

Hahn Air: The German carrier that helps airlines to close their distribution gaps

Hahn Air: Le transporteur allemand qui aide les autres compagnies aériennes à combler les lacunes en matière de distribution

Interview with Nico Gormsen, General Manager and one of the two owners of Hahn Air.
Entretien avec Nico Gormsen, directeur général et copropriétaire de Hahn Air.



1. For those who are not familiar with Hahn Air, can you tell us a bit about the company?

In 1999, we started with a business idea: We wanted to give travel agents access to airlines that were not represented in the BSP of their market or that did not grant ticketing authority in their country. We did this by making flights of partner carriers available on our HR-169 ticket. We started with one market, Germany, one GDS and three interline partners. It was our many years of experience in the industry that helped us predict the success of our ticketing solution for airlines and travel agents. This year, we can look back at 20 successful years.

Today, we are the market leader providing global distribution solutions to more than 350 partner airlines thereby creating ticketing opportunities for over 100,000 travel agencies in 190 markets.

Even airlines that do not have a GDS presence can benefit from global distribution as well via our solutions. Through the H1-Air and X1-Air products, the services of our partners can be issued on our HR-169 ticket. Thereby travel agents benefit from gaining access to carriers they normally would not be able to issue in their market. As a result, they can offer greater choices to their customers.

2. Twenty years on, the company has evolved from a dynamic start-up to the market leader in ticketing and distribution solutions. How did this happen?

That's an interesting question. We started our ticketing business with three people in one room. Today, we are 300 colleagues spread across 19 countries worldwide.

In the late 1990s, two businesses naturally found each other. On one hand there was the airline, Hahn Air, serving regional routes in Germany and on the other hand was Saspo, a tour operator and general sales agent office representing South American airlines in

Germany. We understood the need of foreign airlines to sell their services in a market like Germany. However, in order to do so, these airlines had to be members of the GDSs and BSPs. Through our innovative approach to ticketing, we enabled these airlines to sell their services in Germany by entering into interline agreements with Hahn Air. As a result, travel agents were able to offer greater choices to their customers by selling our partners' flights on the HR-169 documents. When this worked successfully in Germany, we decided to take our global ticketing platform to the next level and to offer our services to travel agents worldwide.

3. How is your partner network developing?

Our network of partners continues to grow. This year alone, we integrated 30 new carriers: 15 were new interline agreements, 15 were new H1-Air partners. We hope to continue seeing growing enthusiasm for our solutions across the globe from carriers across the various business models. The strong growth we've seen since the launch of our global ticketing platform is a testament to the value our partners are experiencing. The secret of our success is that we offer airlines of any size and any business model tailor-made solutions for all their distribution needs. By forming an HR-169 agreement with Hahn Air, airlines that have already at least one GDS agreement in place can unlock secondary markets for indirect ticket sales. Airlines without GDS connections

can outsource their complete indirect distribution to Hahn Air Systems and make their flights available under the code H1. And finally, airlines that are looking for a sophisticated distribution strategy can combine the two solutions by forming a dual partnership with Hahn Air. Thereby they can strategically close distribution gaps with H1-Air while at the same time building on the potential of primary and secondary markets with HR-169.

4. What opportunities and challenges do you see ahead for the company?

The history of our company indicates that we have never shied away from venturing into the unknown. We are constantly looking for improvements to our business and for opportunities to invest in innovative technologies. This includes IATA's NDC and ONE Order which are great initiatives enabling airlines to make their complete product portfolio (and not only flights) easily accessible in any distribution channel. In fact, we just announced the launch of our NDC-platform which will create distribution opportunities for airlines of any business model – whether they are already NDC-capable or not. It allows airlines to reach additional customers around the world. Hahn Air's NDC platform is a scalable solution that meets the needs of partners in a changing airline industry. For one thing, airlines now have a simple approach to join the ranks of NDC players by using Hahn Air's NDC platform and without having to implement their own solution. In addition, those airlines with

an existing NDC interface will be able to widen their reach and penetrate multiple BSP markets via the NDC channel with Hahn Air's NDC platform.

5. How are you celebrating your 20th anniversary?

As 2019 is a special year for us, we have planned a series of activities and initiatives to celebrate this milestone event. All information about this are available on a dedicated page on our website www.hahnair.com/anniversary.

We are especially proud to have received hundreds of congratulatory messages from travel agents and partners and we are sharing them on our 'Wall of Friends'. It's great to see what a difference our solutions are making for travel agencies and airlines around the world! We are also providing a special inside look into our company history where 20 colleagues are telling our company's story by sharing 20 memories from the past 20 years.

6. On a personal level, what has been the biggest accomplishments you have had with Hahn Air and where do you see the company in the next 20 years.

Co-founding Hahn Air and developing its business has really been a labour of love and an amazing journey for me. Seeing it grow to today's size has been one of my greatest achievements. But our success would not have been possible with just a unique business idea; it's all about the people who shaped our company history. We have a tremendous team in place; their passion for our company is truly inspiring and the level of dedication

raises confidence in our partners that they are in good hands. We could not have done it without them.

Something I am also very proud of is the establishment of the Hahn Air Foundation which was founded in 2012. It provides financial support to 19 social projects worldwide. We help women and children to find a way out of poverty, and to lead a free, healthy and self-determined life.

In 20 years, we see ourselves where we are today, right next to our partners, ensuring that they benefit from our ticketing and distribution solutions and reap the best possible business results. I'd say we are ready for the next 20 years! 🇦

1. Pour ceux qui ne connaissent pas Hahn Air, pouvez-vous nous en dire un peu plus sur l'entreprise ?

En 1999, nous avons commencé avec une idée d'entreprise : Nous voulions donner aux agences voyage accès aux compagnies aériennes qui n'étaient pas représentées dans le BSP de leur marché ou qui n'autorisaient pas l'émission de billets dans leur pays. Nous l'avons fait en permettant à nos transporteurs partenaires d'émettre leurs billets sur notre document HR-169. Nous avons commencé avec un seul marché, l'Allemagne, un GDS et trois partenaires interline. Forts de notre expérience de plusieurs années dans l'industrie, nous avons pu prédire le succès de notre solution de billetterie pour les compagnies aériennes et les agences de voyages. Cette année, nous pouvons jeter un regard rétrospectif sur 20 ans de succès.

Aujourd'hui, nous sommes le premier fournisseur de solutions de distribution dans le monde à plus de 350 compagnies aériennes partenaires, créant ainsi des possibilités de billetterie pour plus de 100.000 agences de voyages dans 190 marchés. Même les compagnies aériennes qui ne disposent pas d'une présence dans les GDS peuvent également profiter d'une distribution mondiale via nos solutions. Grâce aux produits H1-air et X1-Air, les services aériens de nos partenaires peuvent être émis sur notre billet HR-169. L'avantage pour les agences de voyages est qu'elles ont accès aux transporteurs sur lesquels elles ne seraient pas normalement en mesure d'émettre des billets dans leur marché. Par conséquent, elles peuvent offrir un plus grand choix à leurs clients.

2. Au cours des 20 dernières années, l'entreprise a évolué d'une startup dynamique au leader du marché des solutions de billetterie et de distribution qu'elle est aujourd'hui. Comment est-ce arrivé ?

C'est une question intéressante. Nous avons commencé notre activité de billetterie avec trois personnes dans une salle. Aujourd'hui, nous sommes 300 collègues répartis dans 19 pays dans le monde entier. Dans les années 1990, deux entreprises se sont retrouvées naturellement. D'une part, il y avait la compagnie aérienne, Hahn Air, qui desservait des lignes régionales en Allemagne et, d'autre part, Saspo, un tour opérateur et GSA représentant les compagnies aériennes

sud-américaines en Allemagne. Nous avons compris la nécessité pour des compagnies aériennes étrangères de vendre leurs services sur un marché comme l'Allemagne. Toutefois, pour ce faire, ces compagnies aériennes devaient être membres de GDS et de BSP. Grâce à notre approche innovante de la billetterie, nous avons permis à ces compagnies de vendre leurs services en Allemagne en concluant des accords interline avec Hahn Air. De ce fait, les agences de voyages ont pu offrir plus de choix à leurs clients en vendant des vols de nos partenaires sur les documents HR-169. Lorsque cette approche a réussi en Allemagne, nous avons décidé d'élargir le champ de notre plate-forme mondiale de billetterie et de proposer nos services aux agences de voyages dans le monde entier.

3. Comment progresse votre réseau de partenaires ?

Notre réseau de partenaires ne cesse de croître. Cette année, nous avons intégré 30 nouveaux transporteurs : 15 étaient de nouveaux accords interline, et 15 de nouveaux partenaires H1-Air. Nous espérons continuer à assister à l'engouement croissant des compagnies aériennes pour nos solutions à travers le monde quel que soit leur business model. La forte croissance à laquelle nous assistons depuis le lancement de notre plate-forme mondiale de billetterie témoigne de la valeur qui revient à nos partenaires. Le secret de notre succès est que nous offrons à nos compagnies aériennes

partenaires, quels que soient leur taille et leur business model, des solutions sur mesure pour tous leurs besoins en matière de distribution. En signant un accord HR-169 avec Hahn Air, les transporteurs qui ont déjà au moins un accord GDS en place peuvent avoir accès à des marchés secondaires pour les ventes de billets indirectes. Les compagnies qui ne sont pas reliées à un GDS peuvent externaliser toute leur distribution indirecte à Hahn Air Systems et proposer leurs vols sous le code H1. Enfin, les compagnies aériennes qui cherchent une stratégie de distribution sophistiquée peuvent combiner les deux solutions en scellant un double partenariat avec Hahn Air. De ce fait, elles peuvent stratégiquement combler les lacunes en matière de distribution grâce à H1-Air, tout en renforçant le potentiel des marchés primaires et secondaires avec HR-169.

4. Quelles opportunités et quels défis voyez-vous à l'avenir pour l'entreprise?

L'histoire de notre entreprise montre que nous n'avons jamais hésité à nous aventurer dans l'inconnu. Nous recherchons constamment l'amélioration de notre activité et des opportunités d'investir dans des technologies innovantes. Cela comprend NDC et ONE Order de l'IATA qui sont d'excellentes initiatives permettant aux compagnies aériennes de construire leur portefeuille de produits complet (et non seulement des vols) facilement accessibles quel que soit le canal de distribution.

En fait, nous venons d'annoncer le lancement de notre plateforme NDC qui permettra de créer des opportunités de distribution pour les compagnies aériennes de tous les modèles économiques - qu'elles disposent déjà ou non de capacités NDC. elle permet aux compagnies d'atteindre davantage de clients dans le monde entier. La plate-forme NDC de Hahn Air est une solution évolutive qui répond aux besoins des partenaires dans une industrie du transport aérien en constante mutation. D'une part, les compagnies aériennes disposent maintenant d'un outil simple pour rejoindre les rangs des opérateurs NDC via la plate-forme NDC de Hahn Air sans devoir mettre en œuvre leur propre solution. En outre, les transporteurs ayant déjà une interface NDC seront en mesure d'élargir leur portée et de pénétrer plusieurs marchés BSP via le canal NDC sur la plate-forme NDC de Hahn Air.

5. Comment célébrez-vous votre 20^{ème} anniversaire ?

Comme 2019 est une année spéciale pour nous, nous avons prévu une série d'activités et d'initiatives pour célébrer cet événement marquant. Toutes les informations sur l'anniversaire sont disponibles sur une page spéciale de notre site www.hahnair.com/anniversary.

Nous sommes particulièrement sensibles aux centaines de messages de félicitation de la part des agences de voyages et des partenaires. Nous les partageons sur notre « Mur des amis ». Nous nous réjouissons de la différence que nos solutions font pour les agences de voyage et les compagnies aériennes à travers le monde! Nous offrons également une vue spéciale de l'intérieur sur

l'histoire de notre entreprise où 20 collègues racontent l'histoire de notre entreprise en partageant 20 mémoires des 20 dernières années.

6. Sur le plan personnel, quelles ont été vos plus grandes réalisations avec Hahn Air et où voyez-vous la société dans les 20 prochaines années?

Cofonder Hahn Air et développer son activité a véritablement été un travail d'amour et un parcours incroyable pour moi. Sa croissance jusqu'à sa taille actuelle a été l'une de mes plus grandes réalisations. Mais notre succès n'aurait pas été possible avec juste une idée d'entreprise originale ; c'est le fruit du travail de tous les collaborateurs qui ont façonné l'histoire de notre entreprise. Nous avons une équipe formidable ; sa passion pour notre entreprise est vraiment une source d'inspiration et son dévouement suscite la confiance chez nos partenaires qui sentent qu'ils sont entre de bonnes mains. Nous n'aurions pas réussi sans nos collaborateurs.

Une autre source de fierté pour moi est la création de la Hahn Air Foundation qui a été fondée en 2012. Elle apporte un soutien financier à 19 projets sociaux dans le monde entier. Nous aidons les femmes et les enfants à trouver un moyen de sortir de la pauvreté, et de mener une vie libre, saine et autonome.

D'ici 20 ans, nous nous voyons là où nous sommes aujourd'hui, juste aux côtés de nos partenaires, en veillant à ce qu'ils tirent profit de nos solutions de billetterie et de distribution, et récoltent les meilleurs fruits possibles de leur activité. Je dirais simplement que nous sommes prêts pour les 20 prochaines années! 🎉