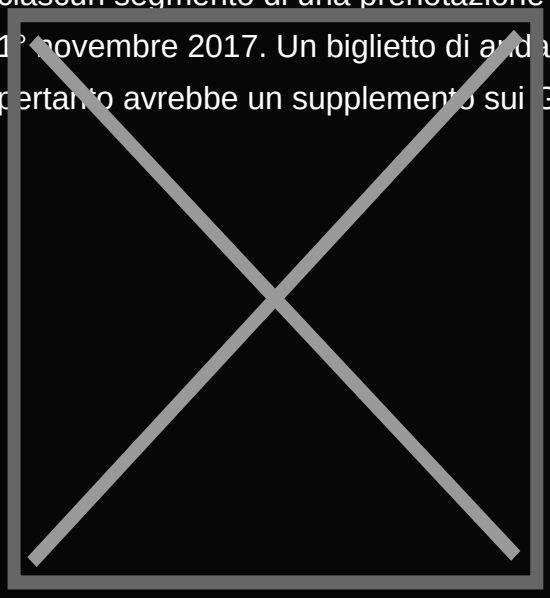
British Airways e Iberia introducono il Cost Distribution Charge sui GDS: da novembre 9,5 euro in più a tratta

International Airlines Group (IAG) introdurrà un “distribution technology charge” pari a 9,5 euro per ciascun segmento di una prenotazione aerea delle compagnie **Iberia e British Airways**, a partire dal 1° novembre 2017. Un biglietto di andata e ritorno, per esempio, contiene tipicamente due segmenti e pertanto avrebbe un supplemento sui GSD pari a 19 euro.



IAG segue l'esempio di Lufthansa che aveva introdotto lo stesso supplemento nel 2015. L'esperienza positiva del gruppo tedesco negli ultimi due anni ha evidentemente spinto altre compagnie ad imitarla.

La decisione era stata presa a maggio scorso ma non aveva riscosso molto clamore. Negli ultimi giorni si è ritornato a parlarne in seguito all'invio dei promemoria agli agenti di viaggio sulle nuove condizioni.

Il **distribution cost charge** non si applica per le prenotazioni fatte tramite sistema NDC, tipicamente tramite i siti web delle due compagnie: gli agenti di viaggio che vorranno evitare questo costo saranno quindi costretti ad effettuare la prenotazione al di fuori dei sistemi Gds.

Intanto diverse aziende del travel stanno trattando con Iag per utilizzare il canale NDC ed evitare questo supplemento. Un esempio è **Carlson Wagonlit Travel** che ha annunciato di aver siglato un

accordo pluriennale di distribuzione con **British Airways** (BA) e **Iberia Airlines** (IB). Tale accordo consente ai clienti CWT di evitare il supplemento previsto da queste compagnie aeree sulle prenotazioni create nei GDS (Global Distribution System) che aderiscono alle condizioni di IAG, società madre di BA e IB.

L'accordo, che entra in vigore anch'esso il 1° novembre 2017, si applica ai clienti CWT sia per il business travel che per il leisure.

«Questo accordo rafforza ulteriormente la nostra lunga partnership con BA e IB e mette in evidenza il nostro impegno reciproco nello sviluppo della New Distribution Capability (NDC) così da ottenere una migliore differenziazione dei prodotti - ha dichiarato **Brian Mogler**, senior vice president Global Supplier Management di CWT -. Riteniamo che siano ancora i GDS a offrire la migliore piattaforma tecnologica per consentire sia la miglior esperienza sul mercato per l’utente che efficienze operative, ma continueremo a monitorare e valutare con attenzione anche le nuove tecnologie e funzionalità».