

Ein Flugticket – ein Preis?

Wie Fluggesellschaften Preise
festsetzen und Erträge optimieren

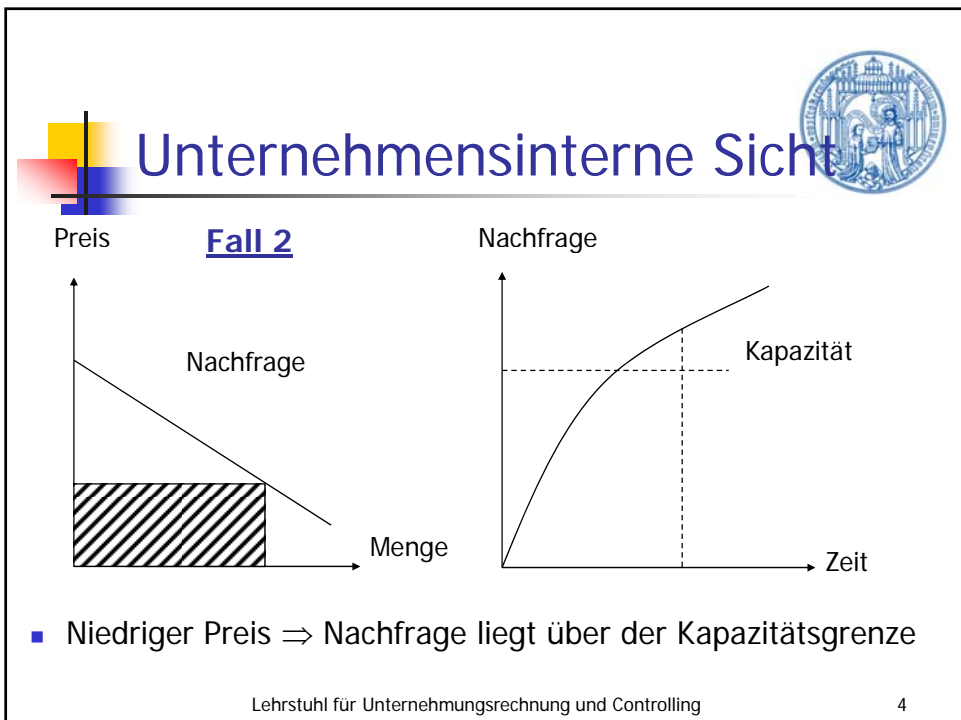
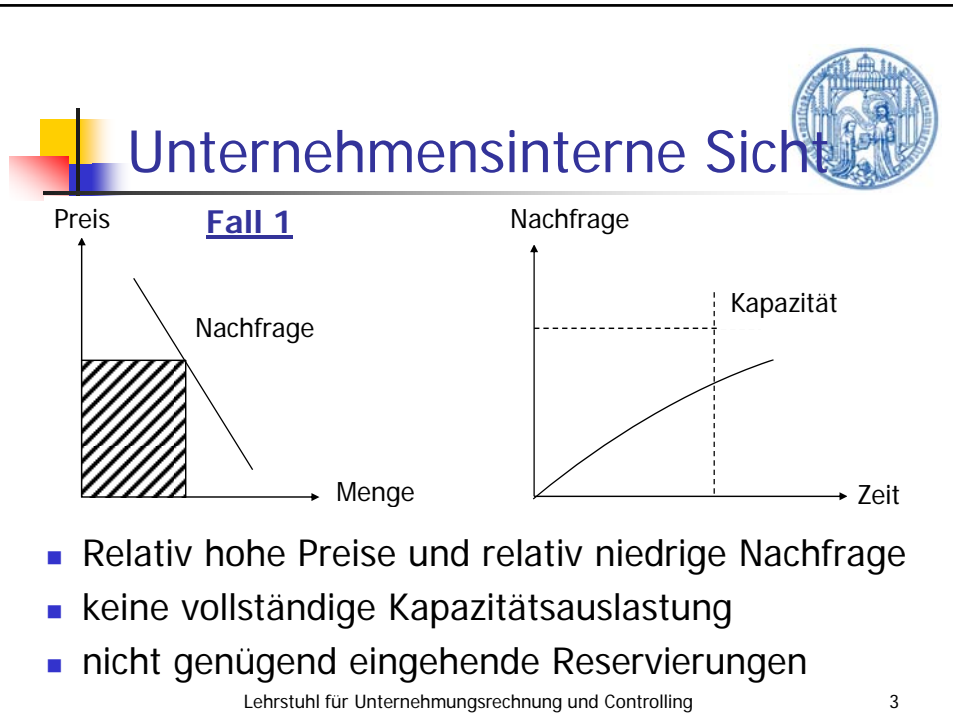
Vereinfachung

- Vereinfachung der Problemstellung

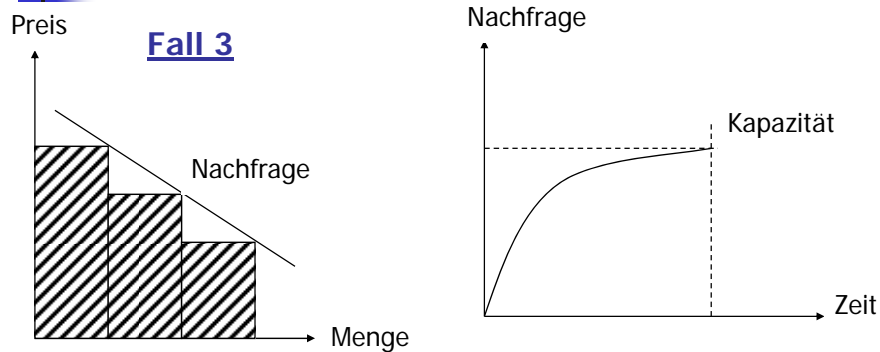
Unternehmens-
interne Sicht

Unternehmens-
externe Sicht





Unternehmensinterne Sicht



- Optimaler Ertrag \Rightarrow differenzierte Preise, segmentierte Märkte
- vollständige Nutzung der Kapazität zum Leistungszeitpunkt

Lehrstuhl für Unternehmensrechnung und Controlling

5

Unternehmensexterne Sicht



Betrachtung eines Duopols (Anbieter eines homogenen Gutes)

- Preissetzungsstrategie hat hier die spieltheoretische Struktur, wie das „Gefangenendilemma“
- „Gefangenendilemma“ in diesem Fall:
 - Gewinnmaximierung, wenn beide Unternehmen einen hohen Preis verlangen
 - bestehender Anreiz für ein Unternehmen, den Preis für das angebotene Gut zu senken (höherer Gewinn aufgrund des Zugewinns von Marktanteilen)
 - anderes Unternehmen senkt als Reaktion auch den Preis \Rightarrow beide erzielen niedrigeren Gewinn

Lehrstuhl für Unternehmensrechnung und Controlling

6



Empirische Befunde



- Empirische Befunde bei Flugtarifgestaltung:
 - Hält eine Fluggesellschaft den Preis für Flüge hoch, tut dies auch das andere Unternehmen
 - Senkt eine Fluggesellschaft den Preis für Flüge, verfolgt das Unternehmen die „**Wie du mir, so ich dir**“ - Strategie



Yield Management



- Übersetzung: Ertragsmanagement
- Planungsinstrument für den Dienstleistungssektor (z.B. Fluggesellschaften)
- Ansatz zur strukturierten und dynamischen Preis-Kapazitäts-Steuerung



Ziele des Yield Managements



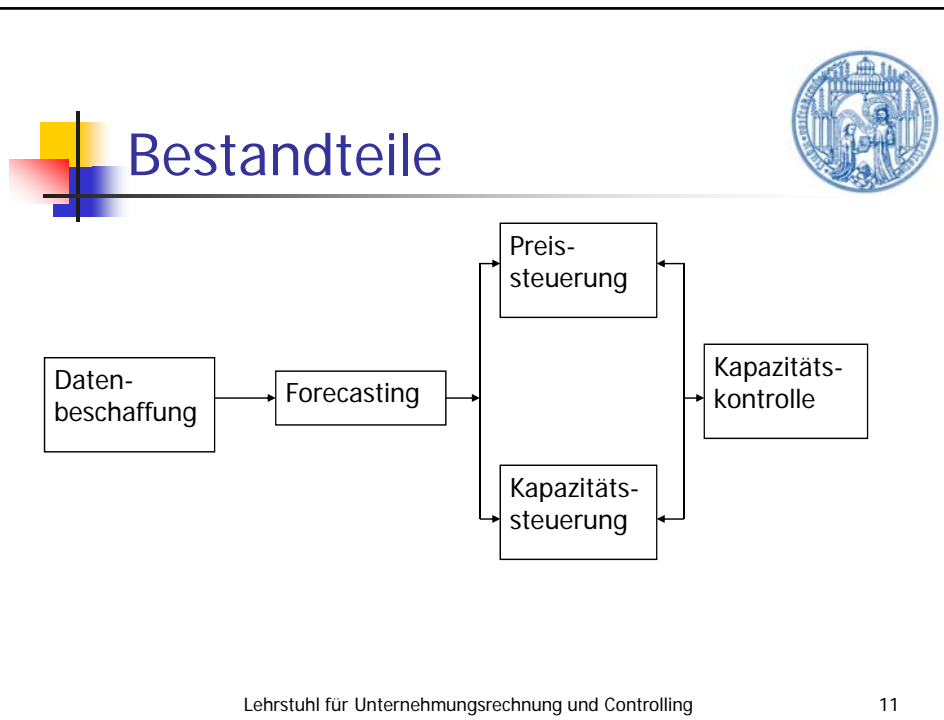
- Zuordnung der beschränkten Kapazität in ertragsoptimaler Weise auf die Nachfrage aus unterschiedlichen Segmenten
- kein Umsatzverlust durch ungenutztes Leistungspotenzial (teure Kapazitäten werden zu lange frei gehalten)
- keine Umsatzverdrängung (Nutzung der Kapazität zum niedrigsten Preis)



Kern des Yield Managements



- Nutzung vergangenheitsbezogener Nachfrageverläufe zur
 - Ableitung von Nachfrageprognosen
 - Optimierung der Kapazitätsausnutzung



-
- The diagram, titled "Rahmenbedingungen", lists six conditions for a service-based production environment. The conditions are:
- Vorausbuchungen der Leistungen
 - erhebliche Nachfrageschwankungen
 - keine lagerbare Leistung & unflexible Kapazität
 - Grenzkosten der Leistungsabgabe und des Leistungsvertriebes sind geringer als Kosten für Kapazitätsanpassung
 - Segmentierung der Nachfrage in Gruppen
 - Preisdifferenzierungen sind technisch möglich
- The diagram is set against a background with a university logo in the top right and a decorative graphic in the top left.
- Lehrstuhl für Unternehmensrechnung und Controlling 12



Beispiel Flugzeug

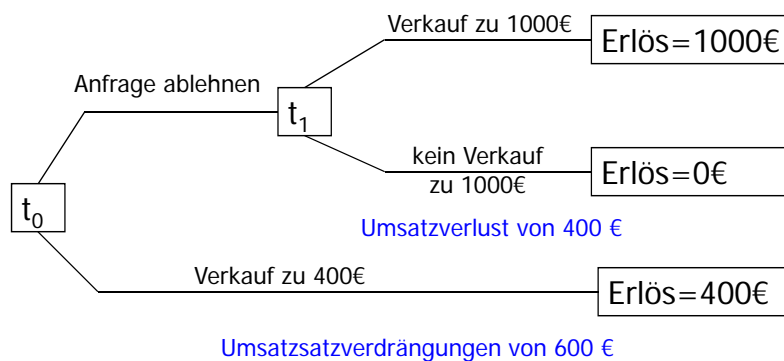
- Aufteilung der Plätze in unterschiedlichen Kategorien, Festlegung der Ticketpreise und Steuerung der Ticketverkäufe
- Ziel: Verkaufe das richtige Ticket zum richtigen Zeitpunkt an die richtige Person zum richtigen Preis!

- Produkt-differenzierung
- Dynamische Preise
- Kapazitätssteuerung



Kontigentierungsproblem

- Umsatzverdrängung und Umsatzverlust





EMSR-Ansatz



Festlegung des Kontingents

→ Preis (EC) = erwarteter Grenzerlös (BC)

→ erwarteter Grenzerlös (BC)

= Preis (BC) x Wahrscheinlichkeit (zusätzl. Platz)

Wahrscheinlichkeit:

$$W_i(\text{BC}) = \int_0^S w_i(r_i) dr_i$$
$$W_i^*(\text{EC}) = 1 - W_i(\text{BC})$$

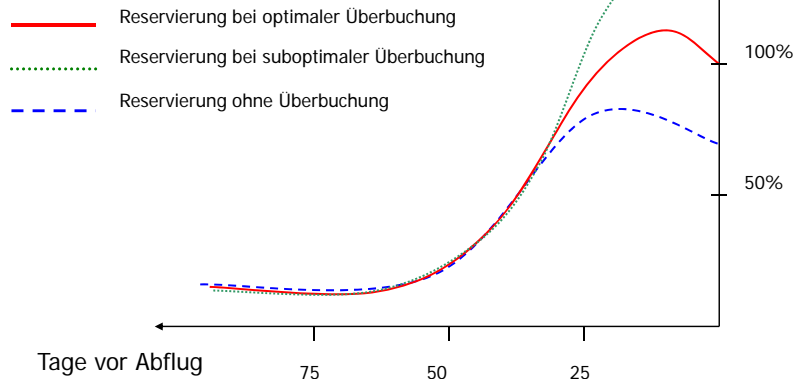


Problem der Überbuchung



- Kurzfristige Stornierung von Flügen oder die Kunden treten Flüge nicht an (No-Shows)
- Folge: gezielte Überbuchung der Kapazitäten
- Bei optimaler Überbuchung \Rightarrow Ausgleich zwischen Stornierungen bzw. No-Shows und den überbuchten Kapazitätseinheiten

Beispiel: Überbuchung



Lehrstuhl für Unternehmensrechnung und Controlling

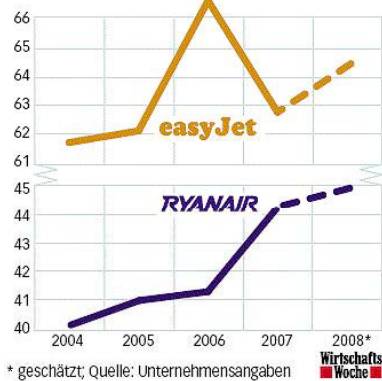
17

Flugpreise in der Praxis-I



Immer teurer

Durchschnittliche Ticketpreise von Billigfliegern
(in Euro)



- Flugpreise steigen moderat
- aber: man sollte das „Kleingedruckte“ beachten

Lehrstuhl für Unternehmensrechnung und Controlling

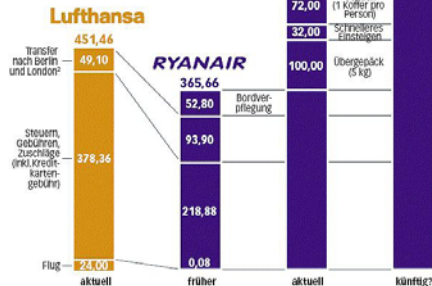
18



Flugpreise in der Praxis-II

Was noch?

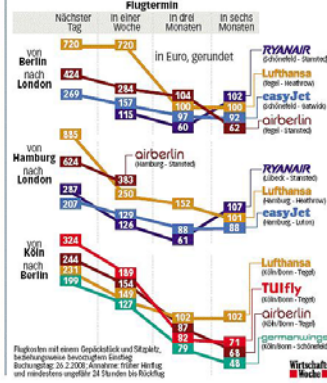
Kosten für Hin- und Rückreise von Berlin nach London mit Lufthansa und Ryanair für zwei Erwachsene und zwei Kinder (in Euro)¹



¹ Buchungszeitraum: einwöchige Reise im Juli 2008. ² Tax-Äquivalenz zwischen City und Flughafen Lufthansa, Tegel und Heathrow, Ryanair: Schönefeld und Düsseldorf. ³ Je höherem Gebühren

Im Sinkflug

Preise ausgewählter Flüge (in Klammern: Flugzeiten)



Flugzeiten mit einem Gepäckstück und Sitzplatz, buchungsstichtag: 20.2.2008, Anrede: mittlerer Freitag und mindestens ungefähr 24 Stunden vor Rückflug