

Ersatzteil Pricing

Margensteigerung in wirtschaftlich anspruchsvollen Zeiten

Im global angespannten wirtschaftlichen Umfeld – in dem sich die europäischen Maschinenbauer aktuell befinden – ist optimiertes Ersatzteil Pricing ein wichtiger Hebel zur Margenverbesserung und damit zur Absicherung der Unternehmen. Durch zu wenig differenzierte Preise verzichten viele Unternehmen der Branche auf wichtige Margen und letztlich Gewinnpotentiale. Eine exzellente Preisstrategie für Ersatz- und Verschleißteile berücksichtigt mehrere Faktoren gleichzeitig: Wettbewerb und Wert der Ersatzteile, Kundensegmente und Absatzregionen. Damit werden profitable Umsatzsteigerungen und ein dynamischer Ausbau der Ersatzteilverkäufe ermöglicht. Preissteigerungen bei zeichnungsgebunden „Alleinstellungsteilen“ wirken nachhaltig gewinnsteigernd, marktgerechte Preise bei wettbewerbsgefährdeten Standardteilen stärken langfristig Absatz und Preisimage.

Das Ersatzteilgeschäft steht vor großen Herausforderungen

Der europäische Maschinenbau ist aktuell enorm gefordert. Der zunehmende Wettbewerb bei gleichzeitig rückläufigen Exportgeschäften macht es notwendig, bestehende Strategien neu zu bewerten. Ein entscheidender Hebel, um in wirtschaftlich schwierigen Zeiten zusätzliche Erträge zu erreichen, ist ein differenziertes Ersatzteil Pricing. Ein Großteil der ca. 10.000 europäischen Maschinen- und Anlagenbauer verzichtet durch historisch gewachsene und

zu wenig differenzierte Preise einerseits auf wichtige Margen, andererseits sind die Preise für wettbewerbsgefährdete Ersatzteile häufig nicht marktorientiert. Eine exzellente Preisstrategie – die den Wettbewerb und Wert der Ersatzteile sowie unterschiedliche Kundensegmente berücksichtigt – ermöglicht, bestehende Preissteigerungspotentiale zu realisieren und gleichzeitig den Absatz zu erhöhen. Gerade in einem volatilen Exportgeschäft sind global gut austarierte und regional abgestimmte Preise essenziell, um Marktchancen optimal zu nutzen.

Bedeutung des Pricings für den Gewinn

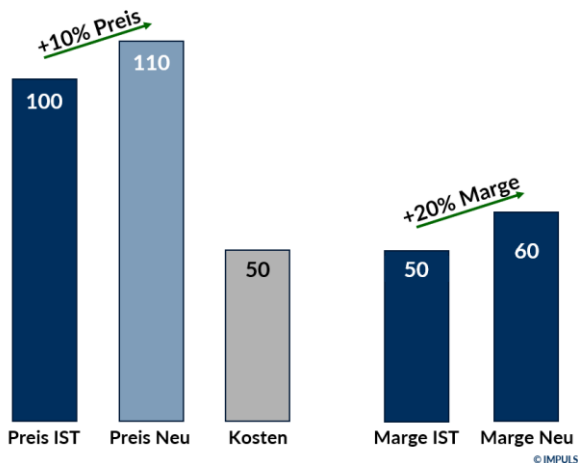
Schon geringfügige Preisänderungen können das Ergebnis (EBIT) erheblich beeinflussen. Eine gezielte Preiserhöhung steigert den Deckungsbeitrag und verbessert so das Gesamtergebnis nachhaltig. Der Hebeleffekt im Pricing zeigt, dass bereits kleine Optimierungen zu überproportionalen Ergebnisverbesserungen führen. Eine Chance, die Unternehmen aktiv nutzen sollten.

Unüberlegte Rabatte hingegen reduzieren den Deckungsbeitrag – Absatzsteigerungen durch Einführung hoher Rabatte führen zu Margenverlusten. Entscheidend ist daher eine strategische Preisgestaltung mit gezielter Differenzierung, die auf Wettbewerbsintensität, Kundenfeedback und den Marktgegebenheiten aufbaut.

IMPULS FOR MANAGEMENT

Die Service Berater

Auswirkungen gezielter Preissteigerung auf die Marge



3 Erfolgsfaktoren eines exzellenten Pricings

Ein exzellentes Pricing steigert durch gezielte und marktorientierte Preisanpassungen nachhaltig die Margen. Nach Erfahrung von IMPULS aus über 400 globalen Projekten sind folgende Faktoren dafür essenziell:

1. Marktorientierung:

- Regelmäßige qualitative Markt- und Wettbewerbsanalysen zur Erfassung aktueller Trends und Preisniveaus
- Gezieltes Cost-Tracking & -challenging
- Sicherstellung von wettbewerbsfähigen Einkaufspreisen und Herstellkosten

2. Differenzierung:

- Segmentierung der Preisgestaltung nach Wettbewerb und Wert der Ersatzteile, Kundengruppen und Vertriebskanälen
- Etablierung von Premiumpreisen für komplexe Ersatzteile mit Alleinstellung
- Volumenbasierte und marktgerechte Preise für Standardteile und Image Builder

3. Monitoring und Management

- Optimal IT-gestütztes Preissystem (ERP)
- Transparentes Monitoring um schnell auf Marktentwicklungen zu reagieren
- Abbildung der Preislogik im ERP System und damit Verzicht auf externe Software
- Klare Pricing Prozesse und Verantwortlichkeiten

Kurzfristige Effekte







Preiserhöhungen steigern den Deckungsbeitrag und sind ein unmittelbarer Hebel zur Gewinnoptimierung, wenn sie selektiv bei den richtigen Ersatzteilklassen umgesetzt werden. Nach Erfahrungen von IMPULS generieren Maschinenbauer \varnothing 40-60% des Ersatzteilumsatzes mit komplexen Teilen, die für Kunden nur schwer bei alternativen Beschaffungsquellen verfügbar sind. Durch eine konsequente Preisdifferenzierung basierend auf einer strukturierten Klassifizierung der Ersatzteile, lassen sich für diese sogenannten „Underpriced Parts“ gute zusätzliche Margen realisieren.

Nachhaltige Effekte

Ein strukturiertes Ersatzteil Pricing kann gezielte Preissenkungen nutzen, um Absatz und Marktposition nachhaltig zu stärken. Durch marktgerechte Preise für Standardteile (Kauf- und einfache Zeichnungsteile) lassen sich nicht nur höhere Verkaufszahlen erzielen, sondern auch das Preisimage verbessern. Basis für marktorientiertes Pricing von Ersatzteilen mit hohem Wettbewerb sind qualitative Marktpreisvergleiche, die sowohl Kaufteile als auch Zeichnungsteile umfassen müssen.

IMPULS FOR MANAGEMENT

Die Service Berater

	Wettbewerbsgefährdete Teile	Teile mittlerer Komplexität	Alleinstellung
Kaufteile o. Zeichnung	Ausgangsbasis: <ul style="list-style-type: none"> Absatz- und Imageverlust durch historisch gewachsene ET-Preise („Overpriced Parts“) 	Ausgangsbasis: <ul style="list-style-type: none"> Preisausreißer nach oben und unten durch fehlende Struktur („Erratic Priced Parts“) 	Ausgangsbasis: <ul style="list-style-type: none"> Niedrige Abschöpfung des bestehenden Preispotentials („Underpriced Parts“)
	Preisstrategie: <ul style="list-style-type: none"> Marktorientiertes Pricing Senkung „Overpriced Parts“ 	Preisstrategie: <ul style="list-style-type: none"> Marktorient. Premium Pricing Feinjustierung Ist-Preisniveau 	Preisstrategie: <ul style="list-style-type: none"> Strategisches Premium Pricing Erhöhung Underpriced Parts
Zeichnungsteile	Umsatzanteil: ø 25 – 40%	Umsatzanteil: ø 25 – 30%	Umsatzanteil: ø 25 – 40%
	Effekte: Absatz  Preisimage 	Effekte: Umsatz  EBIT 	Effekte: Umsatz  EBIT 

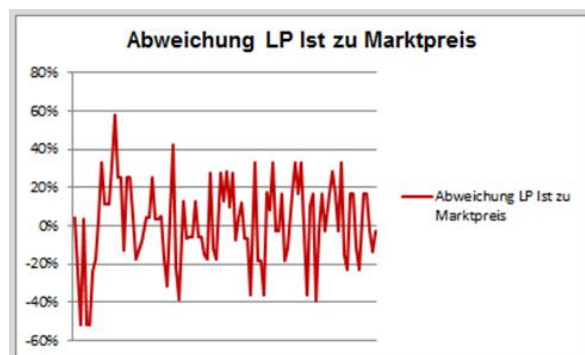
© IMPULS

Zeithorizont Effekt

mittelfristig

unmittelbar

Das Potential in der Branche ist groß. Die IMPULS-Erfahrung zeigt, dass viele Teile vor der gemeinsamen Optimierung bis zu 60% über dem Marktpreis liegen, während andere Teile bis zu 50% unter dem Marktpreis kalkuliert wurden. Die Folgen sind gravierend. Denn einerseits werden wertvolle Margen verschenkt, gleichzeitig preisen sich die Unternehmen teilweise aus dem Markt.



IMPULS Management Consulting - Ihr kompetenter Partner

IMPULS Management Consulting hat in den letzten Jahren über 400 Maschinen- und Anlagenbauer dabei unterstützt, ihr Ersatzteil Geschäft erfolgreich zu optimieren.

Wenn auch Sie in Ihrem Unternehmen noch Chancen zur Verbesserung sehen, nutzen Sie unsere Erfahrung - um das volle Potential Ihres Ersatzteil Geschäfts global auszuschöpfen und loyale Kundenbeziehungen aufzubauen.

Wir freuen uns auf Ihren Anruf unter +49 (0)89 38 88 99 30 oder Ihre Nachricht an info@impuls-consulting.de.