



FALLSTUDIE

---

# „PRICING-CLINICS“

---

# FALLSTUDIE: PRICING-CLINICS

Kunde: Konsumgüter Non-Food



## AUFTRAG

- ▶ Vorbereitung auf Verhandlungen mit international tätigen Kunden
- ▶ Abwehr von Kundenforderungen nach zusätzlichen Rabatten
- ▶ Marktanteilssicherung und effektiver Umgang mit Auslistungs-Drohungen

## Pricing Clinics – Statusbericht

(85% Fortschritt, 3. Lenkungsausschuss)

	Ziel (vereinbart in Pricing Clinic)	Erreicht (mit Kunden verhandelt)
Anzahl Clinics	18	13
Netto-Umsatz	€ 72,3 M	€ 61,2 M
Bruttopreiserhöhung (Offizielles Datum: 01.07.08)	6,4%	6,4%
Netto-Netto-Preiserhöhung	6,0%	5,8%
Effektives Datum Umstellung (max. 2 Monate Schleifzeit)	21.07.08	26.07.08
Projektnutzen 2008 (+ EBIT)	€ 1,8 M	€ 1,5 M
Projektnutzen 2008 + 2009	€ 6,3 M	€ 5,4 M

## NUTZEN

- ▶ Einführung der „Pricing-Clinic“-Methode zur systematischen Verhandlungsvorbereitung und -führung
- ▶ Ergebnisse:
  - Netto-Netto-Preiserhöhung: +5,8%
  - Absicherung von Mengen
  - Bewahrung Zufriedenheit Handel

# ÜBER SCHUPPAR CONSULTING

## **Schuppar Consulting**

ist ein Beratungsunternehmen mit Fokus auf das Thema Preismanagement. Wir helfen unseren international tätigen Kunden aus Industrie und Handel bei der Verbesserung ihrer Preis-Performance – schwerpunktmäßig in den Bereichen Vertrieb und Marketing wie auch im Einkauf.

Unseren Kunden bieten wir eine komplette Dienstleistungspalette an: Vom strategischen Management Consulting über Training und Coachingmaßnahmen bis hin zu Prozess- und Toolentwicklung. Wir unterstützen sowohl die Durchsetzung von Zielpreisen im Markt als auch die Findung von Preisen für Produkte.

## **Ihr Kontakt**

Dr. Björn Schuppar  
Tel.: +49 (211) 83 68 05 08  
[bjoern.schuppar@schuppar-consulting.com](mailto:bjoern.schuppar@schuppar-consulting.com)

Schuppar Consulting Ltd. & Co. KG  
Grünstraße 23  
40212 Düsseldorf  
[www.schuppar-consulting.com](http://www.schuppar-consulting.com)