



Unternehmensberatung Pricing: 2024 lukrative Potenziale im Markt

Sie stolpern regelmäßig über Defizite beim Ersatzteil-Pricing. Mal wird die mögliche **Marge weit unterschritten**. Damit verschenken Sie Gewinn.

Dann wieder beschweren sich Ihre Kunden über **Mondpreise**. Oder es hakt, weil überhaupt kein Ersatzteil-Preis da ist.

Jetzt ist es an der Zeit, dass Sie endlich Ihr **Preismanagement angehen**

Aber allein?

Do-it-Yourself?

Bei einem so heiklen Thema kommen schnell Fragen auf:

- Haben wir genug Potenzial für so ein Projekt?
- Wie behalten wir die Übersicht?
- Werden uns danach die Kunden weglaufen?

bis hin zu

- Können wir so sensible Themen überhaupt mit einem Externen besprechen?

(Antwort hierzu: ja, Sie können)

Die anderen Antworten gibt Ihnen die spezialisierte Unternehmensberatung **no-stop.de**. Spezialisiert auf Ersatzteile, und auch auf deren Pricing



Aufbau- und Ablauf-Organisation: stimmen die (noch) für Ihre Pricing Strategie?

Oft sind die Strukturen gewachsen. Das gilt zunächst für die Aufbau-Organisation:

Wer ist wann für das Ersatzteil-Pricing zuständig?

Bei der Erst-Bepreisung wie auch alljährlich für die Ersatzteil-Preisliste. Aber auch: wer kümmert sich um die zugrunde liegenden Daten.

Und dann geht es um die Ablauf-Organisation:

- welche Hilfsmittel setzen Sie ein?
- stimmen die Parameter eigentlich noch?
- wie fließen Marktpreise ein?

Doch damit nicht genug. Eine **Preisliste** ist nur der erste Schritt in einem internationalen Preisgefüge.

Schließlich geht es auch um das Intercompany-Geschäft und Händler-Rabatte. Letztlich kommt noch die **Endkunden-Rabattierung** hinzu.

Und alles in einem sich immer schneller entwickelnden Umfeld.

Wenn das nicht gute Gründe sind, jetzt anzupacken

Hierbei unterstützt Sie die Pricing Beratung von **no-stop.de**

Ziele für das Price Management definieren: Beratung mit dem Blick von außen

Keine Frage:

das Hinterfragen des eigenen Preismanagements ist ein eigenständiges Projekt

Und bevor das *Doing* losgeht, sollten die Ziele klar sein. Die bloße Forderung nach mehr Umsatz ist verständlich, greift jedoch zu kurz. Denn dafür würde schon eine prozentuale Erhöhung ausreichen.

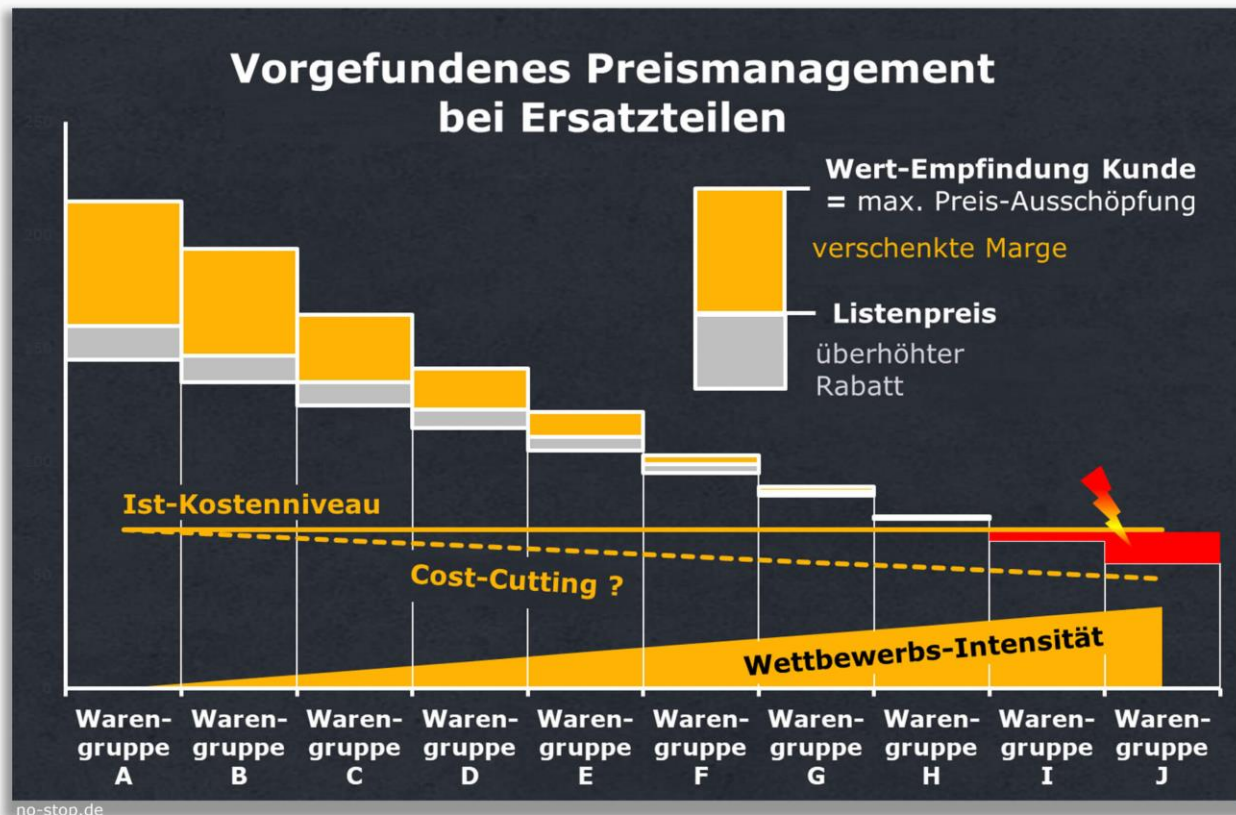
Vielmehr muss klar sein, in welchen Bereichen Sie mehr Umsatz erwirtschaften wollen.

Das wird meist die Anpassung von **Listenpreisen** sein. Aber auch eine andere regionale Verteilung der Margen kann Sinn machen.



Und schließlich geht es um Margenverlust durch überhöhte **Rabatte**.

Die Zielsetzung ist also selten einfach. Daher schafft Ihnen diese Beratung für Ihr Price Management Klarheit.



Strategisches Price Management bei Ersatzteilen mithilfe Unternehmensberatung aufbauen

Preis-Potenziale für mehr Gewinn finden

In einer ersten Phase eines Projekts zum Price Management geht es um die Ist-Analyse:

- welche Ersatzteile sind es, die nach einer [Klassifikation](#) sehr hohe Margen ermöglichen?
- was sind die Eigenschaften, die eine Nutzung als Preistreiber für ein [Family-Pricing](#) erlauben?
- woran lässt sich die Härte des **Wettbewerbs** festmachen?
- welche Ersatzteile verleihen der Maschine oder Anlage einen Premium-Charakter? Wie lässt sich diese Wertsteigerung im Ersatzteil-Preis abbilden?



- welche **Rabattierungen** passen nicht zum gewünschten Preismanagement für den internationalen **After Market**?
- wie steht es um Ihre **Maschinenpopulation** als Aufwands-Treiber für ein komplexes Pricing?
- wie sollen die Phasen des **Lebenszyklus** in der Preisbildung berücksichtigt werden?
- wo sind Lücken im besonders profitablen **Sortiment** erkennbar?
- wie umgehen mit **Kleinteilen**, deren Logistik-Kosten den Umsatz übersteigen?

Jede dieser Fragen beinhaltet Hebel für höheren Umsatz. Oft sind jedoch die dahinterstehenden Stellgrößen verdeckt. Das liegt nicht nur an mangelnder Daten-Transparenz, sondern auch an den weit verbreiteten schlechten **Stammdaten**.

Im Rahmen eines Projekts zum Price Management deckt die Beratung **no-stop.de** die Hebel mindestens qualitativ auf. Meist finden sich bei Datenlücken auch Ersatz-Größen. Damit werden Potenziale im Pricing sichtbar und greifbar.

Mondpreise verhindern

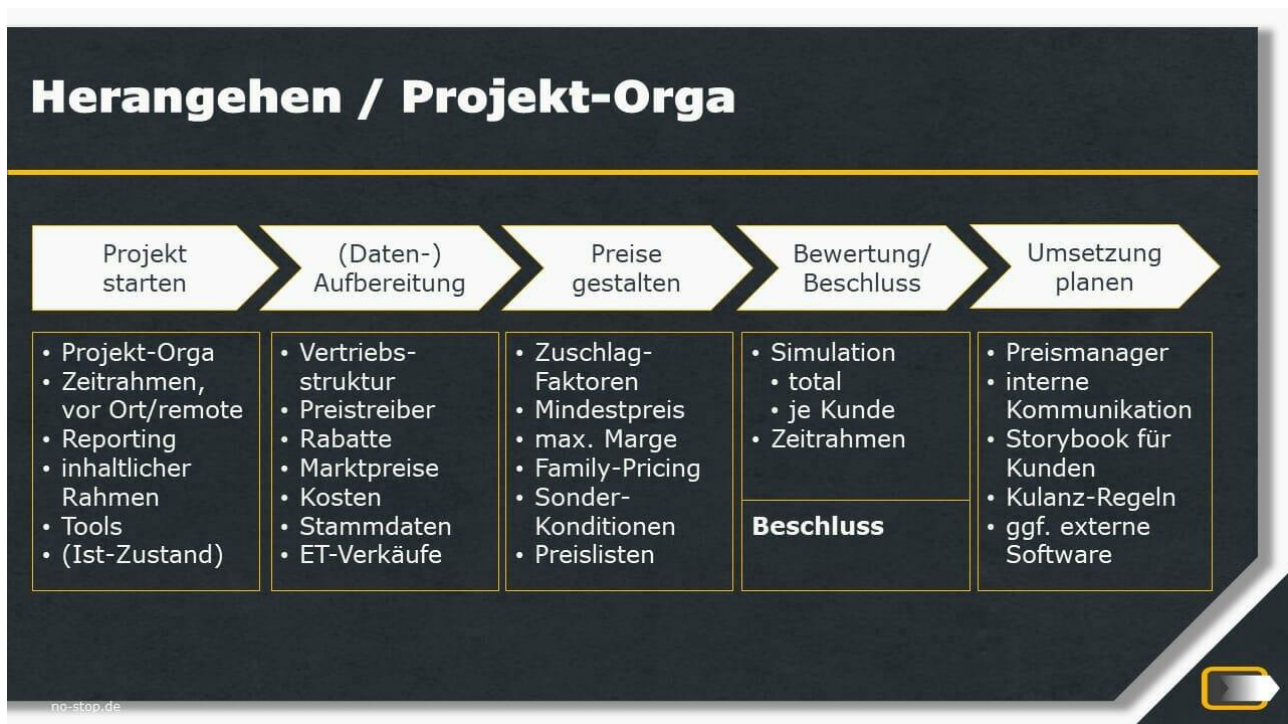
Natürlich verlangen Kunden immer niedrigere Preise. Wenn Kunden jedoch regelmäßig einzelne überhöhte Ersatzteil-Preise reklamieren, dann könnte *etwas dran sein*. Neben der Bitte an Kunden, Vergleichsangebote mit einer Reklamation mitzuliefern, steht die Internet-Recherche. Insbesondere bei stark im Wettbewerb stehenden Teilen gestaltet sich dies meist einfach. Denn für einzelne Teile hilft der Blick in Google. Daneben existieren heute eine Reihe von Software-Anbietern, die ein großflächiges **Preismonitoring** anbieten.

Zusätzlich hilft oft der interne Vergleich. Denn wenn Ihre Ersatzteile preislich an Ihre Maschinen heranreichen, ist etwas grundsätzlich falsch. Oder wenn die Preise im After Sales massiv von denen für identische Maschinen-Optionen abweichen.



Leistungen der Unternehmensberatung no-stop.de für Ihr Price Management

Fragen zu Potenzialen haben Sie genug. Beispiele dazu gab es oben schon. Jetzt muss es darum gehen, diese Fragen mit Zahlen zu unterlegen. Hierbei hilft der Sicherheit im Umgang mit Daten, der Vergleich mit anderen Arbeitsweisen, und ein strukturiertes Vorgehen. Oft fehlen zunächst aussagefähige Daten. Die können manchmal geschätzt werden, zum anderen lassen sich fast immer Vergleichswerte nutzen.

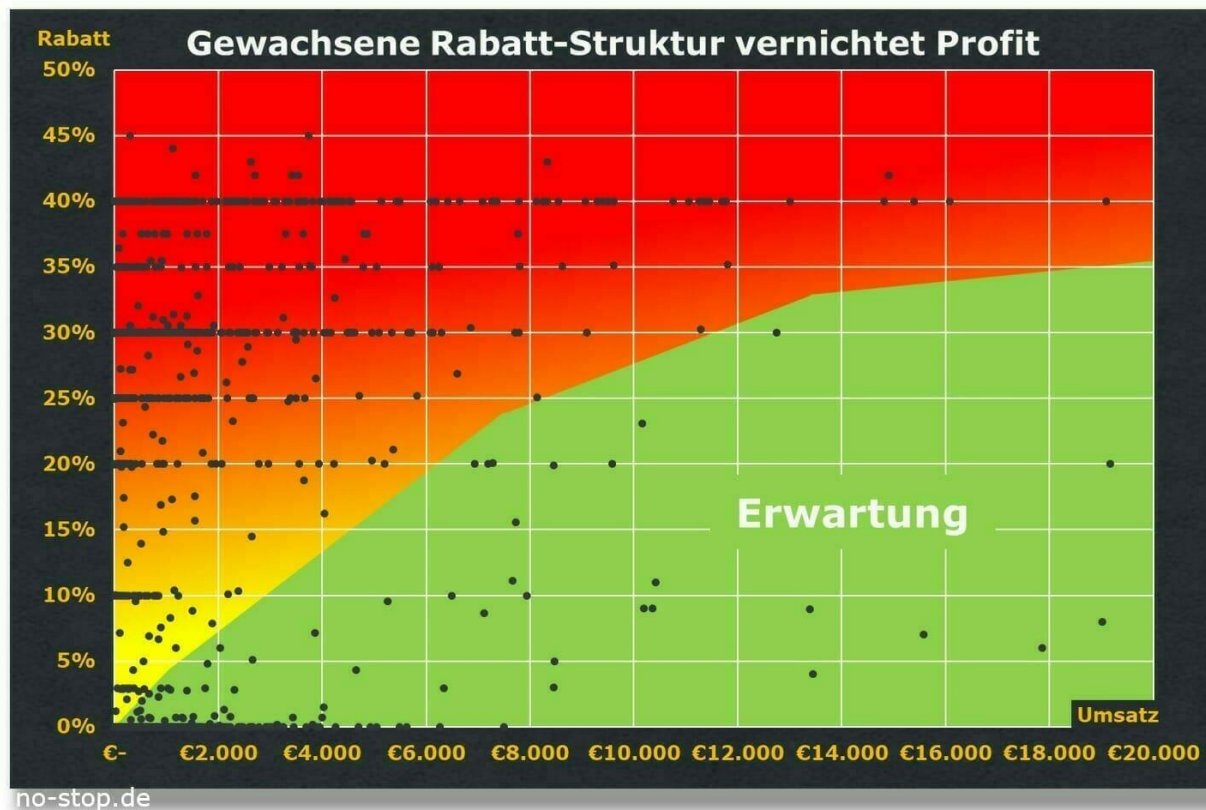


Prozess einer Ersatzteil-Pricing Beratung

Einige Themen erschließen sich aber erst durch Kundenbefragungen. Oder aber durch eine Internet-Recherche. Quasi als Abfall-Produkt fällt der Status der **Wettbewerber** an. Das muss nicht so sein, kann aber.

Ergebnisse fallen nicht auf einmal an. Sie entstehen aus der sukzessiven Ergänzung eines Zahlen-Gebäudes. Im Projekt kommen Wünsche auf, nach Berücksichtigung firmenspezifischer Details.

Letztendlich muss dieser Prozess Teil eines abgestimmten Vorgehens sein. Manchmal steht die kurzfristige Veröffentlichung der nächsten **Preisliste** an. Dann sprintet das Projektteam durch die Aufgaben. Allerdings wächst mit der Eile auch die Ungenauigkeit, weil Daten fehlen.



Pricing Beratung erarbeitet Defizite im Price Management: hier Rabattstruktur in einer Ist-Analyse

Gerade wenn das Projektmanagement zum Ersatzteil-Pricing viele Organisationseinheiten umfasst, werden Lücken bei internen Regelungen sichtbar. Oft genug existieren Vorgaben für Rabatte an Niederlassungen. Die Nebenkosten sind jedoch unklar. Zusätzlich kennt niemand den genauen Status bei Retouren. Doch auch die gehören zum Price Management.

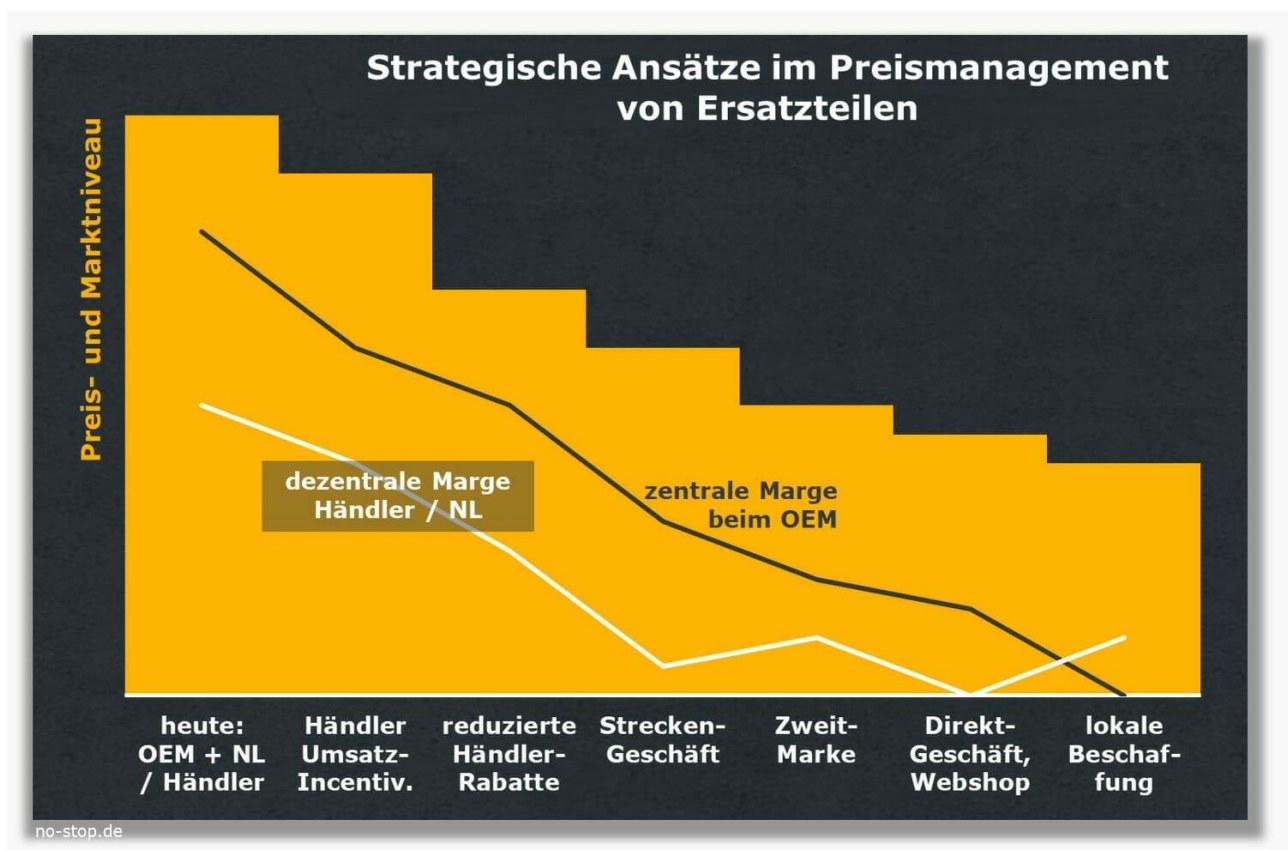
Aus all diesen Themen ergibt sich Organisationsbedarf im Projekt. Den übernimmt die Pricing Beratung **no-stop.de** natürlich auch für Pricing-Projekte.



Internationales Ersatzteil-Pricing im Projekt zum Preismanagement aufgreifen

Viele Ersatzteil-Organisationen bleiben bei der Erstellung einer Preisliste stehen. Dabei ist eine Preisliste nur der erste Schritt. Denn die internationale Verteilung trägt ebenso zu hohen Margen bei. Ausgiebige Rabatte an Händler kosten jedenfalls schnell so viel Deckungsbeitrag, wie zu geringe Margen beim Listenpreis. Dabei spielen schlecht ausgehandelte Händler-Verträge eine wichtige Rolle. So tragen pauschale Rabatte ohne Incentivierung lediglich zur Belohnung schlechter Ersatzteil-Verkäufe bei.

Dagegen lassen sich eigene Niederlassungen und Auslands-Gesellschaften besser steuern. Zwar setzen steuerliche Aspekte dem Intercompany-Pricing Grenzen. Diese erlauben jedoch einen weiten Handlungsspielraum.



Pricing Beratung unterstützt strategische Ansätze im Preismanagement von Ersatzteilen

Nachdem der Wettbewerb in internationalen Märkten deutlich zunimmt, müssen jedoch auch andere Maßnahmen in den Fokus kommen. Zumindest innerhalb der EU kann das bis zur Direkt-Belieferung von Endkunden gehen. Damit entfallen Margen-Verluste durch die zweite Vertriebsstufe. Der Nachteil einer



langsamen Distributionslogistik bedarf dabei der Analyse. Denn Wareneingang und Feinverteilung innerhalb anderer Länder kostet meist mehr Zeit, als eine Direktlieferung.

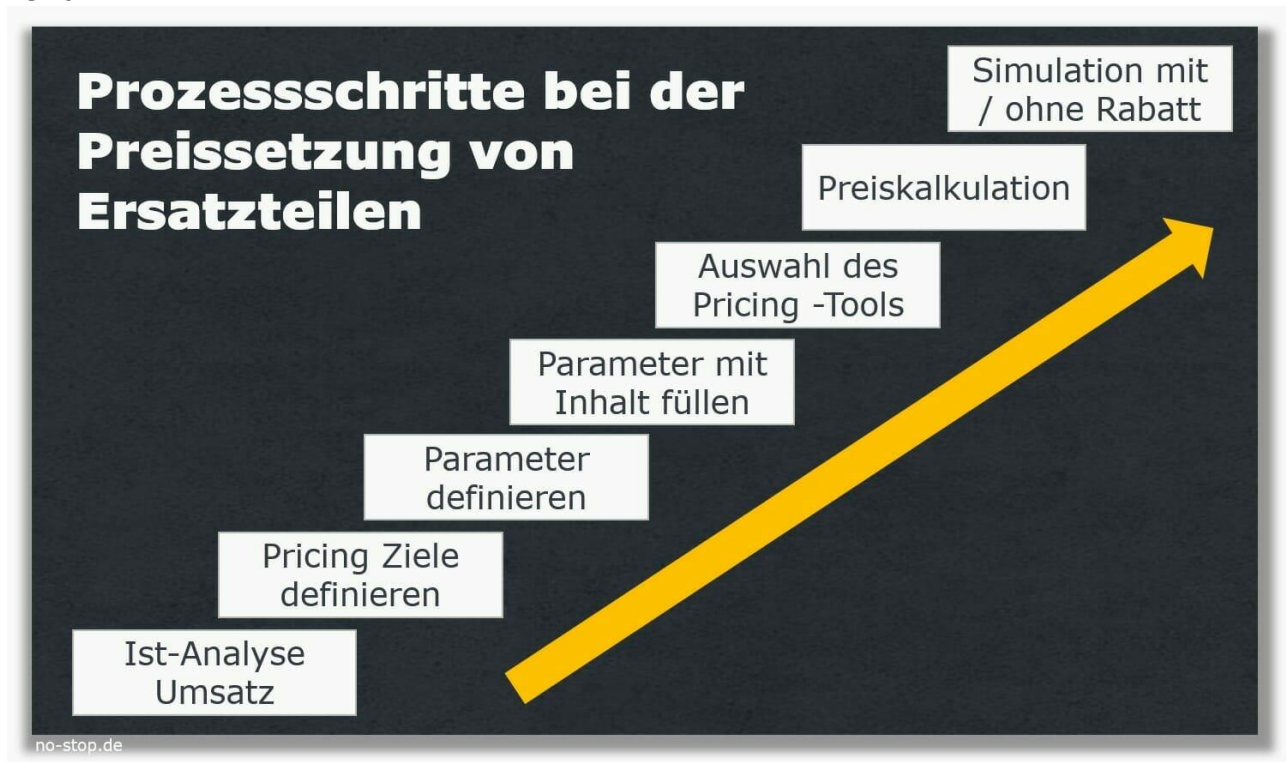
Hinzu kommt, dass die Bereitstellung eines Kundenportals mit Webshop für kleine Organisationen ein erheblicher Aufwand darstellt. Das liegt nicht zuletzt an schlechter Stammdaten-Integration. Und Webshops, die immer wieder Lücken aufweisen, werden schlecht angenommen.

Erst eine Analyse des internationalen Geschäfts zeigt, wo Defizite liegen. Und natürlich, wo sie einfach adressierbar sind. Die Unternehmensberatung **no-stop.de** unterstützt Sie auch in diesem Bereich des Preismanagements.

Einführung moderner Werkzeuge: Pricing Beratung bis zur Umsetzung im Markt

Natürlich gibt es in Zeiten der Digitalisierung für alles und jedes eine App. Allerdings sind die Organisationen im After Sales meist überschaubar groß. Da kann nicht für jede Aufgabe eine Stelle mit einem Spezialisten für diese Anwendung geschaffen werden. Daher ist Augenmaß angesagt.

Doch vor der Implementierung sind eine Reihe vorbereitender Schritte zielführend:



*Pricing Beratung führt durch alle Prozessschritte bei der **Preissetzung** von Ersatzteilen*

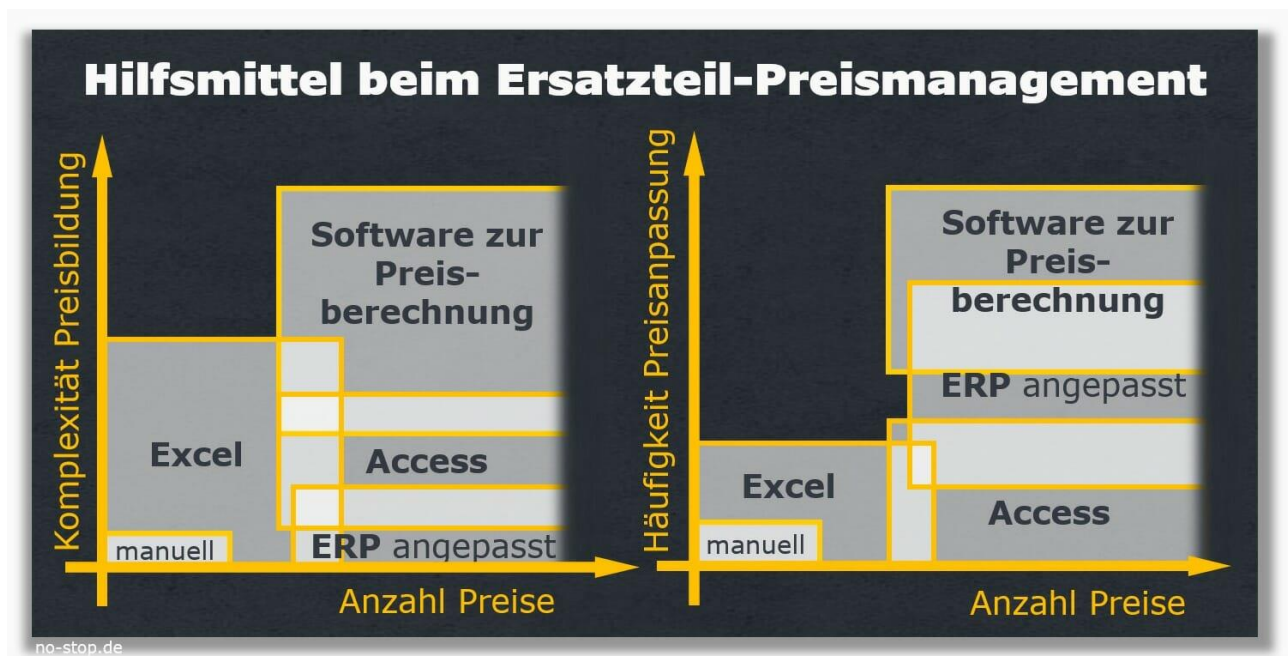


Excel und Access

Daneben kommt auch in mittelgroßen Ersatzteil-Organisationen **Excel** zum Einsatz. Damit schließt man **Stammdaten-Lücken** mit minimalem Aufwand manuell. Auch die exotischen Sonderlocken bei der Preisbildung finden hier eine Abbildung. Wird die Zahl der Ersatzteile größer, kommt Excel an seine Grenzen. Zumindest das Volumen ist dann für Access kein Problem. Außerdem sind Abläufe einfach automatisierbar. In den wenigsten Firmen finden sich jedoch die kundigen Anwender von Access.

Preisbildung im ERP-System

Selten trifft man auf umfassende Preis-Kalkulationen im ERP. Die Implementierung ist nicht nur teuer, sondern auch wenig flexibel. Allerdings gelingt so eine Daten-Integration ohne Schnittstellen. Damit eignen sich solche Lösungen gerade für sehr häufige Kalkulationen.



*Einsatzbereiche der Hilfsmittel beim Pricing von Ersatzteilen:
Es muss nicht immer gleich eine komplexe Preis-Software sein*



Software für die Preisbildung von Ersatzteilen

Für das Ersatzteil-Pricing muss es nicht zwingend eine große Suite für eine internationale Organisation sein. Denn diese will nicht nur verstanden und bedient werden. Sie müssen Sie darüber hinaus auch mit umfangreichen Stammdaten füttern. Viele dieser Software-Suiten können deutlich mehr, als ihnen bei der Ersatz-Bepreisung abverlangt wird. Entsprechend teuer sind sie. Vielseitigkeit hat aber eben ihren Preis.

Also bleiben bei den Software-Lösungen die abgespeckten Ersatzteil-Versionen. Immerhin haben einige Anbieter dieses Dilemma im After Sales verstanden. So wird mit **Software zur Preisfindung** ein Value-Pricing für Ersatzteile ebenso möglich wie erschwinglich.

Jede dieser bisher aufgeführten Varianten zum Spare Parts Pricing hat spezifische Vor- und Nachteile. Die Unternehmensberatung **no-stop.de** unterstützt daher Sie bei der nicht immer einfachen Auswahl.

Preis-Controlling als Teil des Preismanagements

Sie haben es geschafft. Sie haben Ihre Aufbau- und Ablauforganisation für die Ersatzteilpreise runderneuert. Als Pricing Berater habe ich mit Ihnen das Fundament für Ihr Preismanagement gelegt. Jetzt fehlt Ihnen nur noch ein Mittel, damit alte Sitten nicht wieder einreißen. Damit kommt ein Preis-Controlling ins Spiel. Denn die Kennzahlen aus der Projektarbeit wollen Sie weiterverfolgen.

Außerdem lohnt Ihr Ersatzteil-Umsatz möglicherweise weiterhin eine Marktbeobachtung. Damit steht auch Software wie von Markt-Pilot oder XPLN auf Ihrer Agenda. Denn der Wettbewerb schläft nie.

Und was kostet das jetzt?

hier geht es zu den [Kosten für Unternehmensberater](#)



Sie wollen Ihre **Preisstrukturen Ihrer Ersatzteile** auf Vordermann bringen?

Der Blick von außen auf Ihr Ersatzteil-Pricing in der Service Supply Chain deckt Schwachstellen nicht nur auf. Gemeinsam setzen wir bei Ihnen die Verbesserungen auch um.

Warum also nehmen Sie nun nicht einfach unverbindlich und kostenlos **Kontakt** zu mir auf?

Denn Sie setzen dann auf einen erfahrenen **Berater für Preismanagement im Ersatzteilwesen**. Gemeinsam können wir effektive Bepreisungs-Prozesse einführen. Und auch die Prozessoptimierung steht auf der Agenda.



Diplom-Ingenieur

Andreas E. Noll

Am Hang 12
61476 Kronberg

"Nutze Deine Zeit, sie kommt nie wieder"-
Ivan Blatter



Andreas.Noll@no-stop.de



[+49 160 581 97 13](tel:+491605819713)