

Sabre verbindet Hotels und Reiseveranstalter über die SynXis Enterprise Plattform

SOUTHLAKE, Texas und LONDON, Großbritannien – 26. Juni 2018 – Sabre Corporation (NASDAQ: SABR), führender Technologiedienstleister der weltweiten Reise- und Tourismusbranche, stellte heute den SynXis Tour Manager vor – ein Produkt, mit dem Hotels den Vertrieb an Reiseveranstalter und Incoming-Agenturen steuern können. Mit der SynXis Enterprise Plattform können Hoteliers ihren Vertrieb automatisieren und diesen Kanal besser in ihre Vertriebsstrategie integrieren.

Der Vertrieb über Reiseveranstalter ist vor allem für Hotels in Europa, Afrika und dem Mittleren Osten sowie in Lateinamerika sehr wichtig. Daten aus dem Reservierungssystem SynXis Central Reservations zeigen, dass einige Häuser über 20 Prozent ihres Umsatzes über Reiseveranstalter erzielen. In vielen Fällen ist die Steuerung dieses Vertriebskanals manuell, zeitaufwändig und kostenintensiv. Preise sind durch Verträge oft auf ein ganzes Jahr fixiert und können nicht verändert werden, wodurch das Hotel kaum flexibel auf veränderte Marktgegebenheiten oder höhere Nachfrage reagieren kann. Zudem werden zahlreiche Pauschalangebote inzwischen dynamisch erstellt, wofür mehr Flexibilität in der Preisgestaltung benötigt wird.

Mit dem SynXis Tour Manager können Hoteliers den Vertrieb an Reiseveranstalter zentral managen und automatisch Preise, Verfügbarkeit und Reservierungsinformationen bereitstellen. Reiseveranstalter können in Echtzeit auf neuen Hotelcontent zugreifen und Pauschalreisen online oder über Reisebüro-Systeme erstellen.

„Die Fragmentierung des Hotelsektors schafft eine komplexe Vertriebslandschaft, die Hoteliers bei der Optimierung ihres Umsatzes vor Herausforderungen stellt“, sagte Clinton Anderson, President, Sabre Hospitality Solutions. „Der Vertrieb an Reiseveranstalter wird vielfach manuell und außerhalb der üblichen Prozesse und Systeme vorgenommen, wodurch beträchtlicher Arbeitsaufwand entsteht. Der SynXis Tour Manager ist eine gute Ergänzung zu unserer SynXis Enterprise Plattform – mit diesem Produkt können unsere Kunden ihren Gästen nun zuverlässig das richtige Angebot über den richtigen Vertriebskanal machen. Unsere Instrumente für Vertriebs- und Umsatzoptimierung tragen bei unseren Kunden zu einem besseren Hotelbetrieb und höherer Gästezufriedenheit bei.“

Mit dem SynXis Tour Manager können sich Hoteliers direkt aus der SynXis Enterprise Plattform mit allen relevanten Reiseveranstaltern verbinden und ihren Vertrieb zentral steuern. Das System ist an hunderte globale Reiseveranstalter und Incoming-Agenturen angeschlossen. Die Zusammenarbeit zwischen den Hotels und diesen Partnern kann deutlich verbessert werden, indem Zimmerraten, Verfügbarkeiten und Reservierungsbestätigungen automatisch übermittelt werden. Hoteliers können ihren Umsatz erhöhen und ihre Prozesse verbessern, indem sie von statischen auf dynamische, nachfrageorientierte Raten umsteigen, unflexible Kontingente abschaffen und auf zeitaufwändige Reservierungsbestätigungen per Fax oder Email verzichten.

Über Sabre

Sabre Corporation ist ein weltweit führender Technologieanbieter für die Reisebranche. Sabres Software-, Daten-, Mobile- und Vertriebslösungen werden von hunderten Fluggesellschaften und tausenden Hotels genutzt, um wichtige Betriebsprozesse zu steuern, darunter Passagier- und Gästereservierungen, Umsatzmanagement sowie die Verwaltung von Flügen und Crews. Sabre betreibt außerdem einen globalen Reisemarktplatz, der im Jahr mehr als 120 Milliarden Dollar umsetzt, indem er Reiseanbieter und deren Kunden verbindet. Das Unternehmen hat seinen Hauptsitz in Southlake, Texas (USA), und bedient Kunden in mehr als 160 Ländern weltweit.

Kontakt:

Peter Melcher

+49 (0)176-48637021

Heidi.castle@sabre.com