

# Revenue Management im eCarSharing

Isa von Hoesslin, Prof. Dr. Thomas S. Spengler

Technische Universität Braunschweig | Institut für Automobilwirtschaft und Industrielle Produktion

i.hoesslin@tu-braunschweig.de | Telefon +49 (0) 531 391-2205

## Ausgangssituation

- Erforschung und Erprobung der Einsatzmöglichkeiten des Revenue Managements im eCarSharing im Rahmen des Schaufensterprojektes „Quicar elektrisch“
- Übertragung aktueller Forschungsergebnisse in die Vorlesung „Automotive Production“



## Revenue Management

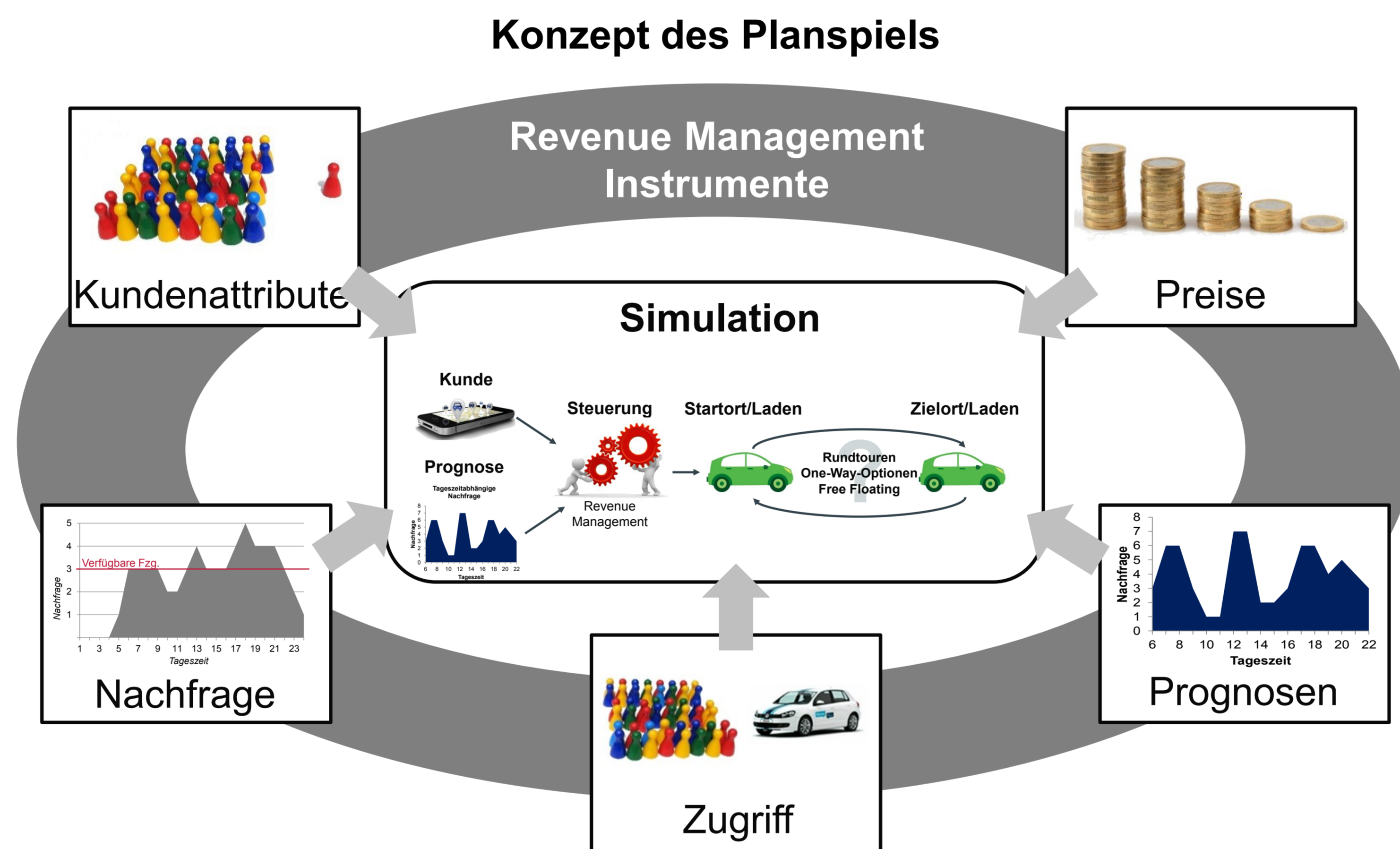
Quantitative Methode zur Steuerung des Leistungsangebots bei unsicherer, zeitlich verteilt eintreffender Nachfrage unterschiedlicher Wertigkeit mit dem Ziel der effizienten Nutzung der in einem begrenzten Zeitraum verfügbaren, unflexiblen Kapazität.

### Revenue Management Instrumente:

- Bid-Preis-Steuerung
- Kontingentierung
- ...

## Ziel

- Anwendung und Vertiefung des in der Vorlesung vermittelten Wissens
- Entwicklung eines Planspiels zum Thema Revenue Management im eCarSharing
- Bearbeitung fallstudienartiger Problemstellungen aus Sicht eines Unternehmens und der Kunden
- Schaffung eines besseren Verständnisses für die Zusammenhänge des Revenue Managements



## Quicar elektrisch

Identifikation eines optimalen energetischen und wirtschaftlichen Nutzungskonzeptes für den eCarSharing-Betrieb.



## Bid-Preis-Steuerung – Beispiel für die Anwendung eines Revenue Management Instruments

### Ausgangssituation:

Unser eCarSharing-Betrieb verfügt an der Station Mensa über 6 freie e-up!. Nacheinander treffen 10 Kundenanfragen ein. Jeder Kunde ist bereit einen unterschiedlichen Preis für die Nutzung zu zahlen (Zahlungsbereitschaft).

**Ziel:** Annahme von Kundenanfragen aufgrund der Zahlungsbereitschaft

### Ablauf:

Zuweisung einer Preisuntergrenze. Für jeden Kunden wird gewürfelt.

Die Augenzahl des Würfels stellt die Zahlungsbereitschaft des Kunden dar.

Anfragen dürfen nur angenommen werden, wenn **Zahlungsbereitschaft  $\geq$  Preisuntergrenze**

