, priority boarding, gratis wifi aan boord. De inhoud en samenstelling van zo'n pakket of bundel kan wijzigen. Naar verluidt levert deze extra verkoop en meer inkomsten op voor de luchtvaartmaatschappij.

Travel  
Well



Bij gebruik van de Frequent Flyer Card, kan de luchtvaartmaatschappij **gericht aanbiedingen doen** naar de reiziger op basis van historische gegevens. Zij herkennen de klant op basis van zijn/haar frequent flyer nummer, status en reisgedrag.

Het gelijke speelveld waarbij ticketprijzen in alle distributiekanaalen gelijk waren is met de komst van NDC nagenoeg verdwenen. NDC ticketprijzen kunnen per distributiekanaal (website luchtvaartmaatschappij of reisagent) verschillen. We noemen dit **contentdifferentiatie**. Dit heeft praktisch tot gevolg dat de transparantie afneemt. Het wordt lastiger voor reizigers om te zoeken en te vergelijken. Dit geldt overigens niet alleen voor tarieven maar ook voor de tariefvoorwaarden. Overigens neemt Uniglobe dit zoekwerk graag uit handen.

Er is tussen luchtvaartmaatschappijen geen overeenstemming over een gelijkwaardig **ontwikkeltempo** voor NDC. Dat betekent dat er grote onderlinge verschillen zijn tussen luchtvaartmaatschappijen. Gelukkig weten wij wat er speelt en hebben wij het overzicht om je goed te adviseren.

Binnen NDC zijn er **nog nauwelijks 'interline'** afspraken met andere luchtvaartmaatschappijen. Dat betekent dat NDC tickets niet combineer- of uitwisselbaar zijn met andere luchtvaartmaatschappijen. Voorbeeld KLM/Air France met Delta Airlines combineren in NDC is nu nog niet mogelijk. Dit geldt ook voor de combinatie Lufthansa en United Airlines. Deze situatie kan leiden tot extra reiskosten vanwege de aankoop van aparte one-way tickets of dit kan problemen opleveren bij wijzigingen van de terugreis naar een andere maatschappij in het buitenland.

Het **vasthouden van tarieven/offertes** (opties) voor meerdere dagen is nog beperkt mogelijk, waardoor de flexibiliteit afneemt. Dit kan gevolgen hebben als er in het bedrijf nog toestemming moet worden gevraagd voor je vluchtboeking. Uiteraard houden wij de optie mogelijkheden scherp voor je in de gaten.

Luchtvaartmaatschappijen komen meer te weten over je **voorkeuren en je reisgedrag**. Mogelijk benaderen ze passagiers direct voor commerciële doeleinden.

## NDC: Conclusie

Voor de zakelijke reiziger die heen en terug met dezelfde luchtvaartmaatschappij vliegt én niet wijzigt biedt NDC mogelijk een prijsvoordeel. Tegelijkertijd is NDC nog niet de heilige graal. Wat via NDC wordt aangeboden kan verschillen per luchtvaartmaatschappij. Met als gevolg dat de flexibiliteit, transparantie, het zoeken en vergelijken tussen verschillende luchtvaartmaatschappijen afneemt. Op de hoogte blijven van de complexiteiten rondom NDC is ook voor Uniglobe uitdagend en kost extra werk en tijd. Dit blijven we echter doen om onze klanten optimaal te kunnen ontzorgen.

Travel  
Well