

Kurzfassung

Die folgende Arbeit zum Thema „*Alternative Geschäftsmodelle bei Fluglinien zur Realisierung von 0-Euro-Flugtickets unter Berücksichtigung branchenspezifischer Besonderheiten*“ setzt sich mit der Frage auseinander, ob es zukünftig für Passagiere möglich sein wird, kostenlos zu fliegen. Hintergrund der Fragestellung war eine Aussage von Michael O’Leary, dem CEO von Ryanair, vom Oktober 2015. In einem Zeitungsinterview sagte er bezogen auf die Ticketpreise, dass diese mittelfristig von im Schnitt 45 Euro auf 25 Euro sinken und langfristig betrachtet sogar null Euro betragen sollen. Diese Arbeit baut auf der Aussage auf und wägt ab, ob kostenlose Flüge tatsächlich möglich sind.

Dazu wird zunächst einführend der deutsche und der europäische Luftverkehrsmarkt vorgestellt. Neben der Historie finden sich in diesem Abschnitt Definitionen und Merkmale von Low Cost Carriern (LCC) und Legacy Carriern. Weitere Airlinetyper werden ebenso kurz vorgestellt. Darauf basierend widmet sich Abschnitt drei in vertiefender Weise LCC. Allgemein werden Tätigkeits- / Geschäftsfelder, Einnahmen und Ausgaben präsentiert sowie ein genauere Blick auf den größten europäischen LCC Ryanair geworfen.

Nach dieser Einführung in die Luftfahrtbranche wird näher auf Geschäftsmodelle eingegangen. Alte und neue Geschäftsmodelle werden vorgestellt und anhand von Beispielen erläutert. In Kapitel fünf folgt eine Verbindung der Luftverkehrsbranche mit neuen Geschäftsmodellen. Zunächst werden die aktuelle Situation sowie branchenspezifische Besonderheiten erläutert, bevor die zukünftige Entwicklung (mit neuen Geschäftsmodellen) diskutiert wird.

In einer Beispielrechnung werden die zuvor theoretisch erläuterten Sachverhalte in ein Praxisbeispiel (mit allen auftretenden Schwierigkeiten) überführt. Abschließend folgen ein Fazit sowie ein allgemeiner Branchenausblick.

Nach Abschluss der Analyse kann festgehalten werden, dass aktuell (noch) keine Fluggesellschaft (dauerhaft und nachhaltig) finanziell dazu in der Lage ist auf die Einnahmen aus den Ticketverkäufen (Flugpreise) zu verzichten, da diese noch in zu großem Umfang zur Kostendeckung beitragen. Dennoch gibt es bereits heute vielversprechende Ansätze bei der Generierung von Zusatzeinnahmen, die es in den kommenden Jahren weiter auszubauen gilt. Nur dadurch kann es in absehbarer Zeit möglich sein, dauerhaft kostenlose Flugtickets anzubieten.

Abstract

The following master thesis „*alternative business models in the airline industry to realise free flights under special investigation sectoral characteristics*“ discusses the question if there is a chance for passengers to fly for free one day. Michael O’Leary (CEO of Ryanair) gave a statement in an interview with e.g. the „Stern“-magazin from october 2015 concerning the airline ticket prices. He said that there should be a further decline on the prices from 45 to 25 euros and on a longterm view even at zero euro. This paper is built on that statement and discusses if there is any chance to offer free flights.

The german and the european airline market is presented introductively. Beside the airline history, definitions and characteristics of low cost carrier (LCC) and legacy carrier are presented in this chapter. Sector three is doing a deeper analysis on LCC. Therefore fields of activity, revenues and expenses are presented. Ryanair as the biggest LCC in europe is set under a detailed analysis.

After this the master thesis will focus on business models in general. Old and new business models will be shown theoretical and in connection with examples.

Chapter five links the airline industry with new business models. For this purpose the situation today and sectorial characteristics are going to be explained. Afterwards the future development with application of new business models will be discussed.

In a concrete example former theoretical circumstances are transferred into practical experience. Finally a conclusion and a general outlook regarding the airlines are given.

After analysing there is no airline which can handle with free flights permanently. Revenues from ticket sales are still to important to resign because they still have a enormous influence on cost recovery. Nevertheless there are even some good approches for generating ancillary revenues today. In the future years these ancillary revenues have to be strengthened. This is the only way to offer permanent free flights in the future.