

# Zielanalyse

Stand: Juni 2024

Beruf-Kurz	Ausbildungsberufe							Zeitrchwert
<b>HHM</b>	<b>Kaufmann/Kauffrau für Hotelmanagement</b>							<b>60</b>
Lernfeld Nr.	Lernfeldbezeichnung							Jahr
11	<b>Preise mit Hilfe des Revenue Management festsetzen</b>							3
	<b>Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, Preise mit Hilfe des Revenue Management festzusetzen.</b>							
Schule, Ort	Lehrkräfteteam							
<b>Bildungsplan<sup>1</sup></b>		<b>Lernsituationen</b>						
<b>kompetenzbasierte Ziele<sup>2</sup></b>	<b>Titel der Lernsituation</b>	<b>Situation</b>	<b>Handlungsergebnisse</b>	<b>Datenkranz<sup>3</sup></b>	<b>Aufträge<sup>4</sup></b>	<b>überfachliche Kompetenzen</b>	<b>Hinweise</b>	<b>Zeit</b>
Betriebsprofil: Hotel Central 24  Rolle der SuS: Kauffrau bzw. Kaufmann für Hotelmanagement im Hotel Central 24 (MA)					LF = Lernfeld LS = Lernsituation MA = Mitarbeiterin bzw. Mitarbeiter SuS = Schülerinnen und Schüler			
Die Schülerinnen und Schüler <b>analysieren</b> den Auftrag, Preise mit Hilfe des Revenue Managements festzusetzen. Dazu erfassen sie die Auslastung, die im Unternehmen vorhandenen Erträge, die Kundengruppen und deren Buchungs- und Stornierungsverhalten sowie deren Zahlungsbereitschaft. Sie be-	<b>LS01 Übersicht über die Preisgestaltung im Hotelbetrieb verschaffen</b>	Bericht des Steuerbüros zeigt, dass Ertragsmöglichkeiten zuletzt nicht ausgeschöpft wurden; Geschäftsführung braucht eine Übersicht über die aktuelle Situation  → MA arbeitet als Assistent/in der	Forecast mit Markierungen  Notiz zum Forecast	Betriebsprofil Aufforderung der Geschäftsführung, Unterlagen aufzubereiten, mit Hinweis auf Revenue Management und Preiselastizität der Kundengruppen Forecast für das 4. Quartal Ferienkalender	1. Kennzeichnen Sie im vorliegenden Forecast durch Markierungen die Tage, an denen die Preise erhöht werden sollen (rot), gleichbleiben können (grün) und gesenkt werden sollen (gelb). 2. Erstellen Sie für die Geschäftsführung	sich flexibel auf Situationen einstellen Probleme erkennen und zur Lösung beitragen Informationen beschaffen Entscheidungen treffen begründet vorgehen	Einführung Betriebsprofil	04

<sup>1</sup> Ministerium für Kultus, Jugend und Sport Baden-Württemberg (Herausgeber): Bildungsplan für die Berufsschule, Hotelfachmann und Hotelfachfrau, Kaufmann für Hotelmanagement und Kauffrau für Hotelmanagement (2021)

<sup>2</sup> Die in den kompetenzbasierten Zielen des Bildungsplans grau hervorgehobenen Passagen werden mehrfach aufgeführt.

<sup>3</sup> Zur Bearbeitung der Aufträge notwendige Informationen

<sup>4</sup> Aufträge beginnen mit einem Operator (siehe Operatorenliste der Koordinierungsstelle für Abschlussprüfungen von Berufsschule und Wirtschaft), enthalten jeweils nur einen Operator und führen zu dem in der vorigen Spalte aufgeführten betrieblichen Handlungsergebnis.

kompetenzbasierte Ziele <sup>2</sup>	Titel der Lernsituation	Situation	Handlungsergebnisse	Datenkranz <sup>3</sup>	Aufträge <sup>4</sup>	überfachliche Kompetenzen	Hinweise	Zeit
rücksichtigen die dem Unternehmen angeschlossenen Buchungs- und Vertriebskanäle und nehmen deren Kosten auf. Sie stützen sich dabei auf die im Unternehmen vorliegenden Daten und Erfahrungswerte.		Geschäftsführung und muss die Übersicht erstellen		Informationstext zur Preiselastizität der Kundengruppen und zum Revenue Management	eine Notiz zur aktuellen Situation mit - Begründungen zu den Markierungen mit Berücksichtigung von Auslastung, Logisumsatz, Buchungsverhalten, Stornierungsverhalten und Zahlungsbereitschaft der Kundinnen und Kunden - Definition des Begriffs Preiselastizität - Definition des Revenue Managements	Fachsprache anwenden		
	<b>LS02 Angeschlossene Buchungs- und Vertriebskanäle gegenüberstellen</b>	die Preise müssen neu festgesetzt werden, auch auf den eingesetzten Buchungsportalen; hierfür müssen die Daten zu den Buchungs- und Vertriebskanälen gegenübergestellt werden → MA soll dies übernehmen	Tabelle (Buchungs- und Vertriebskanäle)	Umsatzstatistik aus dem System zu unterschiedlichen Buchungs- und Vertriebskanälen: Gesamt-Ertrag, Ertrag pro Buchungs-/Vertriebskanal Auszug aus AGB diverser Vertriebskanäle mit Provisionsregelungen	Stellen Sie die Erträge und Kosten der verschiedenen Buchungs- und Vertriebskanäle in einer Tabelle dar.	Informationen beschaffen methodengeleitet vorgehen systematisch vorgehen Zusammenhänge herstellen Informationen nach Kriterien aufbereiten und darstellen	vgl. HHF-HHM-LF07-LS03 (Vertriebskanäle)	02
Die Schülerinnen und Schüler <b>informieren</b> sich über die erfolgsorientierte Steuerung eines Hotelbetriebes.	<b>LS03 Die Steuerung des Hotelbetriebes beschreiben</b>	Geschäftsführung möchte zukünftig den Erfolg gezielt steuern, ein operatives Controlling	Gesprächsvorlage zur Steuerung des Erfolgs Gespräch	Informationstext zu strategischem und operativem Controlling eines Hotelbetriebes und	1. Erstellen Sie die Gesprächsvorlage für das Gespräch mit der Geschäftsführung.	Informationen beschaffen Informationen nach Kriterien	Rollenspiel  vgl. HHF-HHM-LF07-	02

kompetenzbasierte Ziele <sup>2</sup>	Titel der Lernsituation	Situation	Handlungsergebnisse	Datenkranz <sup>3</sup>	Aufträge <sup>4</sup>	überfachliche Kompetenzen	Hinweise	Zeit
		liegt aber noch nicht vor → MA soll für ein Gespräch mit der Geschäftsführung Ideen für die Steuerung des Erfolgs vorbereiten		zu verschiedenen operativen Kennzahlen und deren Einsatz in der erfolgsorientierten Steuerung (Darstellung der Entwicklung, Soll-Ist-Vergleich, Zielgröße) Internet (Recherche)	2. Führen Sie das Gespräch mit der Geschäftsführung durch.	aufbereiten und darstellen eigene Meinungen bilden sprachlich angemessen kommunizieren fachlich argumentieren	LS06 (Auslastung – RevPAR)  vgl. HHM-LF10-LS09 (Erfolg des Betriebes – Kennzahlen)  ARR, RevPAR, Auslastung, Belegung, Kapazität, Umsatz	
Die Schülerinnen und Schüler <b>planen</b> die Erhebung von Daten, um die eigene Marktposition einzuschätzen, um Wettbewerber sowie Trends zu erkennen und zukünftiges Kundenverhalten bestimmen zu können. Sie berücksichtigen dabei die aktuellen gesetzlichen Vorgaben zum Datenschutz. Auf Grundlage der ermittelten Daten <b>entscheiden</b> sie sich für eine marktorientierte Preis- und Ratenstrategie, die der Ertragssteigerung dient. Sie beziehen dabei alle Vertriebskanäle ein.	<b>LS04 Erhebung von Daten zur Einschätzung des Marktes und der eigenen Marktposition planen</b>	bei einem Meeting der Abteilungsleitungen stellt sich heraus, dass es bei der Preisgestaltung viele Einflussfaktoren gibt; es stellt sich die Frage, wie Informationen dazu beschafft werden können → MA soll die einzelnen Alternativen zur Datenerhebung strukturieren	Mitarbeiterhandbuch (Mindmap)	Rollendialog Abteilungsleitungsmeeting Informationstext zur Markt- und Umfeldanalyse Informationstext zum Datenschutz	1. Erstellen Sie für das Mitarbeiterhandbuch eine Mindmap mit den Maßnahmen zur Datenerhebung bei folgenden Einflussfaktoren: - Marktposition - Wettbewerb - Trends - zukünftiges Kundenverhalten 2. Vervollständigen Sie Ihre Mindmap mit Regelungen des Datenschutzes.	Probleme erkennen und zur Lösung beitragen Informationen nach Kriterien aufbereiten und darstellen konzentriert lernen Fachsprache anwenden		02
	<b>LS05 Marktorientierte Preis- und Ratenstrategie auswählen</b>	Geschäftsführung hat auf Basis der Informationen (LS04) eine Gästebefragung mit	Rack Rate Empfehlungen mit Begründungen	E-Mail der Geschäftsführung (mit Hinweisen zum Ziel der Ertragssteigerung,	1. Berechnen Sie die Rack Rate. 2. Formulieren Sie Empfehlungen mit Begründungen für	Probleme erkennen und zur Lösung beitragen		10

kompetenzbasierte Ziele <sup>2</sup>	Titel der Lernsituation	Situation	Handlungsergebnisse	Datenkranz <sup>3</sup>	Aufträge <sup>4</sup>	überfachliche Kompetenzen	Hinweise	Zeit
		Fragebögen durchführen lassen; Auswertung liegt bereits vor; Aufforderung der Geschäftsführung per E-Mail, Empfehlungen für Tagespreise auf Basis einer Rack Rate zu entwickeln → MA soll dies übernehmen		zu Gewinnvorgaben, maximale Preisreduktion) Kalkulationsschema Rack Rate (Vollkostenrechnung) Kostenübersicht Handbuch Reservierung mit bisherigen Preis- und Ratenstrategien Daten zu Marktposition, Wettbewerbern, Trends und zukünftigem Kundenverhalten (Auswertung von Gästefragebögen) aktuelle Informationen zu Buchungsverhalten/Belegung, auch Buchungen über Buchungs- und Vertriebskanäle (vgl. Betriebsprofil)	die Festlegung von Tagesraten in verschiedenen Fällen.	sich flexibel auf Situationen einstellen Informationen beschaffen begründet vorgehen methodengeleitet vorgehen Zusammenhänge herstellen Schlussfolgerungen ziehen fachlich argumentieren		
Die Schülerinnen und Schüler <b>bilden</b> für ihre Kundengruppen Kontingente und legen Aufenthaltsbedingungen für ihre Gäste fest. Sie berücksichtigen dabei die kurzfristige Preisuntergrenze. Sie steuern Firmenpartnerverträge, Kooperationen und Gruppenverträge auf Grundlage von	<b>LS06 Kontingente unter Berücksichtigung der kurzfristigen Preisuntergrenze bilden</b>	Restaurantleitung fragt nach dem günstigsten Preis für Zimmer für eine angefragte Hochzeit → MA soll diese Anfrage beantworten	Mitarbeiterhandbuch (Übersicht) kurzfristige Preisuntergrenze (Berechnung) interne Mitteilung	Telefonnotiz zu einer Anfrage aus dem Restaurant (Termin, erwarteter Umsatz) Buchungskalender mit bestehenden Kontingenten Anweisung der Geschäftsführung, in welchen Fällen	1. Stellen Sie die Deckungsbeitragsrechnung in einer Übersicht für das Mitarbeiterhandbuch dar. 2. Berechnen Sie die kurzfristige Preisuntergrenze für dieses Kontingent.	Informationen beschaffen Informationen nach Kriterien aufbereiten und darstellen selbstständig planen und durchführen		10

kompetenzbasierte Ziele <sup>2</sup>	Titel der Lernsituation	Situation	Handlungsergebnisse	Datenkranz <sup>3</sup>	Aufträge <sup>4</sup>	überfachliche Kompetenzen	Hinweise	Zeit
Verdrängungs- und Volumenanalyse. Basierend auf ihren Erhebungen erstellen sie Budgets.				zur kurzfristigen Preisuntergrenze angeboten werden darf (Termine, Mindestumsatz im Restaurant, maximales Kontingent an Doppelzimmern) Informationstexte zu Deckungsbeitrag und Preisuntergrenzen (kurzfristig, langfristig) Kostenaufstellung mit Berücksichtigung von variablen und fixen Kosten Liste mit möglichen Aufenthaltsbedingungen	3. Formulieren Sie eine interne Mitteilung als Antwort auf die Anfrage der Restaurantleitung.	methodengeleitet vorgehen Gelerntes auf neue Probleme übertragen sich flexibel auf Situationen einstellen sprachlich angemessen kommunizieren zuverlässig handeln		
	<b>LS07 Firmenpartnerverträge, Kooperationen und Gruppenverträge steuern</b>	Autohersteller fragt an, ob ein Firmenpartnervertrag für größere Gästegruppen abgeschlossen und Buchungen in dessen Rahmen getätigt werden können und ob im Bereich Fuhrpark eine Kooperation möglich ist → MA soll dies prüfen	ausgefülltes Formular zum Firmenpartnervertrag Verdrängungsanalyse Handlungsempfehlung ausgefülltes Formular Budgetplan	Betriebsprofil Anfrage des Autoherstellers per E-Mail zu Firmenpartnervertrag, konkreter Buchung und Kooperation Informationstexte zu Volumenanalyse und Verdrängungsanalyse Formular für Firmenpartnerverträge Buchungskalender	1. Füllen Sie das Formular für Firmenpartnerverträge auf Basis einer Volumenanalyse aus. 2. Führen Sie eine Verdrängungsanalyse durch. 3. Formulieren Sie eine Handlungsempfehlung zur Kooperations-Anfrage. 4. Füllen Sie den Budgetplan aus.	Informationen beschaffen sich flexibel auf Situationen einstellen selbstständig planen und durchführen methodengeleitet vorgehen Schlussfolgerungen ziehen eigene Meinungen artikulieren Entscheidungen treffen		08

kompetenzbasierte Ziele <sup>2</sup>	Titel der Lernsituation	Situation	Handlungsergebnisse	Datenkranz <sup>3</sup>	Aufträge <sup>4</sup>	überfachliche Kompetenzen	Hinweise	Zeit
				Informationstext zur Ermittlung von Firmenraten Rack Rate (LS05) kurzfristige Preisuntergrenze (LS06) interne Mitteilung der Geschäftsführung zu Gewinnerwartungen Übersicht über bestehende Firmenpartnerverträge Informationstext zu Kooperationen Auszug aus den aktuellen Leasingverträgen zum Fuhrpark Formular Budgetplan		zuverlässig handeln		
Die Schülerinnen und Schüler <b>reflektieren</b> ihre Preisstrategie und erkennen das Konfliktpotential zwischen operativer Preissetzung und strategischer Preisgestaltung. Sie erkennen das Risiko einer nicht marktorientierten Leistungssteuerung eines Hotelbetriebes.	<b>LS08 Preisfestsetzung reflektieren</b>	Geschäftsführung hat festgestellt, dass bei einer kurzfristigen Reservierung die Rack Rate unterboten wurde → MA soll die Situation analysieren	Notiz (Beurteilung)	Nachricht von der Geschäftsführung (Inklusivpreis) Rack Rate (LS05) kurzfristige Preisuntergrenze (LS06) Informationstext zum Break-Even-Point Informationstext zu operativer Preisfestsetzung und strategischer Preisgestaltung	Beurteilen Sie die Preisstrategie auf Basis des Break-Even-Points in einer Notiz an die Geschäftsführung.	eigenes Handeln reflektieren Informationen beschaffen Gelerntes auf neue Probleme anwenden methodengeleitet vorgehen Zusammenhänge herstellen Schlussfolgerungen ziehen eigene Meinungen artikulieren		04

kompetenzbasierte Ziele <sup>2</sup>	Titel der Lernsituation	Situation	Handlungsergebnisse	Datenkranz <sup>3</sup>	Aufträge <sup>4</sup>	überfachliche Kompetenzen	Hinweise	Zeit
				interne Mitteilung der Rezeption, dass dieser Gast aufgrund der für ihn zu hohen Rack Rate keine Buchung vornehmen wollte und dass zu diesem Zeitpunkt die Auslastung bei 49 % lag				
Die Schülerinnen und Schüler <b>beurteilen</b> ihren Erfolg durch die Berechnung geeigneter Kennzahlen des Revenue Managements und können diese fachsprachlich würdigen. Sie vergleichen die Entwicklung dieser Kennzahlen und leiten Vorschläge zur Ertragssteigerung ab. Sie überprüfen ihr Handeln in Bezug auf die Ertragssteigerung ihres Ausbildungsbetriebes.	<b>LS09 Erfolg mit den Kennzahlen des Revenue Managements beurteilen und verbessern</b>	Kennzahlen zum abgelaufenen Geschäftsjahr müssen berechnet und mit 3 vorangegangenen Jahren verglichen werden → MA soll dies übernehmen	Berechnung (Kennzahlen) E-Mail (Situation und Beurteilung)	Kennzahlen der letzten 3 Jahre Handbuch Revenue Management mit Informationen zu RevPar, ARR, GopPAR, Umsatzrentabilität Auszug aus dem System zu Kosten, Gesamtumsatz	1. Berechnen Sie die notwendigen Kennzahlen. 2. Verfassen Sie eine E-Mail an die Geschäftsführung, in der Sie insbesondere folgende Punkte berücksichtigen: - Entwicklung der Kennzahlen - Beurteilung der aktuellen Kennzahlen - Vorschläge zur Ertragssteigerung	Gelerntes auf neue Probleme anwenden methodengeleitet vorgehen eigene Meinungen bilden Schlussfolgerungen ziehen sprachlich angemessen kommunizieren fachlich argumentieren	vgl. HHF-HHM-LF07-LS06 (Auslastung – RevPAR)	04
	<b>LS10 Eigenes Handeln bei der Preisfestsetzung in Hinblick auf die Ertragssteigerung des Betriebes überprüfen</b>	auf Basis der Erkenntnisse zum Revenue Management sollen Ideen für ertragssteigernde Maßnahmen entwickelt werden → MA soll dies übernehmen	Mitarbeiterhandbuch (Post Organizer) Vorschlagsliste	Handlungsergebnisse LS01 - LS09	1. Entwerfen Sie für das Mitarbeiterhandbuch einen Post Organizer zur Preisfestsetzung im Revenue-Management. 2. Formulieren Sie drei Vorschläge für ertragssteigernde Maßnahmen.	Informationen beschaffen Informationen strukturieren Gelerntes auf neue Probleme übertragen Schlussfolgerungen ziehen	Übertragung auf Ausbildungsbetrieb der SuS erfolgt in der Vertiefungsphase	02

kompetenzbasierte Ziele <sup>2</sup>	Titel der Lernsituation	Situation	Handlungsergebnisse	Datenkranz <sup>3</sup>	Aufträge <sup>4</sup>	überfachliche Kompetenzen	Hinweise	Zeit
						fachlich argumentieren		
<b>gesamt<sup>5</sup></b>								<b>48</b>

<sup>5</sup> Die restlichen 20 % des Zeitrichtwerts sind für Vertiefung und Lernerfolgskontrolle vorgesehen.