

Pricing Excellence

Steigerung der Profitabilität durch effiziente Preisstrategie



Der Baker Tilly Pricing Excellence Approach bietet Ihrem Unternehmen die Möglichkeit, Produkte und Dienstleistungen am Kundennutzen auszurichten und deckt bislang zusätzliche, ungenutzte Erlössteigerungs- und Kostensenkungspotenziale auf.

Im Kampf um Kunden und Marktanteile stehen Unternehmen unter hohem Preisdruck, häufig zulasten von Marge und Deckungsbeitrag. Um Kunden zu binden, Gewinne zu steigern und nachhaltig zu wachsen, müssen Unternehmen eine intelligente Preisstrategie ableiten und umsetzen. Viele erfolgreiche Unternehmen grenzen sich durch konsequente Kunden-Nutzen-Fokussierung ihrer Produkte und Dienstleistungen erfolgreich vom Wettbewerb ab.

Die Preisgestaltung zielt stark auf den wahrgenommenen Nutzen ab, den Kunden aus dem Produkt-/ Dienstleistungsangebot ziehen. Dabei zeigen sich zwei wesentliche Tendenzen der Preissensibilität des Kunden:

1. Kunden sind bereit für zusätzliche Produkteigenschaften oder Services einen erhöhten Preis zu bezahlen, wenn dieser den Nutzen erhöht.
2. Produkteigenschaften oder Services die keinen Nutzen generieren (überflüssig sind), können aus dem Portfolio entfernt werden und somit die Kosten senken.

Folglich sollte das Pricing je nach Produkt-/ Servicegruppe sowie Kundensegment individuell gestaltet werden.

Phasen innovativer Preisgestaltung

1. **Status quo-Analyse:** Wir analysieren das Pricing Ihrer Produkte/Dienstleistungen mit Fokus auf Wettbewerb, Kunden, Marktumfeld sowie Branchenspezifikation.
2. **Design:** Ausgehend von der Zahlungsbereitschaft der Kunden und der Markt-/Wettbewerbsposition („Verstehen“) ermitteln Experten die passgenaue Preisstrategie für wesentliche Produkte/Dienstleistungen.
3. **Implementierung Pricing Excellence Approach:** Um alle Potenziale nachhaltig nutzen zu können, unterstützen wir bei der Implementierung der erforderlichen Anpassungen/Prozessschritte (inkl. Auswirkungen auf die Aufbauorganisation) und steuern die gesamte Umsetzung.
4. **Verankerung der Strategie:** Der neue Pricing Excellence Ansatz wird fixiert, verankert und als neue, ganzheitliche Verkaufsstrategie im Unternehmen implementiert. Unser Expertenteam stärkt und unterstützt die Sales Teams Ihres Unternehmens mit Trainings und implementiert hilfreiche Pricing-Tools.

Quick Check: Detaillierte Standortbestimmung Pricing/Preisstrategie u. individuelle Handlungsempfehlung.



Der Baker Tilly Pricing Excellence Approach

Durch unseren Pricing Excellence Approach stellen wir Ihren Kunden in den Mittelpunkt aller Aktivitäten und der Preisermittlung. Dabei gilt es im Wesentlichen, die Zahlungsbereitschaft festzustellen, um darauf aufbauend eine passgenaue Preisstrategie zu definieren und umzusetzen.

Warum Baker Tilly?

Die Baker Tilly Unternehmensberater sind darauf spezialisiert, Prozesse, Systeme und Organisationen zu optimieren und verstehen sich als Umsetzungsberater „auf Augenhöhe“. Veränderungen in Konzernen und mittelständischen Unternehmen „zu bewegen“, ist unser Kerngeschäft.

Unsere Experten unterstützen Sie bei der Umsetzung Ihrer Preisstrategie. Dabei greifen wir auf unseren bewährten, praxiserprobten und interdisziplinären Baker Tilly Pricing Excellence Approach zurück. Tiefgreifende Fachlichkeit und Hands-on Mentalität, gepaart mit unternehmerischem Weitblick sowie einem konsequenten Projekt- und Changemanagement, sind die Garanten für erfolgreiche Umsetzungsprojekte.

Langjährige Kundenbeziehungen mit wiederkehrenden Beauftragungen bestätigen den Erfolg unserer Vorgehensweise. Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme.

Ihr Nutzen:

- Umsatz- und Gewinnmaximierung durch effizientere Preisgestaltung
- Verbesserung zentraler Finanzkennzahlen (bspw. Operating Profit, EBIT-Margen)
- Ausbau Marktanteile/Wettbewerbsabgrenzung
- Stärkung Ihrer Kundenbeziehungen
- Effizientere Gestaltung v. Produkteinführungen
- Kostenoptimierung
- Verteidigung gegen „neue“ Konkurrenz

Ihr Ansprechpartner



Diplom-Kaufmann
Jannik Bayat
 Partner, International Business Leader Consulting
 T: +49 211 6901-3724 | M +49 162 2149511
 jannik.bayat@bakertilly.de

bakertilly.de

Baker Tilly bietet mit 35.000 Mitarbeitern in 145 Ländern ein breites Spektrum individueller und innovativer Beratungsdienstleistungen in den Bereichen Audit & Advisory, Tax, Legal und Consulting an. Weltweit entwickeln Wirtschaftsprüfer, Rechtsanwälte, Steuerberater und Unternehmensberater gemeinsam Lösungen, die exakt auf jeden einzelnen Mandanten ausgerichtet sind und setzen diese mit höchsten Ansprüchen an Effizienz und Qualität um. Auf Basis einer unternehmerischen Beratungsphilosophie stellen die mandatsverantwortlichen Partner interdisziplinäre Teams aus Spezialisten zusammen, die den jeweiligen Projektanforderungen auf internationaler wie auf nationaler Ebene genau entsprechen. In Deutschland gehört Baker Tilly mit 1.040 Mitarbeitern an zehn Standorten zu den größten partnerschaftlich geführten Beratungsgesellschaften. Die Baker Tilly Competence Center und Industry-Teams bündeln Know-how und Erfahrungen aus unterschiedlichen Disziplinen und Branchen in berufsgruppenübergreifenden Teams und fokussieren sich dabei auf die speziellen Anforderungen von Mandanten und deren Märkte.