

FALLSTUDIE

STRATEGISCHE PREISOPTIMIERUNG FÜR EINEN INDUSTRIE- GÜTERHERSTELLER

EFFEKTIVE MAßNAHMEN BEI STEIGENDEM KOSTENDRUCK UND SINKENDEN MARGEN

Ausgangssituation

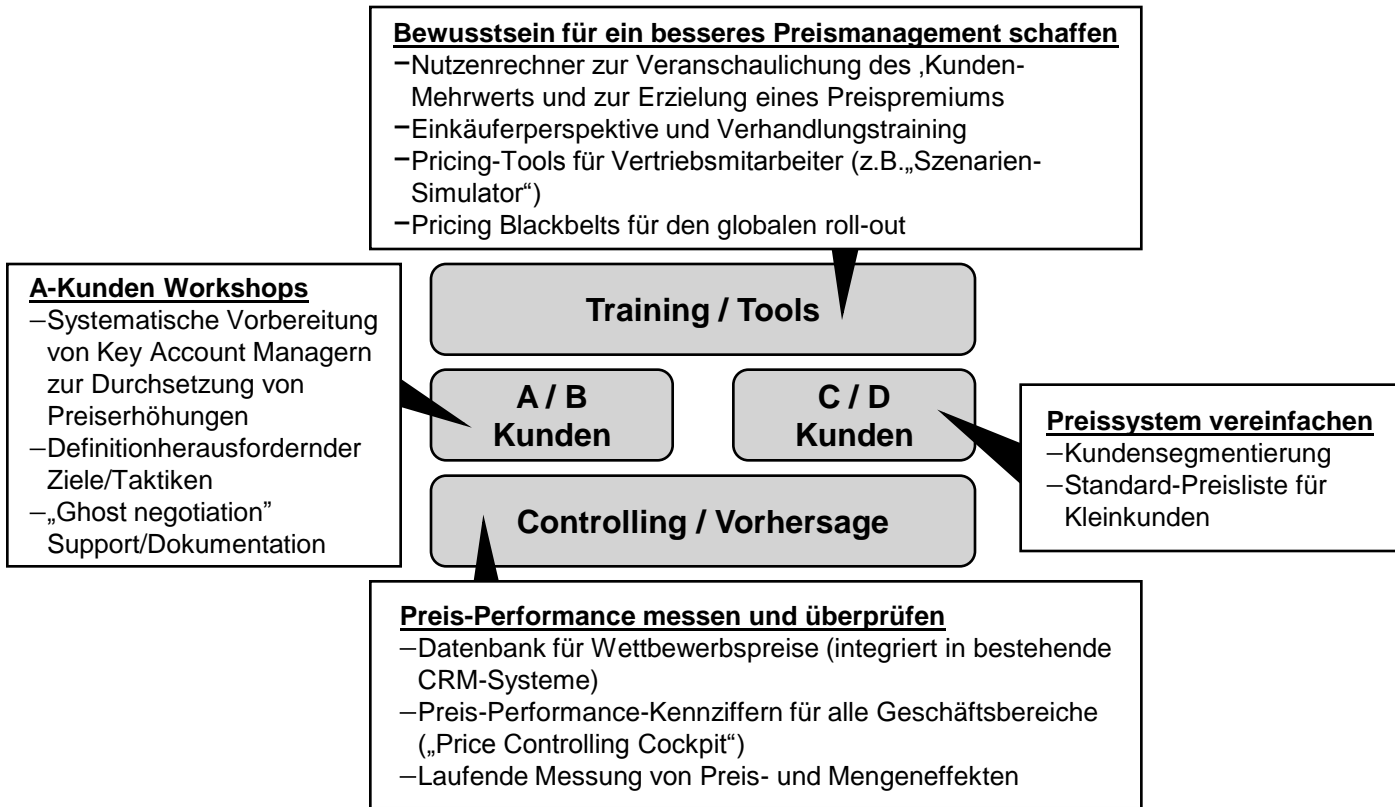
- Ein weltmarktführender Industriegüterhersteller ist konfrontiert mit stark volatilen und wieder steigenden Kosten für Rohstoffe, Energie und Transport sowie mit einer Vielzahl von Versorgungsengpässen am Markt.
- Herstellkostensteigerungen führten zu einem Margenrückgang
- Maßnahmen zur internen Kostenreduktion konnten die gestiegenen Herstellkosten nicht kompensieren
- Die Branche ist durch einen starken Preiswettbewerb geprägt
- Die folgenden Problemfelder wurden zusammen mit dem Klienten identifiziert:
 - (1) Vertriebsmitarbeiter haben aufgrund der wirtschaftlich schwierigen Lage und des Wettbewerbs Probleme, die Kosten in Form von Preiserhöhungen an die Kunden weiterzugeben
 - (2) Dem Unternehmen fehlt ein systematisches Preiscontrolling (z.B. Prognose Kosten, Verkaufspreis-Trackingsystem)
 - (3) Das Konditionenschema ist unübersichtlich und wenig transparent

Ziele

- (1) Befähigung der Vertriebsmitarbeiter zur Kommunikation und Durchsetzung von Preiserhöhungen bei den Kunden – Schulung zu Verhandlungen mit professionellen Einkäufern
- (2) Einführung eines systematischen Preiscontrollings inklusive der Planung zur Integration in die bestehende IT-Infrastruktur
- (3) Einführung eines übersichtlichen und nachvollziehbaren Konditionenschemas

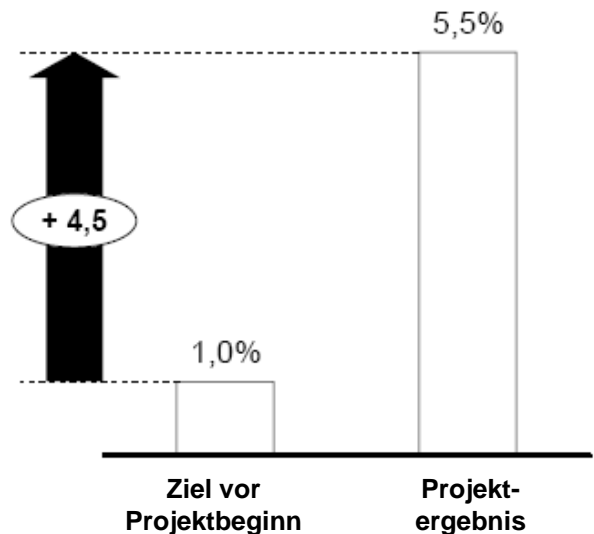
VERBESSERTE PROFITABILITÄT DURCH UMSETZUNG EINER PREISERHÖHUNG

Ansatz



Ergebnisse

- Globale Vertriebsmannschaft erkennt die Rolle von Preisen als entscheidenden Faktor der Ertragskraft und kann signifikante Preiserhöhungen umsetzen
- Nachhaltige Preisfindungskompetenz und -kultur
- Erfolg A / B Kunden:
 - Preiserhöhung 4,5% höher als erwartet
- Erfolg C / D Kunden:
 - Schnellere Realisierung der Preiserhöhung (Zeitersparnis: 2 Monate)



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