



FALLSTUDIE

SYSTEMATISCHE PREIS- ERHÖHUNG EINES MARKENARTIKEL- HERSTELLERS

WIE KÖNNEN WIR EINE NACHHALTIGE PREISERHÖHUNG UMSETZEN?

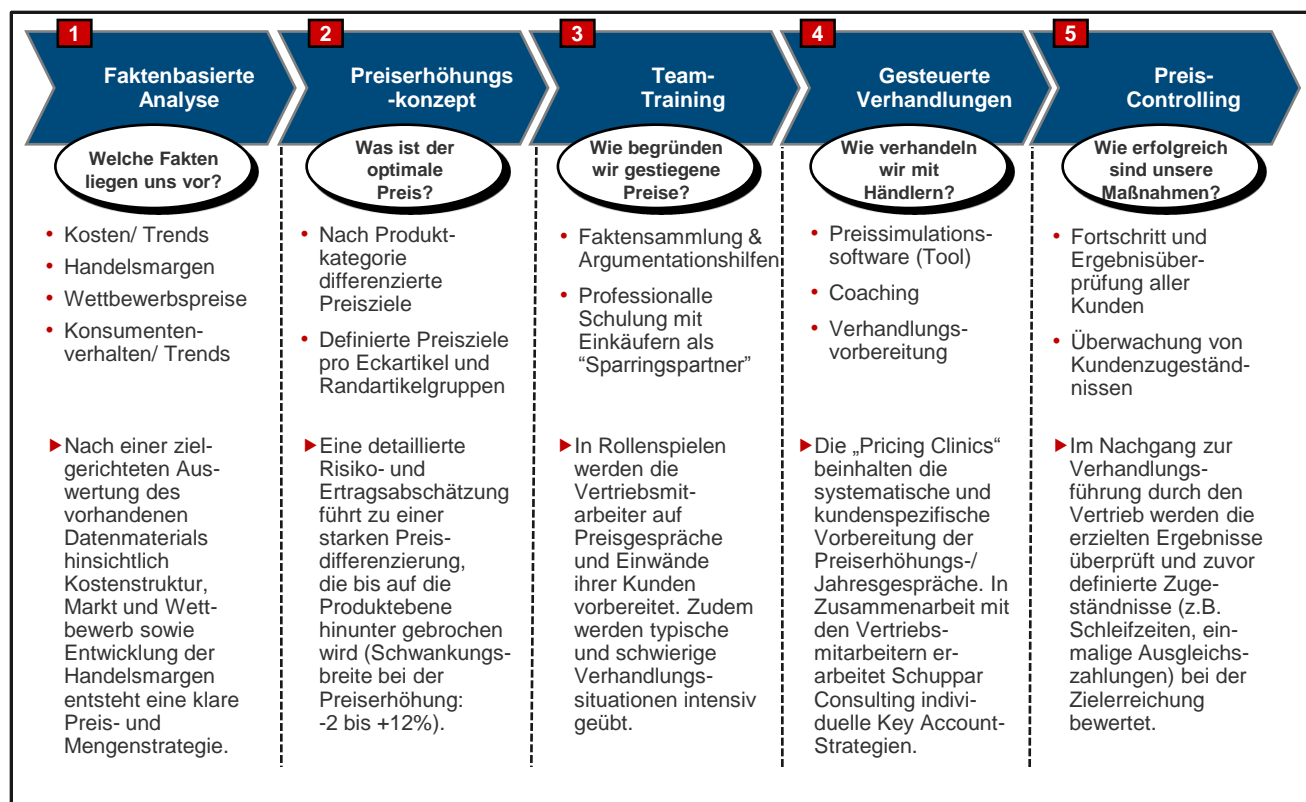
Ausgangssituation

Das betreute Unternehmen ist ein Markenartikelhersteller und Marktführer innerhalb seiner Produktkategorie. Aufgrund der wirtschaftlichen Lage fordert der deutsche Handel vermehrt Ausgleichszahlungen und lehnt Preiserhöhungen strikt ab. Bei der Platzierung der Produkte im Markt scheuen viele Wettbewerber zudem aggressive Maßnahmen zur Erhöhung von Preisen. Nicht zuletzt erschweren stark volatile Rohstoffpreise die Kalkulation auf Kostenbasis.

Ziele

Trotz der schwierigen Rahmenbedingungen und aufgrund stark sinkender Deckungsbeiträge möchte das Unternehmen nachhaltige Preiserhöhungen ohne Marktanteilsverluste vornehmen. In Zusammenarbeit mit Schuppar Consulting soll der zukünftige Geschäftserfolg des Unternehmens im Spannungsfeld zwischen Renditezielen und der Stabilisierung der Kundenbeziehungen gesichert werden.

Vorgehensweise



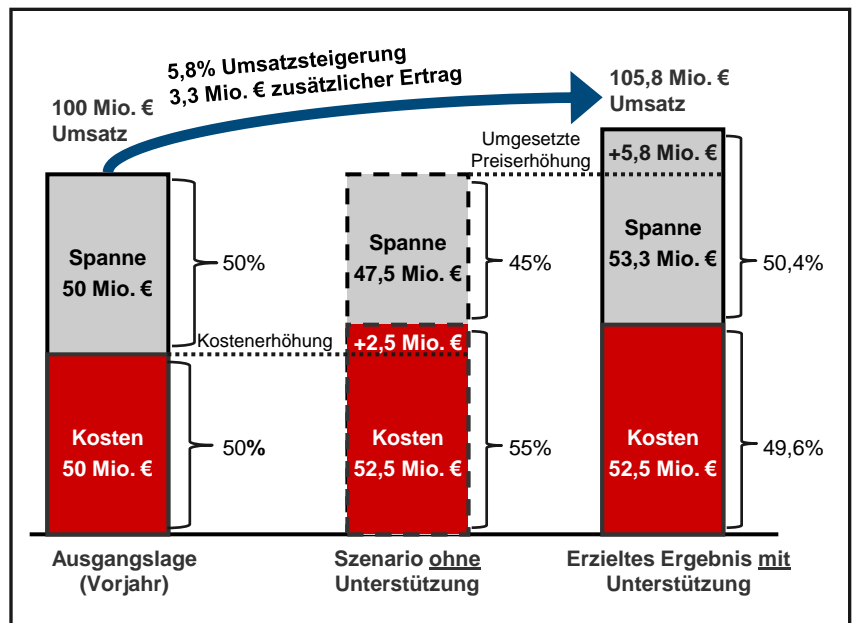
RESULTATE DES PROJEKTS FÜR DAS BETREUTE UNTERNEHMEN

Erfolgsfaktoren

- Einsetzen vorhandener Daten durch wirksame Verdichtung und Interpretation
- Risikoanalyse und -abschätzung zur Stärkung des Vertriebs
- Definition von anspruchsvollen und differenzierten Preiserhöhungszielen
- Festsetzung von Budgets für Zugeständnisse an den Handel
- Inhaltliche und rechtliche Vorbereitung der Kommunikation in den Markt
- Hilfestellung durch Verhandlungs-Coaches („ghost negotiators“) bei der Vorbereitung der Gespräche
- Einleitung eines Umdenkungsprozesses beim Verkaufsteam
- Training des gesamten Vertriebs auf die Preiserhöhung
- Schaffung interner Transparenz mithilfe geeigneter Kennzahlen

Ergebnisse

- Differenzierte Preiserhöhung von -1,5% bis +11,7%
- Durchschnittliche Preiserhöhung: **+5,8%**
- Zusätzlicher Ertrag: **3,3 Mio. €** nach Abzug der Kostensteigerung i. H. v. 2,5 Mio. € (Gesamtumsatz 100 Mio. €)
- Stabilisierung der Kundenzufriedenheit
- Stärkung der Vertriebsmitarbeiter
- Ausbau der Verhandlungskompetenz



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