

Wirtschaftswoche zeichnet Newcomer Prof. Roll & Pastuch als beste Marketing- und Vertriebsberatung aus

Unternehmensberatung Prof. Roll & Pastuch erhält „Best of Consulting“-Award beim deutschlandweiten Ranking der Wirtschaftswoche; Die Berater wollen eigenem Anspruch treu bleiben: „Von den Besten die Netten“

Osnabrück, 3. November 2014 – Mit dem „Best of Consulting“-Award in der Kategorie „Project Excellence Marketing und Vertrieb“ hat die Wirtschaftswoche die Unternehmensberatung Prof. Roll & Pastuch – Management Consultants (R&P) ausgezeichnet. Damit hat sich der 2009 gegründete Pricing- und Vertriebspezialist erfolgreich gegen die großen Namen der Branche durchgesetzt. „Exzellente Projektergebnisse und hundertprozentige Kundenzufriedenheit stehen bei uns an erster Stelle. Dass wir nun auf Anhieb als beste Marketing- und Vertriebsberatung Deutschlands ausgezeichnet wurden, ist natürlich etwas ganz Besonderes“, betont Professor Oliver Roll. Für Geschäftsführer Kai Pastuch ist der erste Platz ein Meilenstein in der Firmengeschichte: „Bisher waren wir ein absoluter Hidden Champion im Beratermarkt. Das wird sich nun ändern.“

Ertragssteigerung durch optimiertes Preismanagement – Referenzprojekt

Überzeugt hat R&P den wissenschaftlichen Fachbeirat und die Jury mit einem Projekt zur Ertragssteigerung durch optimiertes Preismanagement für ein mittelständisches Unternehmen im Maschinen- und Anlagebau: Die Berater von R&P definierten eine Produkthierarchie, bestimmten relevante Preistreiber und setzten Preissimulationstools sowie eine Software für ein differenziertes Vertriebs- und Preiscontrolling ein. Die Auswirkungen zeigten sich bereits im laufenden Projekt. So wurden Inkonsistenzen bei den Einkaufspreisen neu verhandelt und beseitigt. Insgesamt konnte das Unternehmen, die TTS Marine GmbH, den Ertrag im zweistelligen Prozentbereich steigern. „Die Berater von R&P überzeugten uns durch ihre methodische Kompetenz und ihr persönliches Engagement“, betont Frank Rudnik, Vice President Services Winches bei TTS Marine. Das Preisimage habe sich verbessert. Außerdem habe R&P einen Bewusstseinswandel in der Organisation bewirkt und durch die Schulung der Mitarbeiter einen nachhaltigen Know-how-Transfer gesichert.

Kernkompetenz Preismanagement: Gewinnhebel Nr. 1

Die Geschäftsführer von R&P setzen konsequent auf Spezialisierung mit dem Fokus auf die Kernkompetenz Preismanagement – in enger Verbindung mit Marketing- und Vertriebsprojekten: „Pricing wird immer noch von vielen Unternehmen unterschätzt. Dabei ist es nach wie vor der zentrale Hebel, um Gewinne zu steigern“, betont Pastuch. „Hier liegen große Potenziale, die sich zum Teil auch kurzfristig heben lassen.“ Preismanagement gehöre technisch gesehen zum Marketing und sei ohne den Vertrieb nicht zu denken, jedoch „kann man den Stellenwert von Pricing gar nicht oft genug hervorheben“, bekräftigt Roll: „Um das volle Potenzial auf der Ertragsseite zu heben, ist es für Unternehmen wichtig, Pricing, Vertrieb und Marketing gezielt zu vernetzen.“

Wachsen – und dabei „von den Besten die Netten“ bleiben

„Nachhaltiges Wachstum ist jetzt unser vordringliches Unternehmensziel“, sagt Gregor Buchwald, Geschäftsführer von R&P: „Dabei wollen wir auf jeden Fall unseren besonderen Teamgeist behalten. Den spüren wir intern, und den bemerken auch unsere Kunden sofort. Freundlichkeit, Menschlichkeit und teamorientierte Zusammenarbeit spielen für uns eine zentrale Rolle.“ Daher hat sich R&P den Grundsatz gegeben: „Von den Besten die Netten.“

Best of Consulting 2014

Beim umfangreichsten Berater-Ranking Deutschlands wurden Ende Oktober 2014 zum fünften Mal die besten Unternehmensberatungen ermittelt. Die Wirtschaftswoche kooperiert dazu mit den Branchenexperten Frank Höselbarth von der auf Unternehmensberatungen spezialisierten People und Brand Agentur und dem Frankfurter BWL-Professor Lars Wellejus. Diese ermittelten in einem dreiteiligen Verfahren die Markenstärke und die Fähigkeit zur Wertsteigerung. Als Grundlage diente eine Erhebung, für die 1500 deutsche Unternehmen nach ihrer Meinung zu 40 großen und mittleren Beratungshäusern befragt wurden. Außerdem konnten sich die Beratungen mit Leuchtturmprojekten in den Kategorien Strategie, Marketing und Vertrieb, Supply Chain Management, Finanzmanagement, IT-Management, Restrukturierung sowie Personal bewerben. Diese wurden von einem Fachbeirat und einer Jury bewertet. Das Verfahren ermöglicht es, Branchengrößen wie McKinsey und Boston Consulting mit spezialisierten, kleineren Beratungen wie Prof. Roll & Pastuch zu vergleichen.

Prof. Roll & Pastuch – Management Consultants

Prof. Roll & Pastuch – Management Consultants (R&P) ist eine auf Pricing, Vertrieb und Marketing spezialisierte Unternehmensberatung mit Sitz in Köln, München, Osnabrück und Zürich. Die Wirtschaftswoche hat R&P im deutschlandweiten Unternehmensberater-Ranking als beste Marketing- und Vertriebsberatung ausgezeichnet (Wirtschaftswoche, 3.11.2014). Die Berater von R&P haben langjährige Erfahrung und ein hochspezialisiertes Methodenwissen, das sie – auch durch die enge Verbindung zum Lehrstuhl für Internationales Marketing und Preismanagement an der Hochschule Osnabrück – stetig ausbauen. Der pragmatische Beratungsansatz mit Fokus auf die Implementierung bringt den Klienten eine nachhaltige Gewinnsteigerung und eine hohe Zufriedenheit. Zu den Klienten von R&P zählen internationale Konzerne ebenso wie Hidden Champions aus dem Mittelstand.

Gerne stehen Prof. Dr. Oliver Roll und die beiden Geschäftsführer Kai Pastuch und Gregor Buchwald für Rückfragen, Informationen und ein ausführliches Gespräch zur Verfügung.

Weiteres Bildmaterial sowie detaillierte Informationen zum ausgezeichneten Referenzprojekt sind ebenfalls auf Anfrage erhältlich.

Pressekontakt:

Sebastian von Burstin

Prof. Roll & Pastuch – Management Consultants

Franz-Lenz-Straße 1a, D-49084 Osnabrück

Tel: +49 (0) 541 580 53 98 1, Mobil: + 49 (0) 176 133 271 15

Sebastian.v.Burstin@roll-pastuch.de

www.roll-pastuch.de