

MODERNES PREISMANAGEMENT BEI MS MOTORSERVICE INTERNATIONAL GMBH

MOTORSERVICE SETZT AUF PRICING-SOFTWARELÖSUNG VON ISB AG



In den letzten Jahren ist ein stark wachsendes Interesse von Unternehmen zu erkennen, professionelle Software-Werkzeuge zur Unterstützung der betriebsinternen Pricing-Prozesse einzusetzen. Längst hat sich herumgesprochen, dass in der Optimierung des Preismanagements für Firmen ein großes Gewinnsteigerungspotenzial liegt. Mehr noch als in der Optimierung des Kostenmanagements, das ohnehin in den meisten Fällen bereits ausgereizt ist. Aufgrund der steigenden Anforderungen der Märkte und der damit verbundenen Notwendigkeit, eine Vielzahl an Parametern bei der Verkaufspreisbildung zu berücksichtigen, reicht der Einsatz des beliebten Excels und der manuellen und fehleranfälligen Preisbildung nicht mehr aus.

Der Ruf nach einem professionellen Softwarewerkzeug, das dem Mitarbeiter im Preismanagement die Arbeit erleichtert und ihm ermöglicht, sich auf seine eigentliche Tätigkeit der strategischen Preisbildung zu konzentrieren, wird laut. Es gilt, sämtliche für das Preismanagement notwendigen Daten wie z.B. Produktstammdaten, Kundenstammdaten, Wettbewerbsdaten, Transaktionsdaten automatisiert und sicher mit den umliegenden Systemen zu synchronisieren. Damit stehen den Mitarbeitern in Vertrieb und Preismanagement die Daten immer in der aktuellen Version zur Verfügung und zeitintensive

und fehleranfällige Tätigkeiten fallen weg. Zudem müssen die teilweise komplexen Pricing-Prozesse in der Software abbildbar sein und Analysen, Simulationen und Preisszenarien per Knopfdruck erzeugt werden können.

Hierfür ist es notwendig, die Vielzahl an preisbeeinflussenden Faktoren wie z.B. Kosten, Nutzen, Wettbewerb, Alleinstellungsmerkmale, Rabattstrukturen, regionale Einflüsse bei der Preisbildung jedes einzelnen Artikels berücksichtigen zu können. Bei einer entsprechend großen Anzahl von Produkten wird dies ohne pro-

fessionelle Softwareunterstützung schnell unübersichtlich und es kann aufgrund des hohen Aufwandes nicht mehr jeder Preis einzeln angefasst und optimiert werden.

Dies hat auch die Firma MS Motorservice International GmbH erkannt und ein Projekt gestartet, das im Rahmen eines Auswahlprozesses die Entscheidung für eine geeignete professionelle Pricing-Softwarelösung nach definierten Kriterien ermöglichen sollte.

MOTORSERVICE GRUPPE

Die Motorservice Gruppe ist die Vertriebsorganisation für die weltweiten Aftermarket-Aktivitäten der KSPG AG. Sie ist ein führender Anbieter von Motorkomponenten für den freien Ersatzteilmarkt mit den Premium-Marken KOLBENSCHMIDT, PIERBURG, TRW Engine Components sowie der Marke BF. Ein breites und tiefes Sortiment ermöglicht den Kunden, Motorenteile aus einer Hand zu beziehen.

KOLBENSCHMIDT

Unter der Premium-Marke KOLBENSCHMIDT wird ein umfassendes, bedarfsgerechtes Sortiment von Produkten im und am Motor geliefert. Dem Motoreninstandsetzer stehen Motorkomponenten für über 2.000 verschiedene Motoren zur Verfügung.

PIERBURG

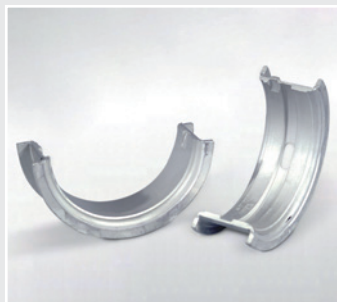
Unter der Premium-Marke PIERBURG werden Original-Marken-Teile „Rund um den Motor“ geliefert. PIERBURG ist einer der führenden Hersteller von Fahrzeugkomponenten für die Bereiche Schadstoffreduzierung, Luftversorgung, Kraftstoffversorgung und Unterdruckerzeugung. MS Motorservice möchte den freien Werkstätten und dem Teilehandel mit den PIERBURG Produkten ein Höchstmaß an Qualität bieten und zusätzlich die freien Werkstätten mit service-orientiertem Know-how unterstützen.

TRW ENGINE COMPONENTS

TRW Engine Components produziert seit über 90 Jahren als Erstausrüster Ventile und Ventiltriebkomponenten für die Automobilhersteller rund um den Globus. Am 1. Oktober 2005 hat die MS Motorservice International GmbH den Vertrieb von Aftermarket-Ventilen der TRW Engine Components Gruppe übernommen.

BF

Unter der Marke BF wird ein breites Ersatzteilprogramm für Dieselmotoren für NKW, Baumaschinen, Landmaschinen und Einbaumotoren in Erstausrüstungsqualität angeboten. Das BF Lieferprogramm umfasst für den NKW-Bereich Kurbelgehäuse, Kurbelwellen und Nockenwellen, Schwungräder, Pleuel und Zylinderköpfe sowie Wasserpumpen, Ölpumpen und Ölkühler.



WARUM PRICING-SOFTWARE?

Zu Anfang des Auswahlprozesses wurden seitens Motorservice folgende Projektziele definiert:

- Schaffung einer zentralen und transparenten Unternehmensplattform für Pricing
- Automatisierung von Standard-Prozessen
- Systematische Ablage und Nachverfolgbarkeit jeglicher Informationen (Nachvollziehbarkeit, 4-Augen-Prinzip – auch für Compliance-Zwecke)
- Klare Aufgabentrennung durch eindeutiges Nutzer-Rechte-Konzept
- Simulation und Analysen zum Aufzeigen von Effekten aus Preisänderungen oder systematischen Umstellungen der Pricing-Logik
- Internationalisierung und Vernetzung des Pricings über die Division
- Möglichkeit selbständiger Änderungen der Preissystematik durch Key-User (keine externe IT notwendig)
- Möglichkeit zur Integration von externen Auskunftsdiensten oder zur Einbindung weiterer Preisinformationsplattformen (Internet Price Crawler)
- Klare Effizienzsteigerung der Abteilung Pricing
- Bessere Durchgängigkeit und Transparenz für den Vertrieb
- Abbilden der ICO-Preisadministration innerhalb der Division AM



AUSWAHLKRITERIEN

Den Verantwortlichen von Motorservice war wichtig, im Rahmen des Auswahlverfahrens bereits im Vorfeld der Auftragsvergabe deutlich zu erkennen, welche Möglichkeiten und Erfahrungen der potenzielle zukünftige Anbieter in Bezug auf die Umsetzung der Projektziele besitzt. Um die Fähigkeiten der jeweiligen Anbieter in Bezug auf die Konzeption zu eruiieren, wurde die Erstellung eines Piloten mit eigenen Daten gefordert. Im Zuge der Piloterstellung konnte zudem das Grundverständnis des Anbieters bzgl. der Motorservice Pricing-Modelle und damit seine Reaktionsfähigkeit auf Änderungswünsche getestet werden.

Ein weiteres wichtiges Kriterium war, die Integration der neuen Software in die hauseigene Systemumgebung zu ermöglichen. Die neue Lösung sollte über Motorservice betrieben und durch die eigene IT administriert werden können.

Nicht zuletzt wurden die Kosten des Projekts und des laufenden Aufwands als Bewertungskriterium herangezogen.

PROJEKTVORGEHEN IM AUSWAHLVERFAHREN

Nach Recherche und Sichtung der Leistungsmerkmale verschiedener Anbieter wurde einer ersten Auswahl von Anbietern die Möglichkeit gegeben, einen Demonstrations-Piloten mit Motorservice Preisdaten zu erstellen. Nach Abgleich der IT-Voraussetzungen für den Einsatz der jeweiligen Lösung konnte jeder ausgewählte Anbieter seine Lösung vor einem Entscheidungsgremium (Controlling, Vertrieb, IT, Tochtergesellschaften) präsentieren.

Nach der Vorentscheidung für ISB AG wurde das Lastenheft zusammen mit ISB AG verfeinert und freigegeben. Des Weiteren fanden die Vertragsverhandlungen sowie die Definition der legalen Rahmenbedingungen statt. Nach Abschluss der kaufmännischen Verhandlungen und der Vertragsunterzeichnung konnte das Projekt wie geplant starten.

FAZIT

„Uns hat die Geschwindigkeit überrascht, in der ISB AG unsere Anforderungen an einen Piloten umgesetzt hat“, erklärt Ulrich Schrameyer, Vice President Controlling und verantwortlich für das Preismanagement bei der MS Motorservice International GmbH. „Die Flexibilität der Frontend Software Price f(x) gepaart mit der SAP-zertifizierten Integrations-Middleware P-IE von ISB AG haben uns überzeugt. Wir sind froh, mit ISB AG einen stabilen und bereits langjährig am Markt erfolgreich agierenden Partner zu haben.“

KONTAKT



Andreas Schlarb
Senior Account Manager
Tel. +49 721 82800-624
andreas.schlarb@isb-ag.de