

# Provisionen aus Malaysia

Hsu und Sabre wollen weltweiten Abrechnungsstandard einführen



Foto: stock.xchng

**Griff auf den Provisions-Dollar: Moneydirect soll weltweit Gelder**  
**ein – auch Reisebüro-Provisionen von ausländischen Hotels.**

Ungewöhnlich schnell kam es in Brüssel: Im August hatten Hsu und Sabre die Gründung einer Gemeinschaftsunternehmensform schon einen Monat später in der europäischen Wettbewerbskommission zur Genehmigung. Die beiden Unternehmen dürfen also künftig in Europa – nicht in ihrem Kerngeschäft der Reisebuchungssysteme, wohl auch im neuen Bereich, von dem sie derzeit eine weltweite Resonanz erfahren. Die Zahlungsverarbeitung in der Branche. Ein gemeinsames Unternehmen namens Moneydirect ist jetzt in Irland aufgebaut und soll das anvisierte Zukunftsgebiet in die Hand nehmen.

„Amadeus sind in vielen Ländern ein Widersacher“, betont Sabre-Chef Greg Webb. „Dennoch ist es für Unternehmen die Chance, die Branche mit Moneydirect

einigen Standard zu bieten, wo es bisher keinen gab.“ Die Zahlungsplattform soll weltweit die Abrechnung zwischen Reisebüros und Reiseanbietern auf der einen und Leistungsträgern auf der anderen Seite bieten. Ausgenommen davon ist das Fluggeschäft, für das es mit dem Billing Settlement Plan (BSP) der IATA längst einen solchen Standard gibt.

**Ein BSP für alles, was nicht fliegt**  
 Ähnliches schwebt Amadeus und Sabre für alle anderen Reiseleistungen wie Hotels, Schiffsreisen, Mietwagen oder Bahnfahrten vor. „Ein BSP für alles, was nicht fliegt“, nennt Holger Taubmann, Chef von Amadeus Germany, das Projekt.

Reine Zukunftsmusik ist Moneydirect nicht: Seit 1991 gibt es eine Zahlungslösung dieses Namens in Australien, die mittlerweile auf Neuseeland und

die Philippinen ausgeweitet wurde und von rund 5.000 Agenturen genutzt wird. Die Amadeus-Tochter aus Downunder dient nun als Grundlage für die globale Plattform. Die Möglichkeiten sollen vielfältig sein: Voraus- und Anzahlungen, Verrechnungen, Inkasso und Provisionen können künftig länder- und währungsübergreifend abgewickelt werden, und zwar für Buchungen aus allen Kanälen, auch unabhängig vom GDS.

### Hotels ohne Risiko direkt buchen

Voraussetzung dafür ist, dass sowohl die Agentur als auch der Leistungsträger Mitglied bei Moneydirect sind. Wie hoch die Gebühr dafür ausfallen wird und welche Auflagen das jeweilige Unternehmen erfüllen muss, steht bisher nicht fest. „Die Regularien werden jetzt für jeden Markt erarbeitet“, erklärt Taubmann, hofft aber auf nicht zu hohe Hürden. „Wenn man eine Marktlösung schaffen will, muss man möglichst viele Marktteilnehmer erreichen.“

Der praktische Nutzen für Reisebüros dürfte zunächst vor allem bei der Direktbuchung von ausländischen Hotels liegen. Hier kostet es bisher oft Mühe und Zeit, bis die fällige Provision gezahlt wird. Alle anderen Reiseprodukte werden in Deutschland in der überwiegenden Mehrheit der Fälle bei Veranstalter und Brokern gebucht. Doch wer weiß: Im Rahmen eines zukünftigen Händlerstatus könnte die Moneydirect-Plattform den Reisebüros vielleicht die Möglichkeit eröffnen, Mietwagen in Brasilien oder Hotels in Malaysia für ihre Kunden direkt zu buchen.

■ KLAUS PRANGER

## Midoffice: Midoffice auch für Amadeus-Kunden

(SAP). Reisebüros, die Amadeus-Buchungssystem nutzen, können jetzt das Midoffice von Sabre nutzen. Möglich wird die Übertragung von Daten über eine neue Schnittstelle zwischen den beiden Systemen. Sabre hofft, dadurch zahlreiche Kunden des GDS-Marktführers zum Midoffice zu gewinnen. In Europa biete man mit einem Midoffice ein Customer Relationship Management und einem Management System erheblich mehr als die Konkurrenz, meint

aber jetzt mehr Flexibilität“, ergänzt Hsu. Schließlich hätten viele Ketten- und Franchise-Büros nicht die freie Wahl beim Buchungssystem, dürften aber das Midoffice-Produkt selbst auswählen.

Bisher arbeiten in Deutschland rund 1.200 Kunden mit dem Sabre-Midoffice. Es kostet ab 99 Euro monatlich, Amadeus-Kunden müssen weitere 20 Euro für die Nutzung der Schnittstelle zahlen.



„Amadeus-Kunden müssen jetzt nicht mehr auf

## Nachrichten

### Alltours

Am 30. September läuft die Anmeldefrist für den Alltours-Profibonus aus. Die Anmeldung ist auch dann nötig, wenn man bereits in diesem Jahr Profipartner war. Infos unter [www.alltours.info](http://www.alltours.info), Rubrik Provisionen.

### RSG-Qualitätssiegel

Die Reisebüro-Allianz RSG hat für die Büros der Kooperationen Tourcontact, Prima Urlaub, Protours/RCE und Reising ein Qualitätssiegel aufgelegt. Um das Zertifikat zu erhalten, müssen die Büros 80 Prozent der selbst entwickelten Qualitätsstandards erfüllen.

### Reisebüro-Buchhaltung

Mit dem so genannten Web-Invoice bietet Travel Agency Accounting (TAA) eine integrierte Lösung für die Bearbeitung von Buchhaltungsbelegen an. Damit können Belegfluss, Zahlungsverkehr und buchhalterischer Status ab sofort in einem Vorgang erledigt werden.

### Studiosus

Zwischen Dezember 2007 und Juli 2008 erscheinen wieder vier Hefte für die neue Fernschulungsrunde von Studiosus. In jeder Ausgabe wird ein Länderschwerpunkt gesetzt sowie eine Marke oder Produktlinie des Veranstalters vorgestellt. Teilnehmern winkt eine von insgesamt 20 Reisen. Anmeldungen unter [www.studiosus-verkaufsfoerderung.de](http://www.studiosus-verkaufsfoerderung.de).

### Carlson Wagonlit Travel

Die Geschäftsreisekette hat mit dem Program Management Center einen neuen Service für Travel Manager freigeschaltet. Sie können damit Firmenreiseprogramme vereinfachen, optimieren und Prioritäten setzen.

### BCD Travel

Mit der Mehrheitsbeteiligung am australischen Anbieter International Express setzt BCD Travel seine Investitionen in strategische Märkte fort. Die Australier besitzen Büros in Brisbane, Melbourne und Sydney.

### Aus- und Weiterbildung