



Professionelles Preismanagement. Herausforderungen und Best Practices.



amazon.com

15 Min

vs

Normaler Online Händler

43.000 Min



„Es stimmt nicht, dass die Kosten die Preise bestimmen. Die im Markt erzielbaren Preise definieren die Kosten, die man sich leisten kann.“

Rainer Megerle, Gründer der Mergle AG, Nürnberg



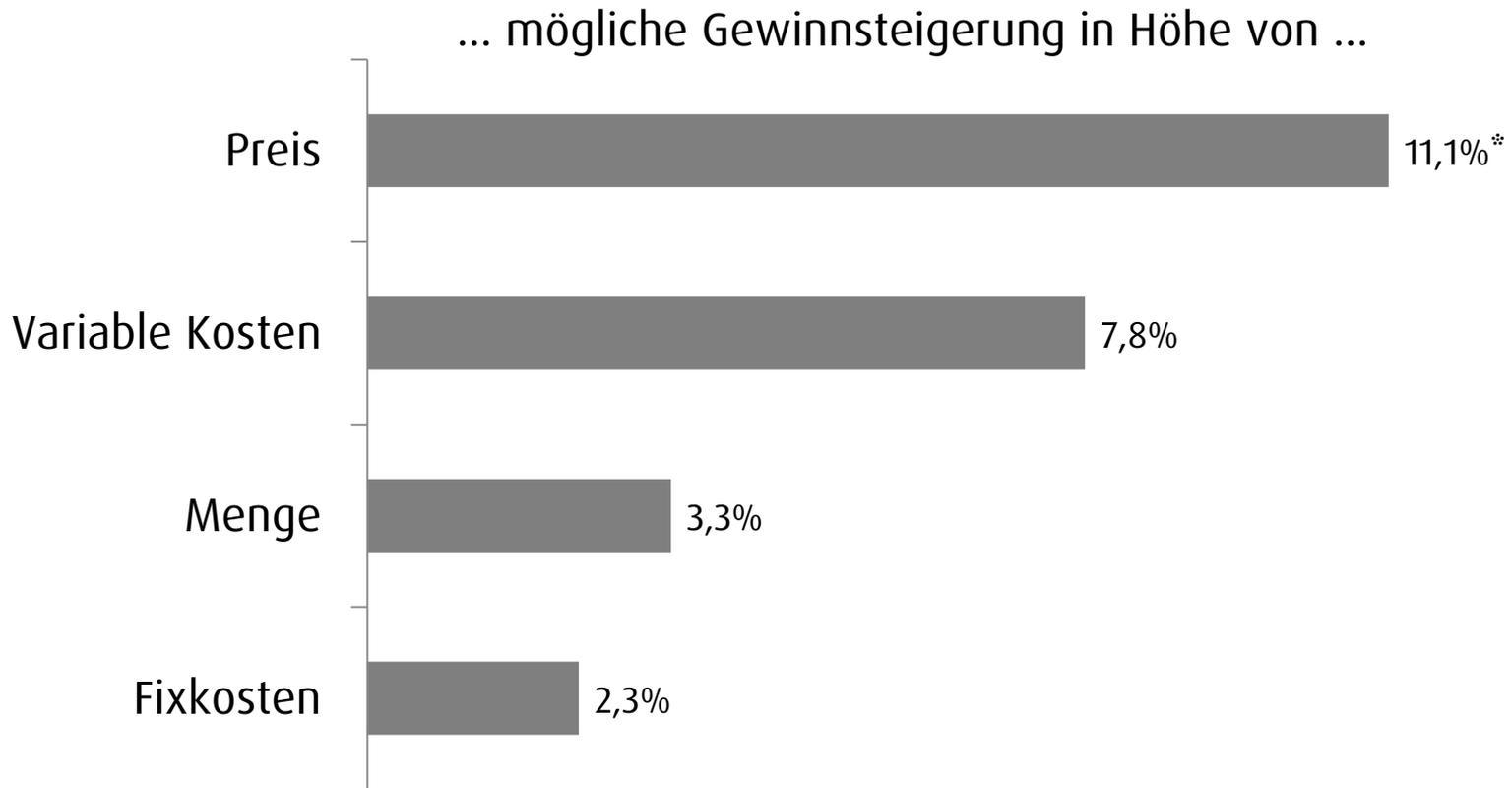
Professionelles Pricing ist etwas anderes als ein richtiger Preis.

Es ist der Prozess, der hilft, zur richtigen Zeit den richtigen Preis zu definieren.

Eine Daueraufgabe für das gesamte Unternehmen.

Die gute Nachricht: Wer den Prozess beherrscht, bewegt den stärksten aller Hebel.

Der Preis ist der größte Gewinnhebel



* Eine 1%-ige Steigerung des Preises bei Konstanz aller anderen Faktoren erhöht den Gewinn im Durchschnitt um etwa 11%. Eine Senkung der variablen Kosten um 1% hat hingegen im Durchschnitt nur eine Gewinnwirkung von etwa 8%.



Mythos: Günstigste Preise bei Amazon

Auswertung (von boomerang.com) zeigt, dass Amazon nur bei ausgewählten Artikeln günstig ist.

Nur Leuchtturmartikel werden extrem kompetitiv gepreist.

Populärster Samsung Fernseher: Preis von 350\$ auf 250\$ gesenkt.

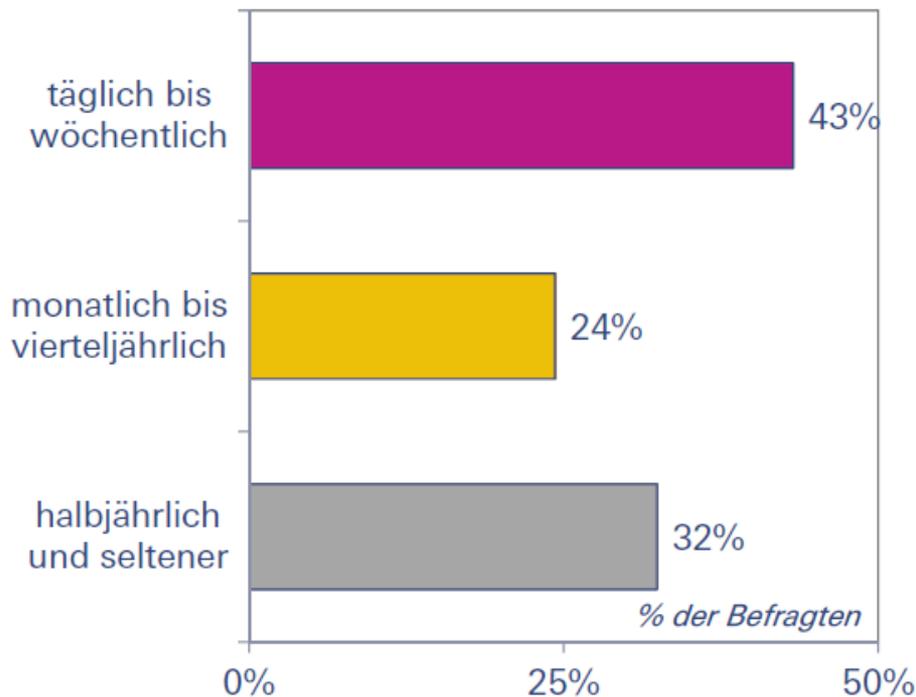
Accessoires (Kabel...) um den Hauptartikel herum wurden 30% teurer verkauft => Mitnahmeeffekt.

Professionalisierung des Preismanagements

Nur aktives Preismanagement kann den Gewinnhebel Preis nutzbar machen.

- Die Preise oft setzten
- Preise für das gesamte Sortiment setzten
- Prämisse: Günstig und schnell anfangen

Die Häufigkeit der Preisanpassungen ist bei den E-Commerce-Anbietern unterschiedlich und wird stark durch die Sortimentsbereiche determiniert.



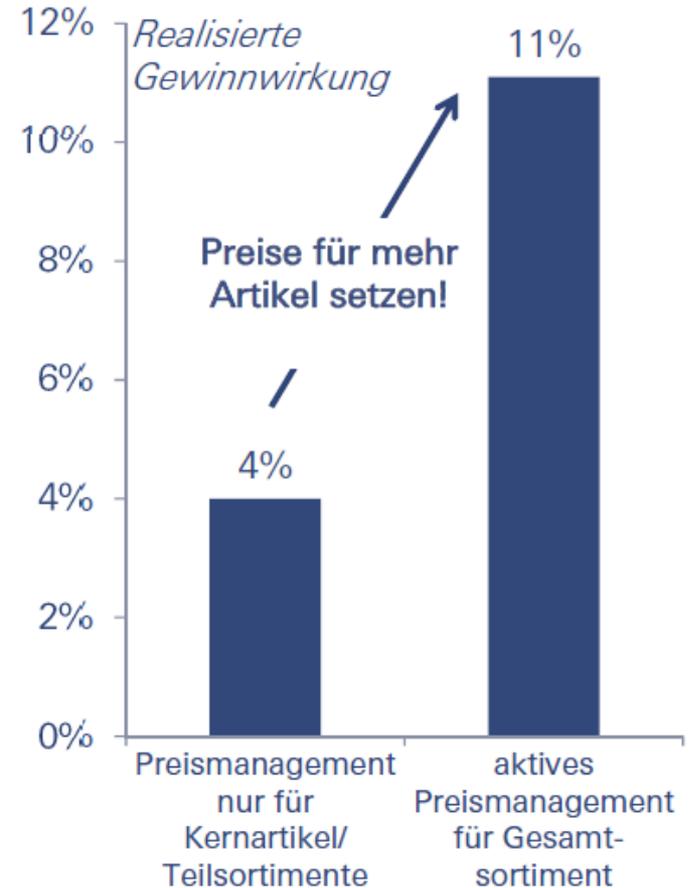
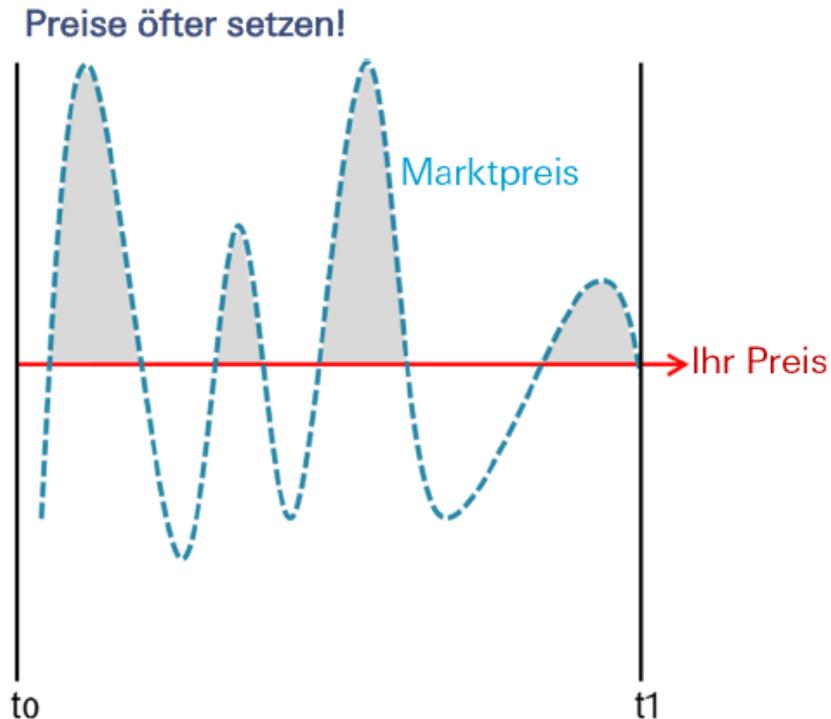
▪ Consumer Electronics

- Bücher und Medien
- Fashion und Accessoires
- Wohnen und Einrichten
- Gesundheit und Wellness

- Fast Moving Consumer Goods (Lebensmittel etc.)
- Schmuck und Uhren

Quelle: Conomic- Studie „Pricing im E- Commerce“, 2015, CATI- gestützte Onlinebefragung von Entscheidern in über 50 E- Commerce- Unternehmen.
Frage: Wie oft nehmen Sie Preisanpassungen vor?

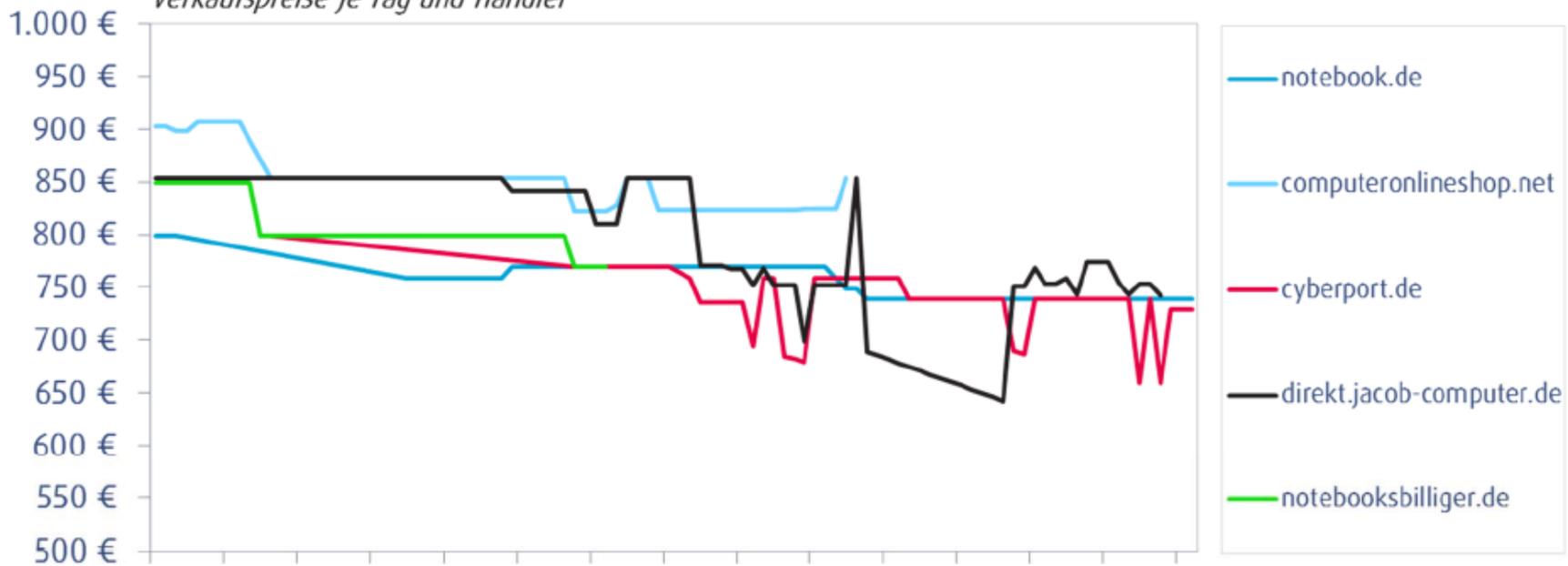
Nur aktives Preismanagement kann den Gewinnhebel Preis nutzbar machen!



Preisverhalten der Wettbewerber müssen wir beachten.

iPhone 4S 64GB schwarz: Verkaufspreise im Zeitraum von 3 Monaten

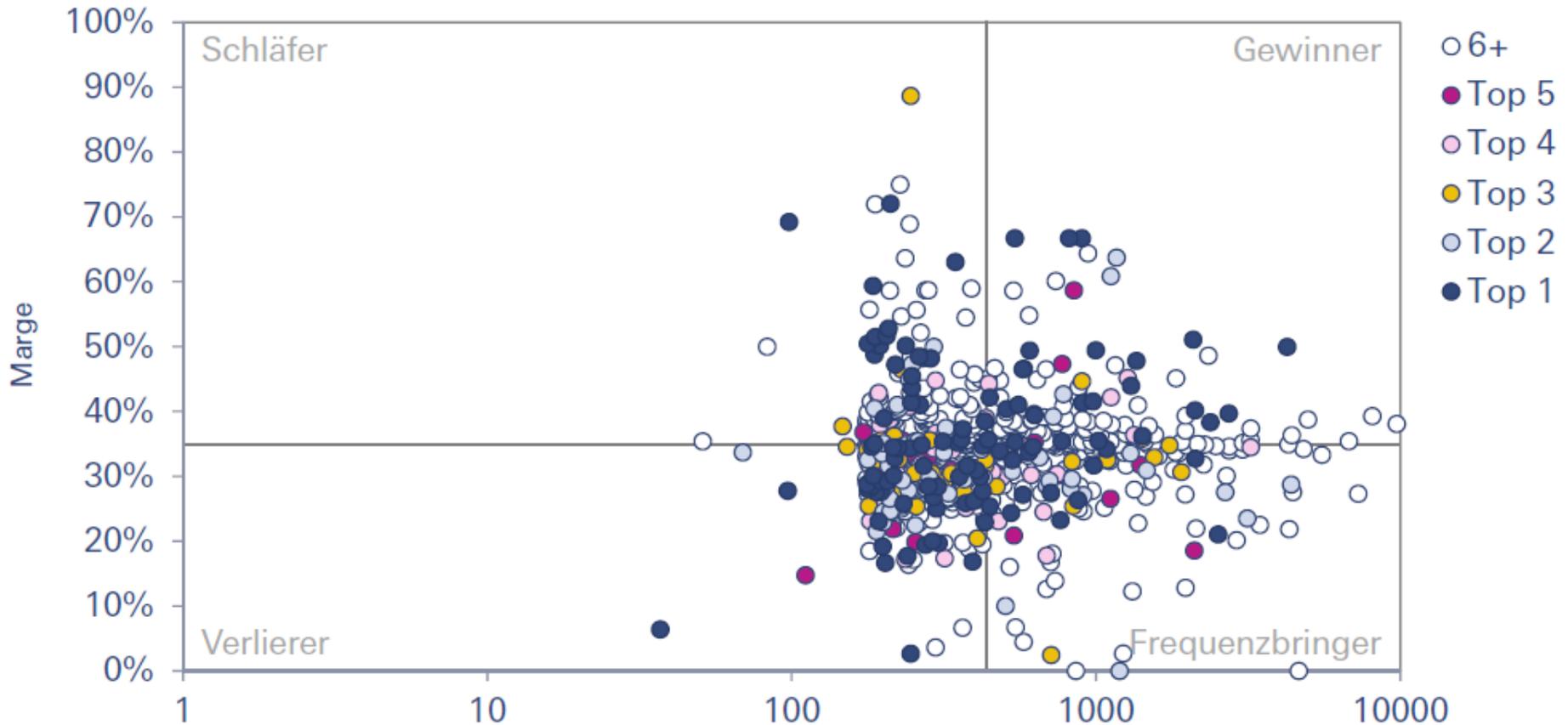
Verkaufspreise je Tag und Händler



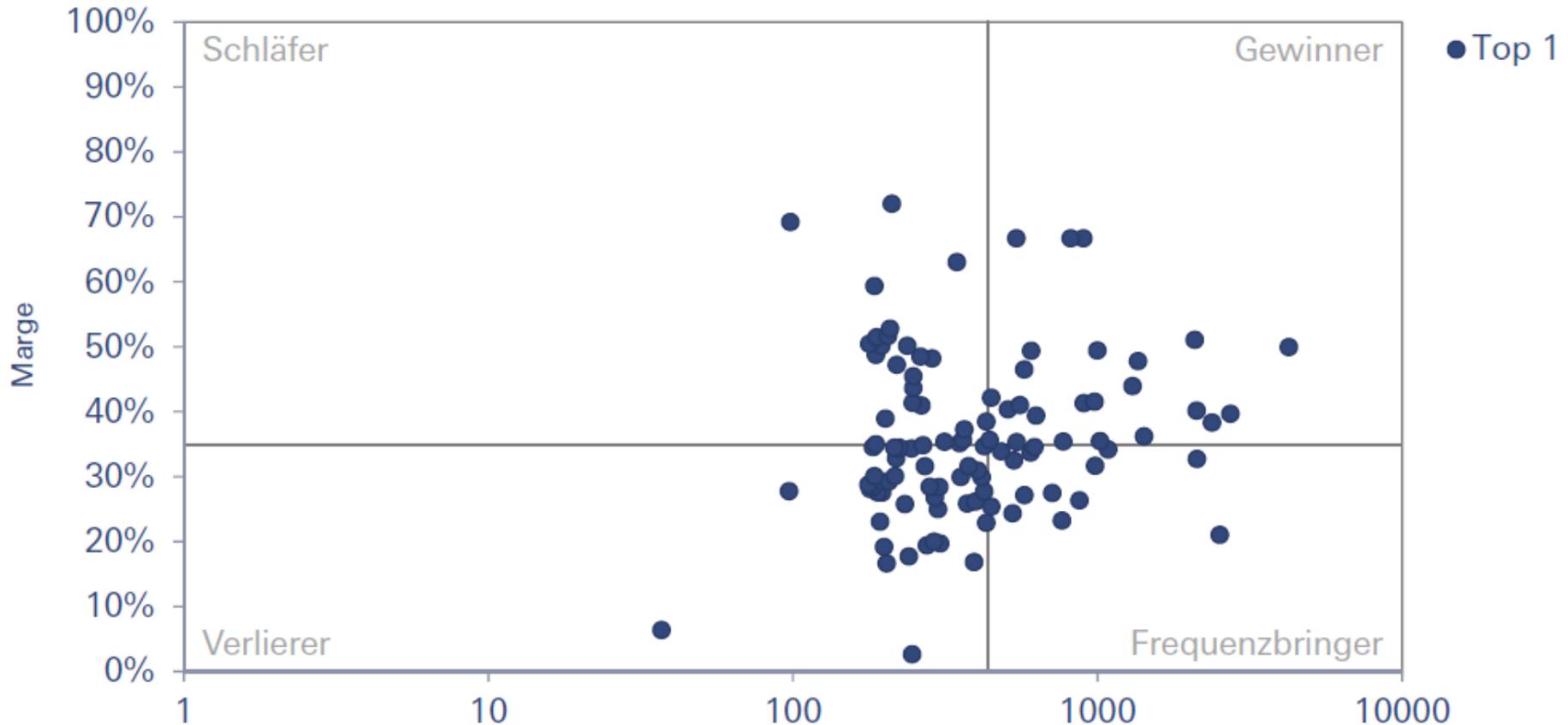
Der blackbee monitor liefert aktuelle Marktdaten zu den Preisen der Wettbewerber sowie der eigenen Marktpreisposition. All das auch im Zeitablauf.

Position	Produkt Name	Differenz			Top 1		Top 2		Top 3		Top 4		Top 5	
		Preis €	€	%	Preis €	Anbieter	Preis €	Anbieter	Preis €	Anbieter	Preis €	Anbieter	Preis €	Anbieter
6+	AAGAARD PROPOLIS BOER HKP 60ST	13,98	1,39	10	12,59	sternapo	12,85	delmed	13,34	claras-apotheke	13,62	my-apozone	13,70	medicaria
6+	AAGAARD PROPOLIS MUNDGEL BO...	5,14	0,96	19	4,18	delmed	4,32	my-apozone	4,52	claras-apotheke	4,54	apodrom	4,54	medikamente-per-k...
4	ABITIMA CLINIC GESICHTSCRE ALPH ...	5,28	0,41	8	4,87	meine-onlineapo	4,88	abc arznei	4,95	delmed	5,28	bodfeld-apotheke	5,56	ahorn24
6+	ABTEI BIOTIN 10MG CHEF TAB 30ST	5,54	1,06	19	4,48	avivamed	4,49	apotheke-guenstig	4,49	apotheke	4,49	onlinepharma48	4,90	apodrom
6+	ABTEI LACHSOEL 1300 CHEF KAP 30...	3,94	0,59	15	3,35	avivamed	3,37	apotheke-guenstig	3,45	pharmeo	3,48	apodrom	3,52	sonnen-apotheke
6+	ABTEI MAGNESIUM 400 CHEF TAB 3...	3,88	0,70	18	3,18	avivamed	3,25	apotheke-guenstig	3,27	pharmeo	3,44	apodrom	3,44	bio-apo
6+	ABTEI VENEN AKTIV BALSAM CHEF ...	4,12	0,53	13	3,59	avivamed	3,63	apodrom	3,67	sonnen-apotheke	3,69	pharmeo	3,69	stemapo
1	ABTEI VENEN AKTIV KAPSELN CHEF ...	2,70	-0,07	-3	2,77	homöopathie-fuchs								
6+	ACC AKUT 200 HEXA BTA 20ST	2,48	0,49	20	1,99	apotheke-guenstig	1,99	apotheke	1,99	bio-apo	2,02	juvalis	2,06	sonnen-apotheke
6+	ACC AKUT 600 HEXA BTA 20ST	4,78	0,82	17	3,96	juvalis	3,99	berni24	4,29	sonnen-apotheke	4,48	mimedita	4,65	bioapotheke
2	ACC AKUT 600 HEXA BTA 40ST	7,48	0,09	1	7,39	ipill	7,48	bodfeld-apotheke	7,52	euva	7,52	punkteshop	7,55	abc arznei
6+	ACC AKUT 600 Z HUSTENLOESE HEX...	5,48	0,64	12	4,84	ipill	4,84	juvalis	4,95	ventalis apotheke	5,09	delmed	5,19	sternapo
6+	ACIC CREME BEI LIPPENHERP HEXA ...	1,55	0,39	25	1,16	einhorn-saar	1,17	apotheke-guenstig	1,29	apotheke	1,35	089apotheke	1,36	post-apotheke
6+	ACICLOSTAD GEG LIPPENHERP STAD...	1,78	0,43	24	1,35	apofuchs24	1,38	bodyguardapotheke	1,50	apoferto	1,50	ventalis apotheke	1,54	bioapotheke
2	ACICLOVIR AKUT CREME 1A PH 1AP...	1,41	0,01	1	1,40	delmed	1,41	bodfeld-apotheke	1,42	claras-apotheke	1,53	medpille	1,69	ipill
6+	ACICLOVIR RATIO LIPPENHERP RATI ...	1,98	0,89	45	1,09	einhorn-saar	1,10	medipolis-intensiv...	1,16	homöopathie-fuchs	1,19	medpille	1,24	aposalis
4	ACTAVIS-VITALSTOFFKOMPL15G ALP...	11,48	1,98	17	9,50	ipill	9,98	abc arznei	10,20	delmed	11,48	bodfeld-apotheke	13,95	bioapotheke
6+	ACTINICA LOTION SPIR LOT 100G	15,22	1,23	8	13,99	pharmeo	14,50	delmed	14,64	medpille	14,79	homöopathie-fuchs	14,79	stemapo
5	ADDITIVA MAGNESIUM 300MG SCH...	8,10	0,60	7	7,50	delmed	7,90	ceciapo	7,95	apodrom	7,95	medikamente-per-k...	8,10	bodfeld-apotheke
6+	ADDITIVA VITAMIN C+ZINK DE SCHE...	5,25	1,16	22	4,09	delmed	4,09	meine-onlineapo	4,73	claras-apotheke	4,92	abc arznei	4,99	apotheke34
6+	AESCUSAN RETARD 50 MIBE RET 10...	27,34	3,25	12	24,09	apolux versandapot...	24,09	myapo	24,10	meine-onlineapo	24,11	apons.eu apotheke ...	24,95	eurapon
4	AGIOLAX ROTT GRA 250G	6,44	0,20	3	6,24	fliegende-pillen	6,25	abc arznei	6,29	gesundshop24	6,44	apodrom	6,44	bodfeld-apotheke
5	AGNUS CASTUS STADA FILMTAB ST...	5,38	0,42	8	4,96	apotheke-guenstig	4,96	apotheke	4,99	post-apotheke	5,05	delmed	5,38	bodfeld-apotheke
6+	AJONA STOMATICUM ZAHNCREME L...	1,42	0,23	16	1,19	apotal	1,19	docmorris	1,19	fixmedika	1,19	omp-apotheke	1,19	quickpharm
6+	ALFASON REPAIR ASTE CRE 100G	16,03	0,98	6	15,05	ipill	15,59	bioapotheke	15,59	elisana	15,64	medi2have	15,66	werratalapotheke
6+	ALLERGIKA LIPOLOT UREA 5% ILLA ...	20,48	2,93	14	17,55	eurapon	17,56	apons.eu apotheke ...	17,86	werratalapotheke	17,95	petersberg-apotheke	17,96	counterapo

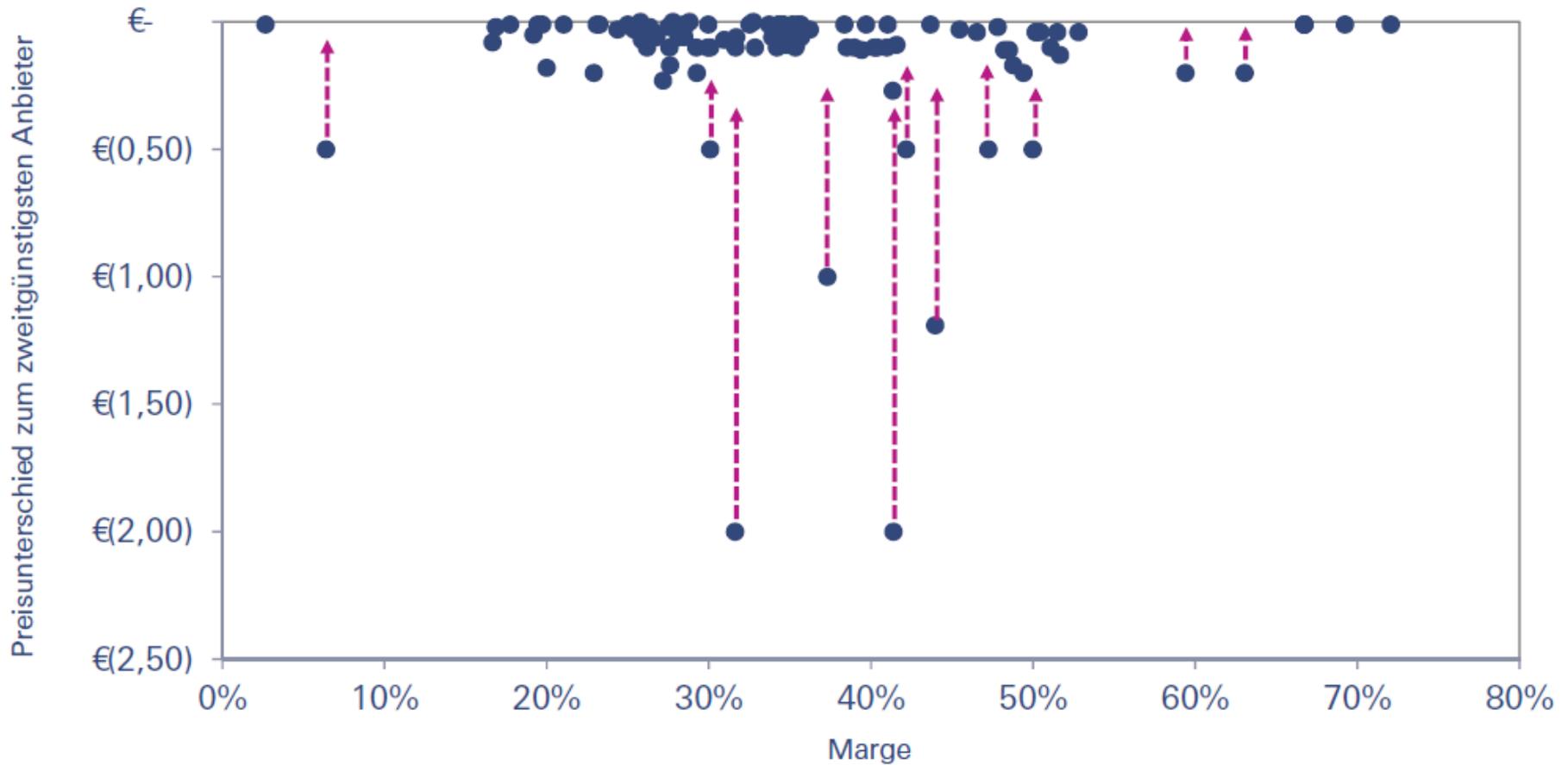
Zur Umsetzung der Preisstrategie sind die Informationen zum Markt und die internen Daten zu kombinieren.



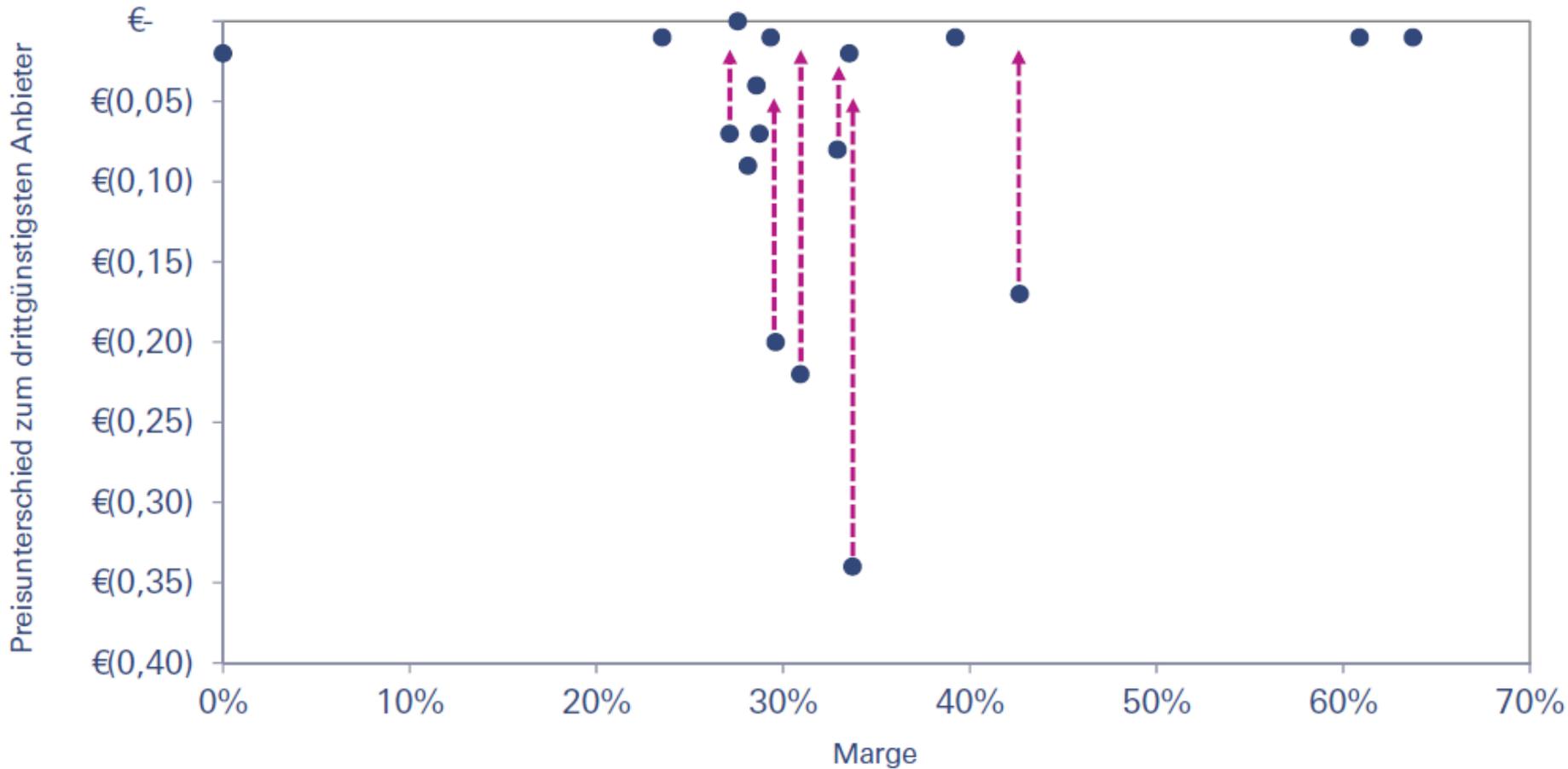
Unter den Top 1-Artikeln finden sich immer auch verschiedene Segmente. Diese gilt es genauer zu betrachten.



Der Preisabstand zum zweitgünstigsten Anbieter am Markt ist bei den Top 1-Artikeln in den meisten Fällen nicht margenoptimal.



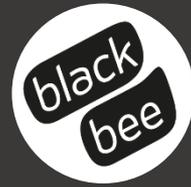
Als zweitgünstigster Anbieter am Markt bietet sich meist noch Gewinnsteigerungspotential, denn der Abstand zum drittgünstigsten Anbieter ist oftmals vergleichsweise groß, wodurch Marge verschenkt wird.



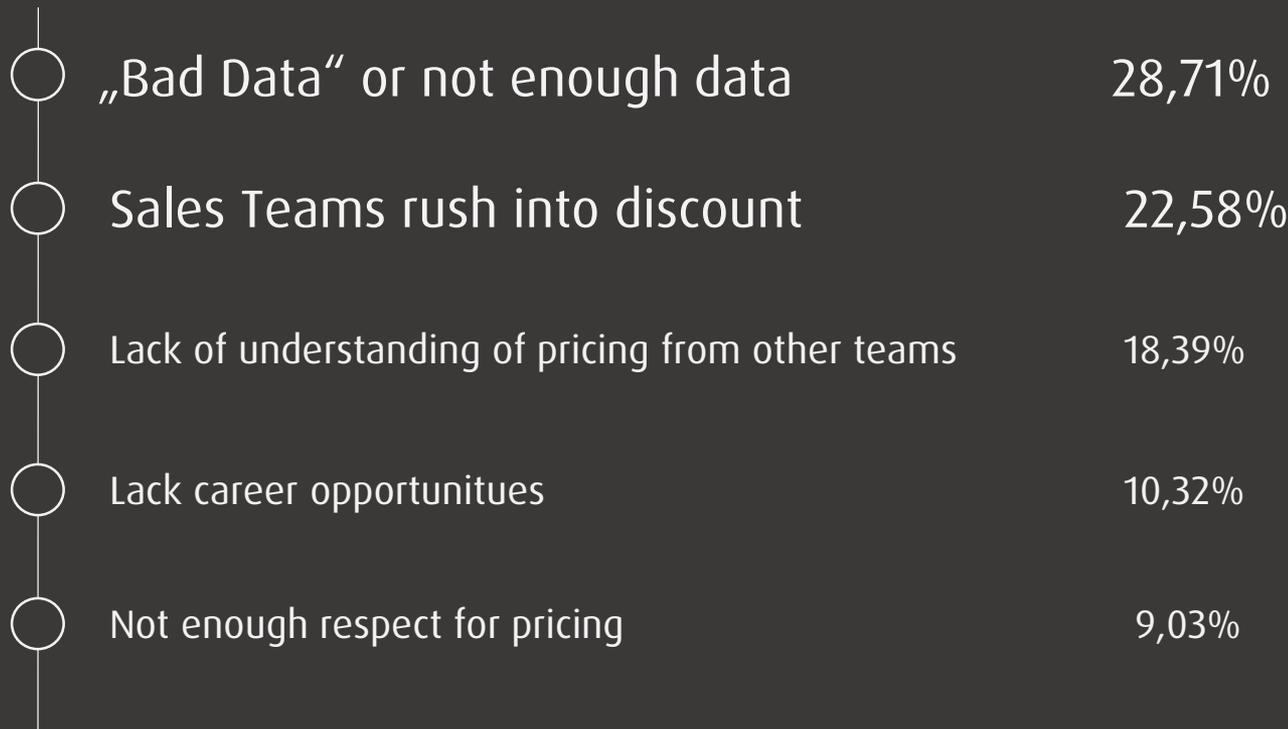
Mögliche Ergebnisse

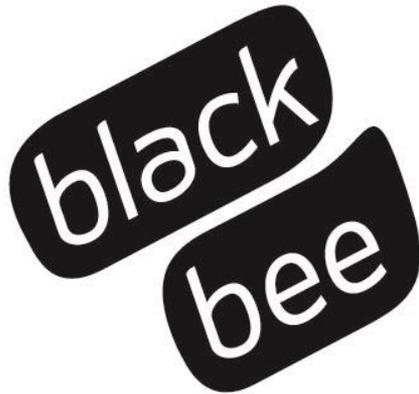
- Margen optimieren
- Umsatz steigern
- Ressourcen sparen

Use Case: 13,5% mehr Umsatz und 10% höherer Rohertrag



What are pricing professionals biggest frustrations?





The power to make
your market transparent.

Contact

Lutz Röllig
Webdata Solutions GmbH
Jacobstraße 5, D-04105 Leipzig
T +49 341 351 361 854
F +49 341 351 361 71

lu.roellig@webdata-solutions.com
www.webdata-solutions.com