Zürcher Hochschule
für Angewandte Wissenschaften

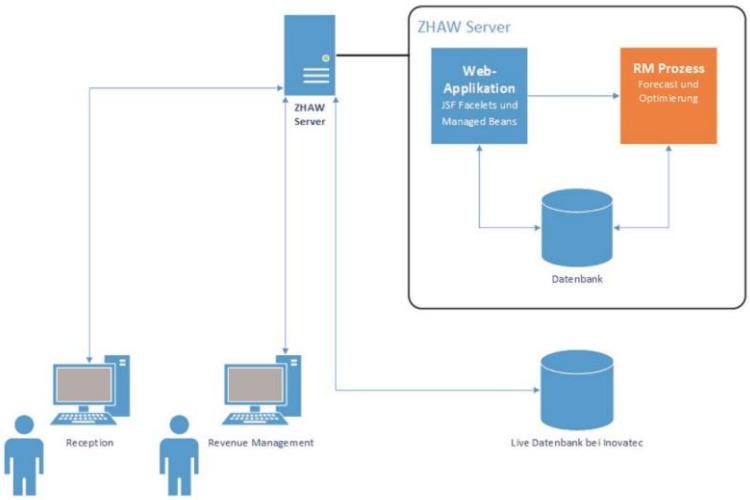
School of
Engineering

IDP Institut für Datenanalyse
und Prozessdesign

Einführung und Test von Revenue Management bei der welcome hotels&restaurants-Gruppe*

Diplomierende
Ralph Conrad
Felix Schombierski

Dozent
Raimond Matthias Wüst

Mit dieser Bachelorarbeit soll untersucht werden, ob sich das Einführen eines automatisierten Revenue Management Systems positiv auf den Umsatz der Welcome Hotels Zürich Kloten auswirken könnte. Dazu wird zuerst der bestehende Preisbestimmungs- und Revenue Management-Prozess analysiert. Mit den gewonnen Erkenntnissen, im Speziellen über den Arbeitsablauf des Revenue Managers aus der Ist-Analyse, wird ein Prozess mit integriertem Revenue Management System modelliert. Dieses System berechnet die optimale Vergabe der Zimmerkapazitäten, um das Gewinnmaximum zu erreichen. Das Optimierungsmodell für das automatisierte Revenue Management System wird aus der bestehenden Revenue Management-Theorie übernommen und speziell auf das Optimierungsproblem im Hotel Fly away der Welcome Hotels-Gruppe angepasst. Das Anpassen beinhaltet unter anderem das Einteilen der Preisschranken je Zimmerkategorie in Tarifklassen. Anhand der Nachfrageprognosen auf diese Tarife, kann in einem weiteren Schritt die ertragsoptimale Vergabe der Zimmerkapazitäten, mit Hilfe der Optimierungsroutine, berechnet werden. Aufgrund historischer Daten werden der tatsächliche Ertrag und der durch das Revenue Management erzielte Ertrag verglichen. Die zufriedenstellenden Resultate zeigen deutliche Chancen zur Umsatzmaximierung der Welcome Hotels Gruppe durch den Einsatz eines Revenue Management Systems.

Das Revenue Management System