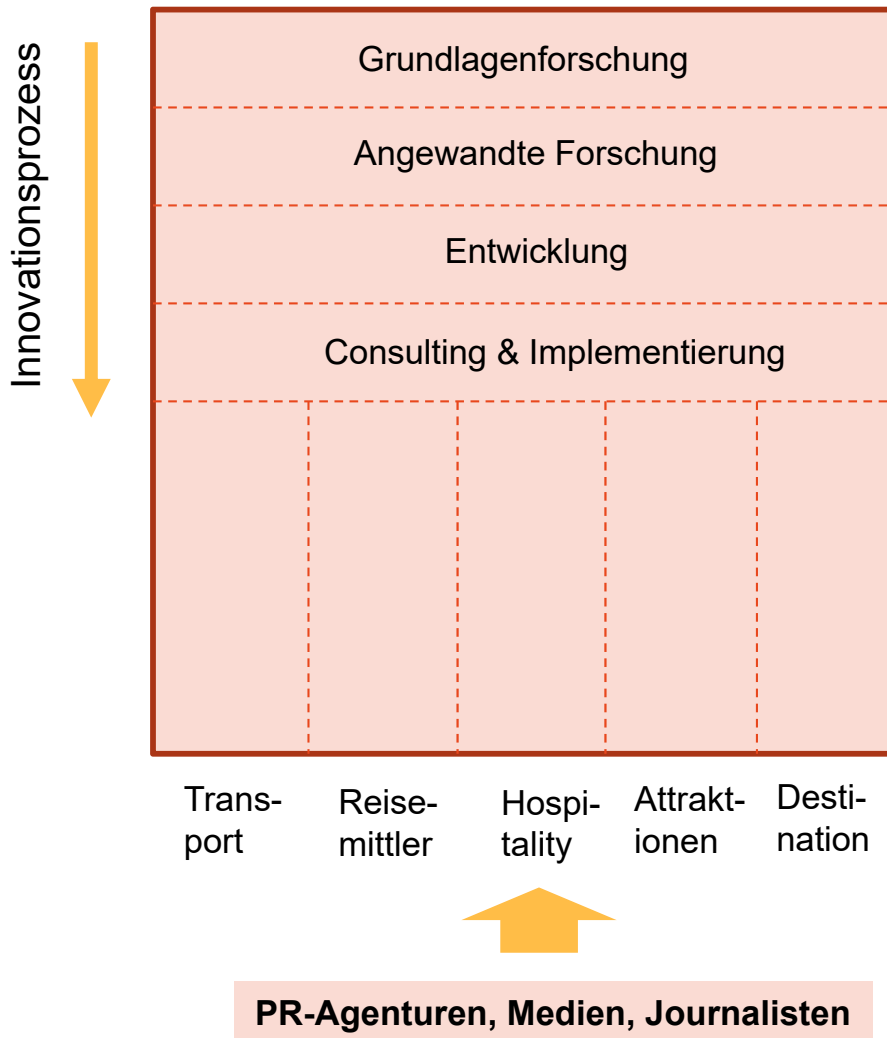


## **Arbeitskreis Blockchain TIC-A Konzept**

Wien, Juli 2019

**Der Travel Industry Club Austria ist eine Initiative zur Förderung der Forschung und Entwicklung im heimischen Tourismus. Die Mitgliederstruktur umfasst dabei alle Segmente der Branche.**



- **Transport**
  - Airbrokers & Consolidators, Fluglinien, Flughäfen, Bahn, Bus, Schiff, Mietwagen, Transfer-Services, Taxi, Verbände & Institutionen.
- **Reisemittler**
  - Incoming Agenturen, Buchungsportale, Reiseveranstalter, Reisebürokooperationen & TMC, Corporate Travel Management, Vertriebsshelfer (Kreditkarten, Reiseversicherung), Verbände & Institutionen.
- **Hospitality**
  - Hotelgruppen, Hotelkooperationen, Einzelbetriebe, Verbände & Institutionen
- **Attraktionen**
  - Entertainment & Event Locations, Event- und Incentiveagenturen, Messe- und Kongressveranstalter, Museen, Theater, Verbände & Institutionen
- **Destinationen**
  - Tourismusorganisationen, Botschaften & Vertretungen, Ministerien, Parteien, Ansiedlungsagenturen
- **Forschung**
  - Universitäten, Fachhochschulen, private Institute
- **Entwicklung**
  - IT, GDS, CRS, E-Commerce
- **Consulting**
  - Finanz, Marketing, Operations, Human Resources, Dienstleister

## **Der touristische Vertrieb kostet die Anbieter bis zu 50% des Umsatzes und hat sich über die Jahre hinweg immer stärker konzentriert.**

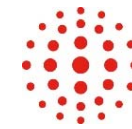
- Der Direktvertrieb hat in den letzten 10 Jahren rasant an Bedeutung verloren und ist in Österreich von ehemals 90% auf etwa 40% gesunken.
- Die relevanten Player im touristischen Vertrieb sind:
  - Lizenzanbieter (Marken) wie Franchising oder Kooperationen, die zwischen 10% und 15% als Lizenzgebühr einheben.
  - Großhandel wie Reiseveranstalter, die zwischen 25% und 35% als Kommission einheben.
  - Einzelhandel wie Reisebüros oder Online Travel Agents (OTA's), die zwischen 10% und 15% als Kommission einheben.
  - Sonstige Vertriebsshelfer die eine Fee pro Buchung für ihre Leistungen verrechnen.
- Ist z.B. ein Hotel an eine Marke angeschlossen und werden die Leistungen über den Großhandel vertrieben fallen 50% des Umsatzes als Vertriebskosten an.
- Insbesondere OTA's wie booking.com oder expedia.com haben in den letzten Jahren stark an Bedeutung gewonnen. Anbieter wie airbnb drängen ebenfalls in den Hotelmarkt.



Da im Vertrieb viel Geld gespart werden kann eröffnet sich die Chance einer gemeinsamen Anstrengung zur Etablierung einer Buchungsplattform für Österreichische Anbieter, die in der Folge internationalisiert werden kann!

## Entwicklung einer Buchungsplattform für interessierte Betriebe und Investoren.

- „Tokenisiert“ wahrscheinlich Utility Token
- Einbeziehung der jeweiligen Player in unterschiedlichen Stufen (Projekten)
  - Betriebe (Hotels, Appartements)
  - Tourismusverbände (Land, Destinationen)
  - Interessensvertretungen
  - Sonstige Interessenten
- Finanzierung des Vorhabens mittels ICO nach Bundesländern / Regionen
- Entwicklung eines „Prediction Models“ für zukünftige Reisen (Bereitstellung der Planung für die nächste Reise) woraus sich relevante Daten für das Marketing generieren lassen.



## Die Blockchain Technologie ist eine interessante Anwendung für den Tourismus!

- Networked Integrity (Vertrauen, Verantwortung, Reputation)
- Distributed Power (Peer to Peer ohne „Mittler“)
- Value as Incentive (Nutzenkommunikation für Gäste, Betriebe, Destinationen)
- Datensicherheit (Datendiebstahl, Hacking)
- Privacy (Kontrolle über die eigenen Daten)
- Rechtssicherheit (DSGVO, Smart Contracts)
- Inklusion (jede/r hat die Möglichkeit sich zu beteiligen)