



# Mit SAP erobern Airlines neue Horizonte

## SAP® Hybris® Commerce Travel Accelerator erlangt den IATA-Status NDC Level 3

Walldorf, 20. September 2017 – [SAP SE](#) (NYSE: SAP) präsentiert eine neue Version seines Travel Accelerators für [SAP® Hybris® Commerce](#), mit der Airlines den digitalen Anforderungen ihrer Kunden noch besser gerecht werden können. Die speziell für die Touristikbranche entwickelte Omnichannel-Commerce-Lösung ermöglicht eine konsistente Preis- und Promotionpolitik auf allen Absatzkanälen, ob Web, Mobile, Kiosk, Schalter, On-board/In-flight, Kundencenter oder Vertrieb. Damit empfiehlt sie sich als Schlüssel zu einer rundum zeitgemäßen Kundenerfahrung.

Bereits heute verlassen sich namhafte Vertreter des Reisesektors wie TUI Poland, China Express Airlines und P&O Ferries auf die Travel-spezifischen Lösungen von SAP Hybris.

Das neue Lösungsangebot erfüllt alle Anforderungen der Branche an moderne Handelsabläufe und unterstützt hierfür den NDC-Standard (New Distribution Capability) der International Air Transport Association IATA. Modernste, für die Retail-Industrie relevante Features wie beispielsweise personalisierte Angebote ermöglichen eine durchgängige Kundenerfahrung über alle digitalen und physischen Kontaktpunkte hinweg.

Mit der neuen Commerce-Lösung können die Airlines genau festlegen, welchem Kunden sie welche Produkte zu welchem Preis anbieten wollen, wobei Kriterien wie momentane Aktivität, Buchungshistorie, Status des Treueprogramms und Absatzkanal zugrunde gelegt werden. Produkte, Preise, Zusatzleistungen wie die Zubuchbarkeit von mehr Beinfreiheit sowie Partnerangebote werden kundenspezifisch in einem zentralen Katalog gespeichert. Anhand der hinterlegten Informationen lassen sich dann maßgeschneiderte Merchandising- und Kostenvarianten erstellen.

Mit der neuen Version des Travel Accelerators können Airlines:

- modernste Handelfunktionen auf standardmäßigen Reservierungssystemen zur Verfügung stellen,
- mit einer interaktiven Storefront-Anwendung und kontextbasiertem Content Management mehr Website-Besucher zu lukrativen Kunden machen,
- Produktpakete und Werbeangebote für verschiedene Kundensegmente und Absatzkanäle zusammenstellen,
- Direktbuchungsinitiativen unter Einbindung von Reisebüros und B2B-Partnern realisieren und dabei den IATA NDC-Standard nutzen,
- ATPCO-Tarife mit dynamischen Ticketpreisen und Zusatzleistungen kombinieren, die direkt in SAP Hybris Commerce verwaltet werden,
- Flüge und Unterkünfte zu dynamisch erstellten Komplettpaketen verknüpfen.

„Im Zuge der digitalen Revolution recherchieren und buchen die Kunden ihre Reisen heute völlig anders als noch vor wenigen Jahren“, beobachtet **Matthias Goehler, Senior Vice President und Head of Industry Solutions von SAP Hybris\***. „In einer Zeit, in der die Buchungswege nicht mehr linear verlaufen und ein Retail-orientierter Vertrieb angesagt ist, kommen Fluggesellschaften, die ihr Geschäft mit dem indirekten Ticketverkauf machen, ziemlich schnell ins Trudeln. Der Travel Accelerator für SAP Hybris Commerce ist nicht nur mit dem NDC-Standard der IATA konform; mit seinen innovativen Retailing- und Merchandising-Funktionen entspricht er auch modernen Geschäftsgepflogenheiten und unterstützt so den Flug in eine erfolgreiche Zukunft.“

Hinter dem Kürzel NDC verbirgt sich ein von der IATA eingeführtes und von der Reisebranche unterstütztes Programm, das auf die Entwicklung und Einführung eines neuen, XML-basierten Standards für die Datenübertragung abzielt. Mit dem NDC-Standard können Fluggesellschaften die Lücke zwischen dem Angebot auf ihren Websites und den Offerten schließen, die Reiseagenturen über ihre eigenen Systeme machen. Damit lassen sich sämtliche Airline-Angebote über den Agenturkanal abrufen; gleichzeitig können auf Wunsch des Kunden auch individuelle Zusatzleistungen wie ein Sitzplatz mit mehr Beinfreiheit oder exklusive Mahlzeiten hinzugebucht werden.

„Der NDC-Standard verändert die Art und Weise, wie Flugtickets im Reisebüro verkauft werden, indem er die Trennwände zwischen den verschiedenen Absatzkanälen einreiht“, erläutert **Yanik Hoyle, Director des New Distribution Capability Program bei der IATA**. „Das neueste Commerce-Release für die Reisebranche ist voll mit der Schema-Version 16.2 kompatibel und gehört damit zu den NDC-Produkten, die Airlines bei der Bereitstellung einer optimalen Kundenerfahrung effizient unterstützen.“

Ausführliche Informationen zum Travel Accelerator für SAP Hybris Commerce und seinen Vorteilen für die Reisebranche finden Sie auf der SAP Hybris [Website](#).

## Informationen zu SAP Hybris

SAP Hybris ermöglicht echte Kundenbeziehungen: Mit den Omnichannel- und Commerce-Lösungen von SAP Hybris können Unternehmen ein kontextbasiertes Kundenverständnis in Echtzeit sowie eine eindrucksvolle und relevante Customer Experience aufbauen. Die Lösungen ermöglichen es, Produkte, Services und digitale Inhalte über alle Touchpoints, Kanäle und Endgeräte zu vertreiben. Mittels eines optimalen Kundendatenmanagements, kontextbasierter Marketing-Instrumente und einheitlicher Commerce-Prozesse, haben die SAP Hybris Lösungen bereits weltweite Marktführern dabei geholfen, ihre Kundenbeziehung zu stärken und auszubauen.

Die SAP Hybris Software für Customer Engagement und Commerce gibt Unternehmen das Fundament, die Rahmenbedingungen sowie Business-Tools, um einen ganzheitlichen Blick auf den Kunden über alle Kanäle hinweg zu erhalten, die Kundenbeziehung zu vereinfachen und komplexe Herausforderungen zu meistern. Weitere Informationen finden Sie unter [www.hybris.com](http://www.hybris.com).

\*SAP Hybris ist seit Januar 2016 ein Markenname, um die SAP Lösungen für Customer Engagement und Commerce sowie die Angebote, Mitarbeiter und Geschäfte des akquirierten Unternehmens hybris AG zu repräsentieren. SAP Hybris ist der Rechtsträger, bis die Integration innerhalb der SAP abgeschlossen ist.

## Informationen zu SAP

Als Marktführer für Unternehmenssoftware unterstützt die SAP SE Firmen jeder Größe und Branche, ihr Geschäft profitabel zu betreiben, sich kontinuierlich anzupassen und nachhaltig zu wachsen. Vom Back Office bis zur Vorstandsetage, vom Warenlager bis ins Regal, vom Desktop bis hin zum mobilen Endgerät – SAP versetzt Menschen und Organisationen in die Lage, effizienter zusammenzuarbeiten und Geschäftsinformationen effektiver zu

nutzen als die Konkurrenz. Über 355.000 Kunden aus der privaten Wirtschaft und der öffentlichen Verwaltung setzen auf SAP-Anwendungen und Dienstleistungen, um ihre Ziele besser zu erreichen. Weitere Informationen unter [www.sap.de](http://www.sap.de).

# # #

Sämtliche in diesem Dokument enthaltenen Aussagen, die keine vergangenheitsbezogenen Tatsachen darstellen, sind vorausschauende Aussagen wie im US-amerikanischen „Private Securities Litigation ReformAct“ von 1995 festgelegt. Wörter wie „vorhersagen“, „glauben“, „schätzen“, „erwarten“, „voraussagen“, „beabsichtigen“, „planen“, „davon ausgehen“, „können“, „sollten“, „werden“ sowie ähnliche Begriffe in Bezug auf SAP sollen solche vorausschauenden Aussagen kennzeichnen. SAP übernimmt keine Verpflichtung gegenüber der Öffentlichkeit, vorausschauende Aussagen zu aktualisieren oder zu korrigieren. Sämtliche vorausschauenden Aussagen unterliegen unterschiedlichen Risiken und Unsicherheiten, durch die die tatsächlichen Ergebnisse wesentlich von den Erwartungen abweichen können. Auf die Faktoren, die das zukünftige finanzielle Abschneiden von SAP beeinflussen könnten, wird ausführlicher in den bei der US-amerikanischen „Securities and Exchange Commission“ (SEC) hinterlegten Unterlagen eingegangen, unter anderem im letzten Jahresbericht Form 20-F. Die vorausschauenden Aussagen geben die Sicht zu dem Zeitpunkt wieder, zu dem sie getätigten wurden. Dem Leser wird empfohlen, diesen Aussagen kein unangemessenes hohes Vertrauen zu schenken.

©2017 SAP SE Alle Rechte vorbehalten.

SAP und andere in diesem Dokument erwähnte Produkte und Dienstleistungen von SAP sowie die dazugehörigen Logos sind Marken oder eingetragene Marken der SAP SE in Deutschland und anderen Ländern. Zusätzliche Informationen zur Marke und Vermerke finden Sie auf der Seite <http://global.sap.com/corporate-de/legal/copyright/index.epx>.

## Hinweis an die Redaktionen

Für Pressefotos und Fernsehmateriale in hoher Auflösung besuchen Sie bitte unsere Plattform [www.sap.com/photos](http://www.sap.com/photos). Dort finden Sie aktuelles sendefähiges TV-Footage-Material sowie Bilder zu Themen rund um SAP zum direkten Download. Videos zu SAP-Themen aus der ganzen Welt finden Sie unter [www.sap-tv.com](http://www.sap-tv.com). Sie können die Filme von dieser Seite auch in Ihren eigenen Publikationen und Webseiten einbinden.

## Ansprechpartner für die Presse:

eloquenza pr gmbh, Ina Rohe, +49 89 2420380, [saphybris@eloquenza.de](mailto:saphybris@eloquenza.de), CET

Michael Baxter, SAP, +49 151 1719 6185, [m.baxter@sap.com](mailto:m.baxter@sap.com), CET

[Pressebereich im SAP News Center](#); [press@sap.com](mailto:press@sap.com)