



Dynamisches Yield Management

Die FTI Frosch Touristik GmbH bietet als touristischer Vollsortimenter Qualität zum günstigen Preis. Die FTI-Produkte werden über internationale Tochterfirmen weltweit angeboten. In Europa vertreibt FTI sein Reiseangebot in über 74 eigenen Reisebüros, drei seiner Franchisesysteme mit über 200 Franchisepartnern, 10.000 Partnerreisebüros und sonnenklar.TV. Eine zentrale Säule im umfassenden Angebot sind die Flugreisen. FTI kauft Flugkontingente von mehr als 120 Fluggesellschaften und stellt seinen Kunden täglich etwa 2.300 Tickets aus. Die Investitionssummen und das Risiko durch den Kontingent-Erwerb sind gewaltig: pro Halbjahr bewegt es sich in dreistelliger Millionenhöhe (Euro). Dieses Risiko muss FTI durch Planung bzw. Auslastung der Flugkontingente bestmöglich absichern.

Detaillierte Analysen aller Flugbuchungen.
Einfache und schnelle Simulation komplexer Szenarien.
Tagesaktuelle Verkaufsprognosen.



Leistungsfähig

Zusammen mit Cubeware hat FTI dafür ein Yield-Management-System entwickelt, das die Kapazitäts-Auslastung und Preisgestaltung der Flugbuchungen optimiert. »Herzstück« der Lösung ist eine BI-Plattform, die mit der Datenbank IBM Cognos TM1 und dem Cubeware Cockpit als Frontend umgesetzt wurde. Datenquellen sind die täglich anfallenden Buchungen aller Vertriebswege, zum Beispiel die Buchungsdaten der Reisebüros. Zum Loading der Quelldaten und Aufbau der Cubes wird der Cubeware Importer verwendet.

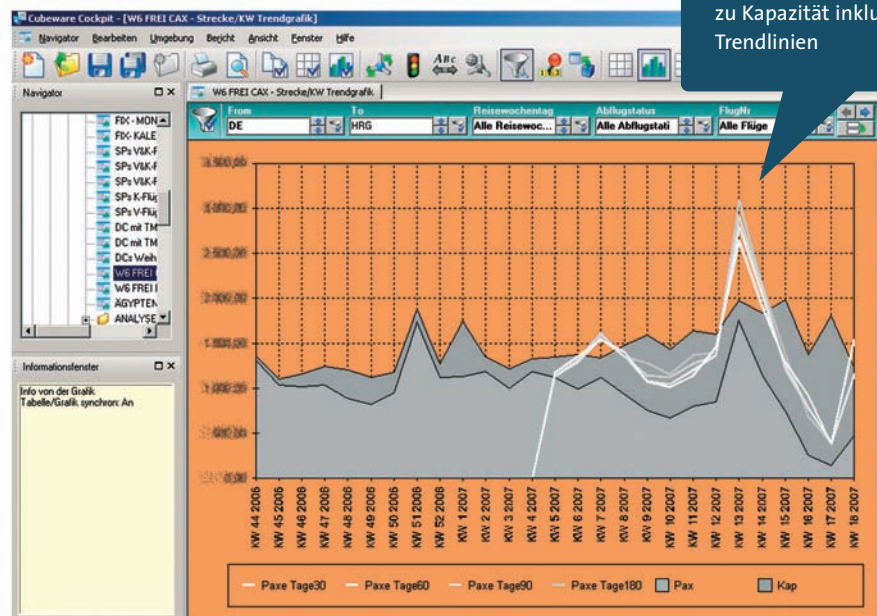


Dynamisch

Auf Basis der Buchungsdaten ermittelt das System die weitere Verkaufsentwicklung mit statistischen Prognoseverfahren. Zielpunkt der Prognosen ist das jeweilige Abflugdatum der gebuchten Flüge. Durch die genauen Verkaufsanalysen kann FTI frühzeitig gezielte Maßnahmen für eine optimale Kapazitätsauslastung einleiten: Bei unbefriedigendem Verkauf kann der Vertrieb zum Beispiel rechtzeitig mit Marketing-Maßnahmen gegensteuern, bei großer Nachfrage kauft FTI Kontingente nach. Außerdem wird eine präzise dynamische Preisanpassung je nach Verkaufsstatus unterstützt.

Yield-Auswertung von Flugstrecken über Kalenderwochen

Verhältnis freie Plätze zu Kapazität inklusive Trendlinien





„ Mit dem Cubeware Cockpit erstellen wir aktuelle, präzise Prognosen der dynamischen Verkaufsentwicklung. Die daraus abgeleiteten Vertriebsmaßnahmen sind daher kosteneffizient und sehr erfolgreich.

Stefan Gibfried,
Bereichsleitung Kapazitätsmanagement bei FTI



„ Durch die zentrale Analyse-Plattform sparen wir erheblichen Aufwand für Datensammlung und -aufbereitung ein. Neben der gesteigerten Kapazitätsauslastung unserer Flugkontingente war auch dies ein Grund dafür, dass sich das System schon nach einem halben Jahr amortisiert hatte.

Michael Ruprecht,
Produkt Controlling bei FTI

✓ Einfach

FTI hat das Yield-Management-System als abteilungsübergreifende Lösung mit breitem Anwendungsspektrum realisiert. Fachanwender in den Bereichen Yield Management, Controlling und Vertrieb greifen über das einfach zu bedienende Cubeware Cockpit auf die Daten zu. Derzeit arbeiten rund 80 Nutzer mit dem System.

✓ Transparent

Die Rahmenbedingungen der implementierten Hochrechnung sind komplex. FTI berücksichtigt über zwei Millionen Flugtarife. Die Berechnung und Preisdifferenzierung erfolgt nicht pro Flugzeug, sondern pro individuellem Sitzplatz.

Durch die schnellen und einfachen Analysemöglichkeiten des Cubeware Cockpits können die Fachanwender nach Bedarf Szenarien bilden und selbstständig entsprechende Ad-hoc-Auswertungen erstellen. Die Prognosen der Sitzplatz-Belegung werden beispielsweise ausgewertet nach:

- Verkauf durch die einzelnen Agenturen und Vertreter
- Reisetagen: einzelne Abflughäfen oder Abflüge pro Wochentag
- Saisonaler Entwicklung
- Sitzplatz-Verteilung auf Erwachsene und Kinder
- Geographischer Verteilung des Buchungsverlaufs
- Reiseverlauf: welcher Abflughafen, Direktflug oder mit Umstieg

✓ Präzise

Durch die detaillierten, aktuellen Prognosen kann das Yield Management bei FTI die Preisdifferenzierung optimal steuern und genaue Vorgaben an Vertrieb, Marketing und Einkauf weitergeben. Die angestoßenen Aktivitäten sind dadurch effizient und kostensparend. So können beispielsweise verkaufsfördernde Maßnahmen auf diejenigen Reiseagenturen oder Regionen beschränkt werden, die bei geographischen oder unternehmensspezifischen Analysen besonderen Nachholbedarf oder besonderes Potenzial zeigen. Ein weiterer Vorteil ist die Unterstützung der Budgetierung: Die Analyse der Datenhistorie gibt Aufschluss darüber, welche Flugkontingente den größten Ertrag versprechen und erworben werden sollten.

Durch die gezielten Maßnahmen hat sich seit der Einführung des Systems die Auslastung der von FTI erworbenen Flugkapazitäten deutlich erhöht und das Investitionsrisiko reduziert.

✓ Skalierbar

Die ersten Reports lieferte das Yield-Management-System schon zwei Monate nach Projektstart. Seitdem wird die Lösung laufend ausgebaut. Eine geplante Ergänzung ist die Intercompany-Auswertung der einzelnen FTI-Tochtergesellschaften. Hier gilt es, die Flugkontingente so auf die Tochtergesellschaften zu verteilen, dass ein optimaler Ertrag für den Gesamtkonzern erzielt werden kann.



Technologie

- Cubeware Cockpit V6pro
- Cubeware Importer
- IBM Cognos TM1
- Verschiedene Vorsysteme:
u.a. IBM AS/400, Textfiles



Lösung

Der Reiseveranstalter FTI Frosch Touristik hat zusammen mit Cubeware ein umfassendes Yield-Management-System entwickelt. Das System erstellt tagesaktuelle Prognosen zur Verkaufsentwicklung von Flugbuchungen. FTI kann damit den Vertrieb gezielt steuern und die Kapazitäten der erworbenen Flugkontingente zum bestmöglichen Preis optimal auslasten.