

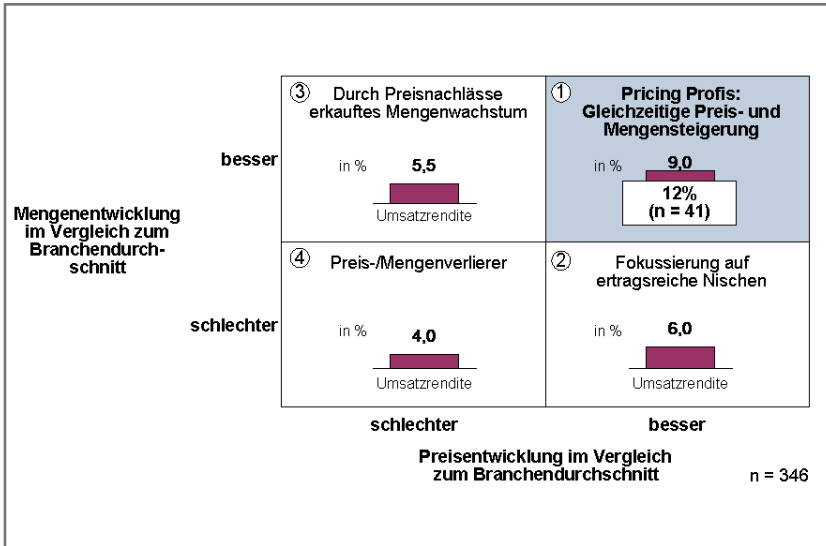


FALLSTUDIE

PRICING EXCELLENCE BENCHMARKING

FALLSTUDIE: PRICING EXCELLENCE BENCHMARKING

Kunde: Automobilzulieferer



AUFTRAG

- ▶ Benchmarking mit Pricing Profis (=„best-in-class“-Unternehmen)
- ▶ Erkennen von Stärken und Schwächen im Preismanagement
- ▶ Ableiten von Handlungsempfehlungen

NUTZEN

- ▶ Externes, neutrales Feedback
- ▶ Eindeutige Identifikation der Potenziale in Preisstrategie und -prozessen
- ▶ Umdenken in Management und Vertrieb
- ▶ Verabschiedung Maßnahmenplan

Dimensions	Factors	Examples	Pricing Experts (n=17)	Comp. X (n=2)	GAP X to P.E. in %	Sector Y (n=51)	Overall average (n=403)
1. Pricing strategy	1.1 Price-value positioning	for prices and high customer value at the same time	54	46	↑	49	50
	1.2 Price leadership	setting price markers along the market	71	56	↑↑	48	52
	1.3 Competitive price behavior	to-beat, avoid price wars, counter tactics	55	52	↑	44	43
	1.4 Long-term price planning	long-term oriented prices, life cycle pricing, product engineering	61	53	↑	42	45
	1.5 Price segmentation	customer attributes, income, attitudes, regions, professions	33	31	↑	30	32
1.6 Pricing of value-added services	price structure for services, pricing additional services	38	25	↑↑	19	40	
2. Initial market price setting	2.1 Basic product cost information	supplier-specific costs, cost of services, volume-cost effects	88	70	↑↑	81	80
	2.2 Basic competitor price information	competitor price strategies, product benchmarking	75	64	↑	67	66
	2.3 Basic customer value information	willingness to pay, customer value chain analysis	61	43	↑↑	42	39
	2.4 Balanced price information usage	price cost-plus vs. market-oriented pricing	61	71	★	64	64
3. Customer-specific pricing	3.1 Customer contribution calculation	cost-to-serve calculation, activity based costing, CRM integration	69	56	↑↑	44	44
	3.2 Customer value quantification	job-cost calculation, quantification of services rendered	77	63	↑↑	57	58
	3.3 Innovative pricing models	flexible (contract) pricing, new price sets (e.g. CPQ)	67	51	↑↑	38	40
	3.4 Performance-based pricing	small order surcharge, EDI discounts, volume discounts	67	62	↑	62	57
	3.5 Price discipline	price escalation, managing price programs, discounting culture	63	48	↑↑	56	51
	3.6 Price negotiation training	sales force price training, customer contract negotiation	70	53	↑↑	55	52

100 = high degree of Pricing Excellence
0 = low degree of Pricing Excellence

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

Schuppar Consulting Ltd. & Co. KG
Grünstraße 23
40212 Düsseldorf
www.schuppar-consulting.com