

INTEGRIERTES PREIS- UND MARGENMANAGEMENT

HÖHERE ERTRÄGE MIT SAP PRICE AND MARGIN MANAGEMENT BY VENDAVO

Sie möchten Preise jederzeit schnell und sicher kalkulieren sowie höhere Margen erreichen? Die Lösungserweiterung SAP® Price and Margin Management by Vendavo hilft Ihnen dabei – und bietet außerdem Funktionen für interaktive Verhandlungen, Richtlinienmanagement und Preisanalysen in Echtzeit.



In den meisten Unternehmen gibt es zahlreiche interne und externe Herausforderungen, die eine Änderung von Preisstrategien auslösen können. Deshalb reicht es heutzutage nicht mehr aus, starke Umsatzwachstumsraten zu erzielen. Ihr Unternehmen muss auch nachhaltige Gewinnsteigerungen verzeichnen. Für eine effektive Umsetzung von Preisstrategien im gesamten Unternehmen bilden heute komplexe Preisgestaltungsmethoden eine wichtige Voraussetzung.

Marketingleiter müssen trotz ihres eingeschränkten Zugangs zu den tatsächlich erzielten Nettopreisen für Produkte und Dienstleistungen den besten Kunden- und Produktmix herausfinden, um die angestrebten Gewinnsteigerungen zu realisieren. Preise müssen so festgelegt und optimiert werden, dass die Umsetzung der Unternehmensziele gewährleistet ist. Gleichzeitig sind Vertriebsleiter aufgefordert, Verträge gewinnoptimal zu strukturieren, obwohl auch sie nur begrenzt Zugang zu relevanten Preisinformationen haben, etwa zu Daten zur vergangenen und potenziellen Ertragskraft von Kunden, Produkten oder geographischen Regionen. Sie müssen außerdem nachvollziehen können, inwieweit Ihre Kunden den eingegangenen Verpflichtungen nachkommen. Unternehmen müssen loyale Kunden belohnen und weniger rentable Kunden meiden.

Des Weiteren werden Ihre Preise, Konditionen und Services auch durch unberechenbare Märkte und Energiekosten sowie immer raffiniertere Einkaufstaktiken der Kunden beeinflusst.

All diese Herausforderungen sind kaum zu bewältigen, wenn Sie nur auf eine einzige, einheitliche Preisstrategie zurückgreifen können.

Letztlich bedeutet dieses Dilemma im Preismanagement für die meisten Unternehmen nur eins: Schwankungen der Faktoren führen zu Schwankungen im Ergebnis. Tatsächlich variieren Preise und Margen auch für Kunden, deren Volumina und Umsätze ähnlich sind, oft sehr stark. Durch unkontrolliert gewährte Preisnachlässe oder eine unglückliche Kombination aus Konditionen und Servicekosten werden sogar Geschäfte mit niedrigen oder negativen Margen abgeschlossen. Faktoren wie diese werden in Preisverhandlungen aufgrund von Intransparenz oft nicht berücksichtigt.

Operative und strategische Herausforderungen

Wodurch wird ein effektives Preismanagement behindert? Es gibt sowohl operative als auch strategische Hindernisse. Im Folgenden sollen zunächst die operativen Herausforderungen beleuchtet werden.

Ungenauigkeit – Verspätete Zahlungen und Unterzahlungen sind in der Regel durch Preisbildungsfehler bedingt, die aus einer suboptimalen Festsetzung der Vertragspreise und -konditionen resultieren. Fehler, die sich zu Ihren Gunsten auswirken, haben unzufriedene Kunden und eine längere Außenstandsdauer zur Folge. Fehler, die zu Gunsten Ihrer Kunden gehen und nicht gemeldet werden, wirken sich hingegen nachteilig auf Umsatz und Margen aus.



Unbeständige Preise – Preise und Konditionen, die von Kunde zu Kunde variieren aufgrund fehlender Kontrollmöglichkeiten, die eine korrekte Anwendung von Preisrichtlinien sicherstellen, führen zu finanziellen Verlusten und einer stark schwankenden Ertragslage. Beide Probleme lassen Umsätze und Gewinne schrumpfen und haben fatale Auswirkungen auf die Zufriedenheit der Kunden.

Mangelnde Transparenz – Fehlende Einblicke in die Preis- und Margenperformance und der Mangel an aussagekräftigen Echtzeitdaten zu Preisen und Margen können falsche Geschäftsentscheidungen zur Folge haben.

Darüber hinaus gibt es verschiedene strategische Herausforderungen:

Mangelnde Flexibilität – Durch eine zu langsame Reaktion auf veränderte Marktgegebenheiten ist Ihr Unternehmen nicht in der Lage, seine Margen zu halten oder sogar zu verbessern. Eine unzureichende Flexibilität beim Strukturieren von Geschäften macht es den Vertriebsmitarbeitern unmöglich, mit individuellen Preisen und Konditionen auf die Bedürfnisse der Kunden einzugehen.

Unzureichende Umsetzung der Vorgaben – Ohne Preisrichtlinien oder segmentspezifische, auf Marktdaten basierende Ziel- und Mindestmargen läuft Ihr Unternehmen Gefahr, die angestrebten Gewinnmargen zu verfehlen.

Preismanagement als kritische Managementdisziplin

Diesen Herausforderungen sind Sie nur gewachsen, wenn Sie effektive Strategien für ein profitables Wachstum verfolgen. Der Einsatz einer umfassenden Lösung für das Preis- und Margenmanagement kann entscheidend zur Verbesserung Ihrer Preisentscheidungen beitragen. Sie können Kunden, Produkte und Segmente so wesentlich gezielter ansprechen, Preise optimieren und Best Practices für ein wertorientiertes Verkaufen durchsetzen.

Mit SAP Price and Margin Management steht erstmals eine umfassende Anwendung für das Preis- und Margenmanagement zur Verfügung. Die Anwendung setzt auf der Plattform SAP NetWeaver® auf und optimiert die Preisumsetzungsfunktionen der Lösungen SAP ERP und SAP Customer Relationship Management. Interaktive Verhandlungsfunktionen stehen Ihnen für die Vorschlagsunterbreitung, Verhandlung und Evaluierung von Preisen und Konditionen in Kaufverträgen unterstützend zur Verfügung. Zugleich verfügen Sie über ein leistungsfähiges Rahmenwerk für das Festsetzen und Optimieren von Preisen sowie ein Richtlinienmanagement mit vollständig integrierten Funktionen für Preisanalysen in Echtzeit.

Die Anwendung ermöglicht es Ihnen, für alle Auftragsabwicklungsprozesse (Order-to-Cash) auf aktuelle Preisdaten in der SAP-Landschaft zurückzugreifen. Sie können Konditionen und Kostenelemente mit Preisbedingungen kombinieren und ein so genanntes Preiswasserfall-Diagramm erstellen, das die tatsächlichen Preise und Margen auf den „Staustufen“ Auftragsvergabe,

Kunde, Produkt und Segment widerspiegelt. So erhalten Sie nicht nur einen umfassenden Einblick in Ihre Umsatz- und Kostendaten, sondern verfügen auch über einen interaktiven Modellierungsansatz in Echtzeit, anhand dessen Ihre Vertriebs- und Marketingteams einschätzen können, mit welchen Preisen und Konditionen die höchsten Margen zu erwirtschaften sind.

Ein ganzheitlicher Ansatz für Ihr Preismanagement

Mit SAP Price and Margin Management besteht das Preis- und Margenmanagement nicht mehr aus separaten, isolierten Prozessen, sondern bildet einen durchgängigen Geschäftsprozess. So können Sie Strategie, Technologie und Umsetzung gezielt aufeinander abstimmen. Die Anwendung ermöglicht es Ihnen, Preise und Richtlinien festzulegen, zu optimieren und zu verwalten, effektiv zu verhandeln, Aufträge komplett von der Vergabe bis zur Zahlung abzuwickeln und die Margenperformance nachzuverfolgen.

Funktionen zur Verwaltung von Geschäftsabschlüssen unterstützen Ihr Vertriebsteam bei der Aushandlung profitabler Verträge und Angebote:

- Erstellung von „What-if-Analysen“ zur Aushandlung flexibler Preise und Konditionen
- Einhaltung Ihrer Preisgestaltungs- und Gewinnrichtlinien
- Einsichtnahme in relevante Preishistorien und Peer Groups
- Weiterleitung von Angeboten innerhalb des Vertriebsteams zur Evaluierung und Genehmigung
- Abrufen von genauen Preisen und Konditionen in anderen SAP-Anwendungen

Die Preismanagementfunktionen bieten Ihnen über das gesamte Unternehmen hinweg Unterstützung bei Ihrer Preisgestaltung, Sie können also:

- flexible, detaillierte Preislisten und -richtlinien verwalten;
- das Richtlinienmanagement an die zuständigen Mitarbeiter delegieren;
- automatisch Massenpreisaktualisierungen durchführen;
- sicherstellen, dass Preisrichtlinien widerspruchsfrei und präzise sind und eingehalten werden;
- von anderen SAP-Anwendungen aus auf Stammdaten zugreifen und Preisdaten aktualisieren.

Mit Hilfe der Funktionen für Preisfestlegung und -optimierung können Manager die Preise festsetzen, die optimal auf die Unternehmensziele abgestimmt sind. Die Anwendung bietet ihnen folgende Vorteile:

- Berücksichtigung von Kundensegment, Angebot, Nachfrage, Markt und anderen für die Preisfestsetzung wichtigen Faktoren
- Nutzen von umfassendem Know-how zur Preisgestaltung in einer flexiblen, benutzerorientierten Oberfläche
- Einbeziehen der Fachkenntnisse der Benutzer in die Preisfestsetzungsprozesse
- Einblick in die Art und Weise, wie optimierte Preise unterschiedliche Unternehmensziele unterstützen
- Steuerung von Preislisten, Verhandlung und Umsetzung in einem nahtlosen Prozess

Mit den Funktionen für die Preisplanung können Manager Unternehmensziele auf der Grundlage der Ergebnisse von Analysen und Simulationen definieren und an spezielle Preisbildungsmaßnahmen knüpfen, beispielsweise:

- Rückkopplung des gesamten Preisgestaltungsprozesses mit Geschäftszielen
- Festlegen von Unternehmenszielen und Einschränkungen auf allen Ebenen
- Definieren klar abgegrenzter Marktsegmente zur Förderung einer besseren Preisgestaltung
- Umsetzung vielfältiger strategischer Initiativen und Preiskampagnen
- Gewährleistung vollständiger Transparenz über das gesamte Unternehmen hinweg

Die in die gesamte Lösung integrierten Gewinnanalysefunktionen bieten Entscheidungsträgern zeitnahe Einblicke in die Preisgestaltung und machen es ihnen möglich:

- Preis, Gewinn und Cost-to-Serve-Elemente für jedes definierbare Segment zu analysieren;
- flexible, anwendergesteuerte Analysen zu verwenden;
- gewonnene und verlorene Geschäfte sowie die Einhaltung der Preisgestaltungs- und Gewinnrichtlinien zu verfolgen;
- sofortigen Einblick in ihre Geschäfte zu bekommen;
- eine einheitliche und präzise Sicht auf Preisgestaltungs- und Rentabilitätsdaten zu gewinnen;
- aus anderen SAP-Anwendungen auf Rechnungsdaten zuzugreifen.

Vorkonfigurierte Integrationsanwendung

SAP Price and Margin Management umfasst außerdem eine vollständig vorkonfigurierte, von SAP validierte Integrationsanwendung, die auf der Architektur von SAP NetWeaver Exchange Infrastructure (SAP NetWeaver XI) auf-

setzt. Kernstück dieser Integrationsanwendung bilden verschiedene Prozessintegrationsmodule (PIMs). PIMs bestehen aus vorkonfigurierten, sofort einsatzfähigen Modulen für SAP NetWeaver XI, die auf der Grundlage von SAP Best Practices eine schnellere Integration in SAP ERP ermöglichen. PIMs werden in Kombination mit einem erweiterten Objektmodell für SAP Price and Margin Management, einer Best-Practice-Dokumentation für die Integration durchgängiger Prozesse und einer Referenzimplementierung für die Integration in SAP ERP angeboten. Unterstützt wird außerdem Single Sign-On für SAP NetWeaver Portal.

Mit Hilfe dieser vorkonfigurierten Integrationsanwendung können SAP-Kunden innerhalb kürzester Zeit eine vollständig integrierte Lösung für das Preis- und Margenmanagement implementieren und dabei von dem umfassenden Know-how aus zahlreichen Implementierungsprojekten und Best Practices für das Preismanagement profitieren. Dies hat einen schnelleren Return-on-Investment und eine niedrigere Total Cost of Ownership zur Folge.

Nachhaltige Auswirkungen auf den Unternehmenserfolg

Die Anwendung SAP Price and Margin Management unterstützt Sie bei der Umsetzung Ihrer Ziele im Hinblick auf die Optimierung Ihrer Margen und die Einführung konsistenter Preisgestaltungsprozesse. Der integrative Ansatz ermöglicht es Ihnen, Preise für Ihre Produkte und Dienstleistungen festzusetzen, mit denen Sie beachtliche Zusatzumsätze und höhere Margen erzielen können.

Mit SAP Price and Margin Management erschließen Sie sich attraktive Preisgestaltungsmöglichkeiten, indem Sie wenig profitable Kunden meiden und Rabattstrukturen und Zahlungskonditionen neu definieren. Sie können Ihre Preisverwaltungskosten erheblich senken, die Außenstandsdauer Ihrer Forderungen verkürzen sowie Rechnungsbeanstandungen durch eine präzisere Fakturierung vermeiden. Sie sind außerdem in der Lage, Ihren Cash-to-Cash-Zyklus und Ihre Auftragsabwicklungsprozesse zu optimieren. Die Anwendung unterstützt Preisanfragen und -genehmigungen, die Analyse von Preishistorien und automatische Preisänderungen.

Fazit: Mit SAP Price and Margin Management können Sie pro 1 Milliarde US-Dollar Jahresgewinn Ihre Margen um 10 bis 30 Millionen US-Dollar erhöhen und Ihren Gewinn um 1 % bis 3 % des Umsatzes steigern.

Mit SAP Price and Margin Management treffen Sie eine gute Wahl

SAP Price and Margin Management stellt alle Funktionen bereit, die Sie zur Optimierung Ihrer Preismanagementprozesse benötigen. Die Anwendung basiert auf einem mehrstufigen Ansatz, der gemeinsam mit Ihrem Unternehmen weiterentwickelt werden kann. SAP ist bestrebt, die Funktionen von SAP Price and Margin Management kontinuierlich zu verbessern und so sicherzustellen, dass die Anwendung Unternehmen eine perfekte Lösung für alle Herausforderungen im Bereich Preismanagement bietet.

Weitere Informationen

Weitere Informationen zu SAP Price and Margin Management finden Sie unter www.sap.com/germany/solutions/loesungserweiterungen/brochures/index.epx.

Powered by SAP NetWeaver

SAP Price and Margin Management basiert auf der Plattform SAP NetWeaver. SAP NetWeaver führt Technologiekomponenten auf einer einzigen Plattform zusammen und ermöglicht es Unternehmen damit, die Komplexität ihrer IT-Systeme zu reduzieren und einen höheren wirtschaftlichen Nutzen aus ihren IT-Investitionen zu ziehen. Sie sorgt dafür, dass sich SAP-Software und Fremdsysteme optimal integrieren lassen.

Mit SAP NetWeaver können Unternehmen ihre IT-Systeme an die aktuellen Geschäftsprozesse anpassen. Die Verwendung von Enterprise Services ermöglicht es ihnen, innerhalb kürzester Zeit neue Geschäftsanwendungen zusammenzustellen oder Verbesserungen an bestehenden Anwendungen vorzunehmen. SAP NetWeaver bildet das Fundament für eine Architektur serviceorientierter Geschäftsanwendungen (Enterprise SOA). Mit dieser Architektur sind Unternehmen in der Lage, ihre IT-Landschaft als strategisches Werkzeug zu nutzen und den Wandel effektiv zu unterstützen.

SAP Deutschland AG & Co. KG

Hasso-Plattner-Ring 7
69190 Walldorf
T 08 00 / 5 34 34 24*
F 08 00 / 5 34 34 20*
E info.germany@sap.com

www.sap.de
Kostenloser Online-Newsletter
www.sap.de/sapimfokus

* gebührenfrei in Deutschland

50 084 479 (08/03)

© 2008 SAP AG.

Alle Rechte vorbehalten. SAP, R/3, xApps, xApp, SAP NetWeaver, Duet, PartnerEdge, ByDesign, SAP Business ByDesign und weitere im Text erwähnte SAP-Produkte und -Dienstleistungen sowie die entsprechenden Logos sind Marken oder eingetragene Marken der SAP AG in Deutschland und anderen Ländern weltweit. Alle anderen Namen von Produkten und Dienstleistungen sind Marken der jeweiligen Firmen. Die Angaben im Text sind unverbindlich und dienen lediglich zu Informationszwecken. Produkte können länderspezifische Unterschiede aufweisen.

In dieser Publikation enthaltene Informationen können ohne vorherige Ankündigung geändert werden. Die vorliegenden Angaben werden von SAP AG und ihren Konzernunternehmen („SAP-Konzern“) bereitgestellt und dienen ausschließlich Informationszwecken. Der SAP-Konzern übernimmt keinerlei Haftung oder Garantie für Fehler oder Unvollständigkeiten in dieser Publikation. Der SAP-Konzern steht lediglich für Produkte und Dienstleistungen nach der Maßgabe ein, die in der Vereinbarung über die jeweiligen Produkte und Dienstleistungen ausdrücklich geregelt ist. Aus den in dieser Publikation enthaltenen Informationen ergibt sich keine weiterführende Haftung.