

Commercial Solutions: Intelligente IT-Lösungen optimieren Ertrags- und Gewinnpotenzial von Airlines

Fluggesellschaften stehen unter enormen Wettbewerbsdruck. Deshalb ist es für Airlines wichtig, ihr gesamtes Ertrags- und Gewinnpotenzial auszuschöpfen. Langfristige Netzplanungen, die bestmögliche Auslastung von Kapazitäten, eine optimale kurzfristige Flugplanung sowie ein ausgereiftes Codeshare-Management steigern die Profitabilität. Die Commercial Solutions von Lufthansa Systems unterstützen Airlines in all diesen Bereichen.

Der Bereich Commercial Solutions bietet mit einem breiten Portfolio an IT-Lösungen aus der NetLine- und ProfitLine-Suite Fluggesellschaften aller Größenordnungen individuell angepasste Produkte, um Umsatz und Gewinn zu steigern. Während die Produkte der NetLine-Suite – NetLine/Market, NetLine/Plan, NetLine/Sched und SchedConnect - eine optimale Flotten- und Flugplanung ermöglichen, fokussiert sich die ProfitLine-Suite auf eine optimierte Preisgestaltung und erfolgreiches Revenue Management.

Optimierte Streckennetz- und Zeitplanung

Märkte im Wandel, neue Netzwerkstrukturen und die zunehmende Bedeutung von Airline-Bündnissen und Partnerschaftsabkommen machen einen klar definierten strategischen Planungsprozess erforderlich. Dies betrifft langfristige Netz- und Kapazitätsplanung genauso wie kurzfristiges Flugplan- und Codeshare-Management.

10

Durch den Einsatz eines modernen Revenue-Management-Systems wie ProfitLine/Yield kann eine Airline ihre Erlöse um bis zu zehn Prozent steigern.

Referenzen

- Cathay Pacific nutzt NetLine/Plan für die langfristige Netzplanung.
- Ryanair optimiert ihr Flugplanmanagement mit NetLine/Sched.
- Lufthansa, als treibende Kraft im globalen Allianz-Management, ist langjähriger Anwender von SchedConnect.
- Luxair nutzt ProfitLine/Yield Rembrandt zur Optimierung ihres Ertragsmanagements.
- Rossiya Russian Airlines berechnet wettbewerbsfähige Preise mit ProfitLine/Price.

Solide Kenntnisse der Marktlage, Informationen über die Flugpläne der Mitbewerber und die Fähigkeit, jederzeit flexibel zu reagieren, sind wesentliche Faktoren, wenn es darum geht, das Umsatz- und Gewinnpotenzial eines Airline-Netzwerks auszuschöpfen. Dabei spielen die vier NetLine-Produkte NetLine/Market, NetLine/Plan, NetLine/Sched und SchedConnect eine zentrale Rolle:

- **NetLine/Market** ist ein strategisches Tool zur Marktanalyse und unterstützt die Vertriebs- und Netzwerkplanung. Wer Marktveränderungen und künftige Trends frühzeitig erkennt, kann schnell reagieren und sich klare Wettbewerbsvorteile gegenüber anderen Fluggesellschaften sichern. Mit NetLine/Market können Airlines unmittelbar ihre Marktposition analysieren und gegenüber Wettbewerbern vergleichen.
- **NetLine/Plan** erstellt optimale, langfristige Flugpläne für die Bedürfnisse der jeweiligen Kunden, denn ein optimiertes Streckennetz ist der Schlüssel für einen dauerhaften Erfolg einer Airline. Mit Hilfe von NetLine/Plan können Fluggesellschaften neue Verbindungen simulieren, Prognosen für Passagierströme, Kosten und Erträge erstellen und Stärken sowie Schwächen ihres Streckennetzes erkennen.
- **NetLine/Sched** ist ein qualitativ hochwertiges Optimierungstool zur Verbesserung der kurz- bis mittelfristigen Flugplanqualität unter operativen und wirtschaftlichen Gesichtspunkten. Flugpläne unterliegen vielfachen Einflüssen und müssen oft geändert werden. NetLine/Sched hilft deshalb bei der Bewertung von "Was-Wäre-Wenn-Szenarien" und bewertet automatisch deren Wirtschaftlichkeit.
- **SchedConnect** ermöglicht die Synchronisierung der Flugpläne von Partnergesellschaften untereinander. Das steigert nicht nur die Erträge sondern auch die Zufriedenheit der Passagiere. SchedConnect verarbeitet bis zu 40 Millionen Flugplanänderungen pro Monat.

Doch nicht nur eine optimierte Flotten- und Flugplanung ist für Airlines von größter Bedeutung, auch die Preisgestaltung und das Revenue Management spielen für Ihren Erfolg eine zentrale Rolle. Derzeit entwickelt sich die Airline-Branche in zwei Richtungen: Einerseits erzielen globale Allianzen eine weltweite Flächenabdeckung, andererseits gewinnen Low Cost Carrier Marktanteile mit einem kostengünstigen Punkt-zu-Punkt-Angebot. Revenue Management und Preisgestaltung sind jedoch für beide Seiten gleichermaßen entscheidend.

Um diese Prozesse optimal zu unterstützen, entwickelte Lufthansa Systems ausgefeilte IT-Lösungen, die den Erfordernissen der unterschiedlichen Geschäftsmodelle gleichermaßen gerecht werden. So bringen Prognosen, die automatisch Preisänderungen auslösen, oder der Einsatz von Preiselastizitätsmodellen, um in bestimmten Segmenten den Umsatz automatisch zu maximieren, entscheidende Vorteile.

- **ProfitLine/Price** ist das derzeit umfassendste System zur Preisgestaltung. Es deckt alle Prozesse der reaktiven und proaktiven Preisgestaltung für publizierte Preise sowie für Marktpreise ab. Neben der Möglichkeit, kurzfristig auf Veränderungen im Markt zu reagieren, bietet das System starke Analyse-Tools zur Entwicklung effektiver Pricing-Strategien. Noch einen Schritt weiter geht das integrierte Pricing-Simulationsmodell, indem es die Auswirkungen von Tarifänderungen auf die Erträge prognostiziert.
- **ProfitLine/Yield** nutzt dank langjähriger Erfahrung im Revenue Management die fortschrittlichsten Methoden für die Prognose und Optimierung von Sitzplatzkapazitäten. Lufthansa Systems bietet dafür mehrere Lösungen wie beispielsweise ProfitLine/Yield O&D oder ProfitLine/Yield Rembrandt und kann somit den Anforderungen großer, mittlerer und kleiner Fluggesellschaften mit verschiedenen Geschäftsmodellen problemlos gerecht werden. Airlines profitieren unmittelbar von dieser Lösung, da sie durch ihren Einsatz die Erlöse deutlich steigern kann.

Um Fluggesellschaften eine ganzheitliche Sicht auf alle für die kommerzielle Planung relevanten Informationen zu ermöglichen, hat Lufthansa Systems die sogenannte Integrated Commercial Platform (ICP) entwickelt. Sie deckt sämtliche Prozesse des Netzmanagements und der Ertragssteuerung ab und stellt die wirtschaftliche Steuerung der Airlines auf eine solide Datengrundlage. Die ICP versetzt diese damit in die Lage, in einem gleichermaßen komplexen wie dynamischen Umfeld schneller und flexibler zu reagieren.

Passendes Bildmaterial finden Sie unter: <https://www.lhsystems.com/media/image-library/airline-resource-management-revenue-management.html>

Kontakt

Lufthansa Systems AG
Sandra Hammer
Corporate Communications
Tel.: +49 (0)69 696 90776
E-Mail: publicrelations@LHsystems.com