

Aktuelles Projektstudium 2022:

Warum schwanken Flugticketpreise? - Konzeption eines Planspiels zur spielerischen Vermittlung zentraler Instrumente des Revenue Managements

Titel

Warum schwanken Flugticketpreise? - Konzeption eines Planspiels zur spielerischen Vermittlung zentraler Instrumente des Revenue Managements

Beschreibung

Das Revenue Management ist eine Disziplin, die ursprünglich von Fluggesellschaften entwickelt wurde, um die begrenzten Kapazitäten gewinnmaximierend zu veräußern. Dabei greift das Revenue Management auf verschiedene zentrale Instrumente zurück. Das Instrument der Preisdifferenzierung basiert beispielsweise auf der Idee, die unterschiedlichen Zahlungsbereitschaften von Kundensegmenten zu nutzen, indem eine grundsätzlich gleiche Leistung (beispielsweise ein Flug von München nach Berlin) differenziert und zu unterschiedlichen Preisen verkauft wird. Darüber hinaus finden Instrumente wie die Kapazitäts- und Überbuchungssteuerung Anwendung. Aufgrund der Erfolgsgeschichte des Revenue Managements adaptierten und adaptieren auch heute noch zahlreiche andere Branchen (Hotellerie, Fernsehsender, Automobilvermietungen etc.) diese Instrumente. Die hohe Relevanz für den Geschäftserfolg vieler Branchen erklärt auch, warum das Revenue Management nach wie vor Gegenstand aktueller Forschung ist.

Im Rahmen des Projektstudiums soll ein Planspiel für das Revenue Management konzipiert werden, welches zentrale Instrumente des Revenue Managements spielerisch vermittelt. Die Studierenden erarbeiten sich dazu im ersten Teil des Projekts die Grundlagen des Revenue Managements. Im zweiten Teil des Projekts wird das Planspiel auf dieser Basis konzipiert. Um eine interaktive Form des Planspiels zu ermöglichen, ist auch die Wahl einer technischen Realisierungsmöglichkeit sowie deren Umsetzung Bestandteil des Projektstudiums.

Ansprechpartner

Prof. Dr. Claudius Steinhardt, claudius.steinhardt@unibw.de

Matthias Soppert, M.Sc., matthias.soppert@unibw.de

Ablauf

Das Projekt ist in zwei Phasen untergliedert:

Phase 1: Einarbeitung und Spezialisierung

In der ersten Phase arbeiten sich die Studierenden zunächst in das Revenue Management ein. Dabei steht die Aufarbeitung entsprechender wissenschaftlicher Literatur im Vordergrund. Jedes Team erarbeitet insbesondere ein oder zwei für das Projekt relevante Spezialgebiete, auf denen die Teammitglieder zum „Experten“ werden. Dabei steht die

Erarbeitung entsprechender quantitativer Ansätze, insbesondere zur Optimierung, im Vordergrund.

Relevante Spezialgebiete sind etwa

- „Preisdifferenzierung“,
- „Kapazitätssteuerung“,
- „Überbuchungssteuerung“ und
- „Dynamic Pricing“.

Weitere Spezialgebiete mit Bedeutung für das Studienprojekt können sein:

- „Nachfragesimulation“,
- „Existierende Planspiele im Bereiche Revenue Management / Quantitative Methoden“
- „Möglichkeiten zur IT-technischen Umsetzung von Planspielen“.

Zum Abschluss der Phase 1 erstellt jeder Studierende eine kurze schriftliche Ausarbeitung im Sinne einer wissenschaftlichen Arbeit zum entsprechenden Spezialisierungsgebiet. Ferner ist vor der Gesamtgruppe eine Präsentation zu halten.

Phase 2: Konzeption des Planspiels

Im Rahmen der zweiten Phase bilden die Studierenden eine Gesamtgruppe, in der ein Konzept für das Planspiel erarbeitet werden soll. Hierbei soll das Experten- und Methodenwissen aus Phase 1 eingebracht werden. Ziel des Planspiels ist es, zentrale Ideen und Instrumente des Revenue Managements in spielerischer Form zu vermitteln. Das Konzept selbst ist in schriftlicher Form zu erarbeiten, wobei die Anteile der einzelnen Studierenden kenntlich zu machen sind. Auch eine prototypische Umsetzung, etwa unter Verwendung von Microsoft Excel oder einer Web-Programmiersprache, ist Bestandteil der zweiten Phase. Am Ende dieser zweiten Phase ist eine Gesamtpräsentation von allen Studierenden zu halten.

Bewertungsgegenstand

Schriftliche (Wissenschaftliche) Ausarbeitung sowie Präsentation (Ende von Phase 1)
Schriftliches Gesamtkonzept und Gesamtpräsentation (Ende von Phase 2)

An wen richtet sich das Studienprojekt

Es sollte Interesse und die Bereitschaft bestehen, sich in quantitative Modelle und Methoden zur Lösung von Revenue Management Fragestellungen einzuarbeiten. Dabei sind Grundkenntnisse im Bereich der linearen Optimierung hilfreich, wie sie im 1. Trimester des Bachelorstudiums in der Veranstaltung „Mathematik für Wirtschaftswissenschaftler“ vermittelt werden. Das Studienprojekt eignet sich auch für Studierende mit IT-Vorkenntnissen, etwa im Bereich Excel, VBA- und/oder Webprogrammierung.