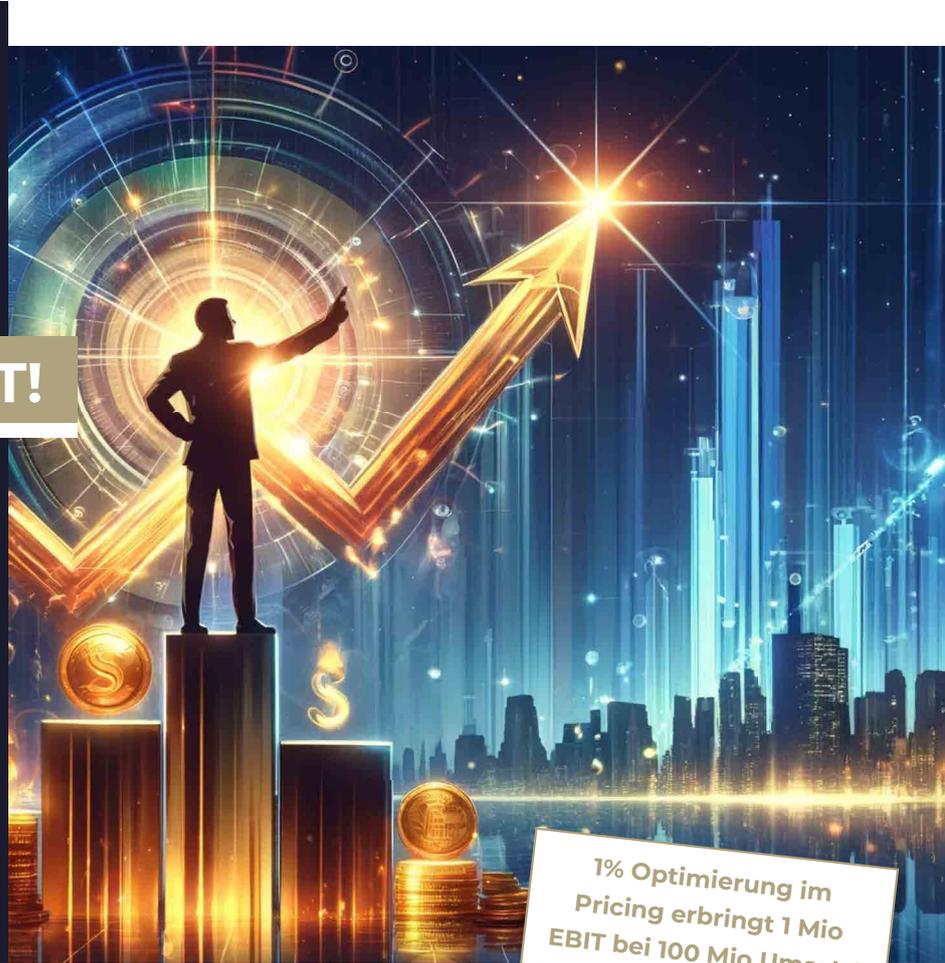


R&P PROFIT BOOST!

Steigern Sie Ihre Profitabilität durch Pricing Excellence

Profitieren Sie von unserer langjährigen Erfahrung in den Bereichen Pricing und Vertrieb!



1% Optimierung im Pricing erbringt 1 Mio EBIT bei 100 Mio Umsatz!

In Zeiten steigender Kosten und wachsender Marktwidestände brechen bei vielen Unternehmen die Gewinne ein. Oftmals wird versucht, die Preise ein weiteres Mal pauschal zu erhöhen und rein auf zusätzliche Vertriebsimpulse zu setzen. Doch diesem Ansatz sind enge Grenzen gesetzt.

Ein wesentlich effizienteres Instrument ist ein modernes Preismanagement, um zukünftige Deckungsbeiträge zu sichern, ohne Kundenbeziehungen und damit Absatz zu gefährden.

Es ist dabei nachrangig, ob Sie bereits ein eigenes Pricing Team haben oder noch ganz am Anfang der Optimierung stehen. Durch hunderte Pricing Projekte und eine umfassende Best-Practice-Bibliothek können wir auch Ihrem Pricing neue Impulse geben. So bleiben Sie auch in dynamischen Märkten wettbewerbsfähig und sind für profitables Wachstum bestens gerüstet.

Sehen Sie wachsende Herausforderungen bei der Durchsetzung steigender Kosten im Markt? Modernes Preismanagement kann die Lösung für Sie sein.

1. Markt- und Preisstrategie	2. Preissetzung/Produkt	3. Preissetzung/Kunde	4. Preisdurchsetzung	5. Controlling & Organisation
<p>1.1 Positionierung Ist unser Markenwert verstanden, differenziert nach Segmenten?</p> <p>1.2 Marktstrategie Verfügen wir über eine segmentspezifische (Preis-) Strategie?</p> <p>1.3 Wettbewerbsstrategie Ist unsere Wettbewerbsstrategie klar definiert?</p>	<p>2.1 Value Pricing Bepreisen wir den tatsächlichen Nutzen und Wert unserer Produkte?</p> <p>2.2 Service Pricing Bepreisen wir systematisch unsere Zusatzleistungen?</p> <p>2.3 International Pricing Differenzieren wir unsere Preise sinnvoll nach Ländern und Regionen?</p>	<p>3.1 Zielpreisystem Haben wir einen systematischen Ansatz zur Festlegung von Kundenpreisen?</p> <p>3.2 Konditionensystem Verfügen wir über ein funktionierendes Konditionensystem zur Händlersteuerung?</p> <p>3.3 Internat. KAM Haben wir ein klares Konzept für den Umgang mit (intern.) Key Accounts?</p>	<p>4.1 Claim Management Haben wir ein proaktives Claim Management?</p> <p>4.2 Value Selling Verfügen wir über Instrumente für wertorientiertes Verkaufen?</p> <p>4.3 Verhandlungstaktik Verfügen wir über Instrumente zur Unterstützung des</p>	<p>5.1 Pricing Organisation Haben wir klare Rollen und Verantwortlichkeiten?</p> <p>5.1 Pricing Prozess Sind alle relevanten Preisbildungsprozesse definiert?</p> <p>5.3 Price Controlling Haben wir Pricing KPIs etabliert und BI Systeme für Monitoring und Controlling?</p>

In der Analysephase prüfen wir mehr als 30 zentrale Pricing Hebel in Ihrem Unternehmen!

Profitieren Sie von unserem Pricing Know-How und steigern Sie Ihre Erträge!



In einem dreistufigen Prozess identifizieren wir Handlungsfelder im Pricing und entwickeln eine Roadmap zur Implementierung.

Unsere Partner und Projektleiter können auf ein tiefgreifendes persönliches Erfahrungswissen aus langjähriger, spezialisierter Beratungserfahrung im Preismanagement zurückgreifen. Dank hunderter erfolgreicher Pricing Projekte können wir Ihre Daten objektiv einordnen und jederzeit auf relevante Best Practices zurückgreifen.

Lassen Sie uns gemeinsam Ihr Preismanagement analysieren und verstehen, wie Sie Ihre Profitabilität weiter steigern können.

Gemeinsam mit Ihnen setzen wir die verborgenen Potenziale Ihres Preismanagements frei!

In unserem dreistufigen Prozess erarbeiten wir mit Ihnen eine passgenaue Lösung, um Ihre Preissetzung zu optimieren.

ANALYSE UND BEWERTUNG DES STATUS QUO INKL. QUICK WINS

Wie funktioniert Ihr Pricing heute?

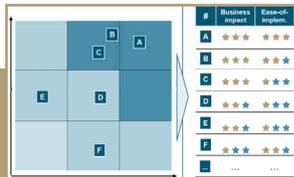
Wir analysieren Ihr momentanes Preismanagement und vergleichen dieses mit Best Practices. Neben den relevanten Preishebeln identifizieren wir potenzielle Quick-Wins.



PRIORISIERUNG DER WICHTIGSTEN HANDLUNGSFELDER

Wo besteht Handlungsbedarf im Pricing?

Gemeinsam priorisieren wir alle identifizierten und für Sie relevanten Preishebel. So stellen wir sicher, dass sich Ihr Preismanagement auf die richtigen Themen fokussiert.



ERSTELLUNG EINER PRICING EXCELLENCE ROADMAP

Wie können Sie sich schnell und effektiv verbessern?

Gemeinsam skizzieren wir eine Roadmap mit Zeitplänen, Aufgaben und Kapazitäten, so dass die Voraussetzungen für eine zügige Optimierung zeitnah geschaffen werden.



Von der Idee bis zur Umsetzung in nur wenigen Wochen.

Unser Ziel ist es, Ihre Preisstrategie effizient voranzubringen. Dafür bedarf es manchmal nur weniger, aber dafür sehr gezielter Anpassungen in Ihrem Preismanagement.



1. Bringen Sie Transparenz in den Status Quo

Durch den Einsatz von Business Intelligence Tools wie Power BI erhalten Sie einen tiefen Einblick in Ihr aktuelles Pricing. Wir analysieren den Status Quo bis auf Kunden und Produktebene.



2. Entdecken Sie versteckte Potenziale

Erkennen Sie, welche verborgenen Potenziale im Pricing Ihres Unternehmens liegen und wie diese gewinnbringend gehoben werden können.



3. Steigern Sie Ihre Profitabilität zeitnah und nachhaltig

Entwickeln Sie gemeinsam mit uns nachhaltig erfolgreiche Pricing-Strategien und optimieren Sie die Preisfindung für Ihre Kunden und Produkte.

Welchen Nutzen ziehen Sie aus einem Profit Boost in Kooperation mit R&P?

Anstelle mühsam nach kleinen Verbesserungen im Pricing zu suchen, können Sie auf hunderte unserer Best Practices zurückgreifen und Ihr Pricing in einem Schritt auf ein ganz neues Niveau heben!

Ansprechpartner:



Standort | Osnabrück

Prof. Dr. Oliver Roll
Managing Partner
oliver.roll@roll-pastuch.de
+49 (0)176 133 27 102
www.roll-pastuch.de

Standort | Köln

Kai Pastuch
Managing Partner
kai.pastuch@roll-pastuch.de
+49 (0)176 / 133 27 111
www.roll-pastuch.de

Standort | München

Gregor Buchwald
Managing Partner
gregor.buchwald@roll-pastuch.de
+49 (0)176 133 27 101
www.roll-pastuch.de

