

Geschäftsleitung unserer Mitgliedsfirmen
mit der Bitte um Weiterleitung an die Verantwortlichen
Vertrieb und Controlling

Stuttgart, 9. Januar 2020

Thema: **Optimiertes Preismanagement**
Wirksame Stellschraube in konjunkturell schwierigen Zeiten

Termin: **Dienstag, 4. Februar 2020**
13:00 bis ca. 17:00 Uhr

Tagungsort: **Das K – Kultur- und Kongresszentrum**
Stuttgarter Straße 65
70806 Kornwestheim
www.das-k.info

Sehr geehrte Damen und Herren,

die Konjunktur im Maschinenbau hat sich in den vergangenen Monaten deutlich gewandelt – die Belastungen und Risiken für das Wirtschaften haben zugenommen.

Der Preisdruck im Maschinenbau ist ohnehin hoch, Preiserhöhungen lassen sich am Markt oftmals schwer durchsetzen. In wirtschaftlich schwierigen Zeiten ist es für die Unternehmen zusätzlich verlockend, die Preise zu senken, um mehr Produkte zu verkaufen und den Marktanteil wenigstens halten zu können.

Um in Boomphasen und konjunkturelle Flauten den jeweiligen Herausforderungen bei der Preisgestaltung adäquat begegnen zu können, fehlt in vielen Unternehmen ein professionelles Preismanagement (Pricing) und durch eine unsystematische Preisgestaltung können Gewinne nicht realisiert werden.

Doch es gibt Mittel und Wege, wie Sie mit vergleichsweise geringem Einsatz Ertragssteigerungen erzielen können. Hat Ihr Unternehmen eine systematische Preisstrategie für Produkte, Ersatzteile und Dienstleistungen? Ermitteln Sie Ihren Preis durch eine rein kostenbasierte Aufschlagskalkulation und vernachlässigen dadurch den Wert Ihrer Produkte? Gibt es definierte Prozesse und die richtigen Kennzahlen, um Pricing-Erfolge zu messen? Und wie können die Preismodellierung bei Dienstleistungen sowie neue Geschäftsmodelle für Industrie 4.0-fähige Produkte aussehen? Diese und weitere Fragen möchten wir bei diesem Erfa gemeinsam mit Ihnen diskutieren.

In Impulsvorträgen durch Prof. Roll & Pastuch und VDMA, einem Pricing-Self-Assessment sowie durch den Erfahrungsaustausch möchten wir Ihnen Anregungen geben, wichtige Hebel entlang des Pricing-Prozesses für Ihr Unternehmen zu identifizieren.

Folgende **Tagesordnung** ist vorgesehen:

1. Begrüßung und Einführung in die Thematik

Dr. Astrid Engels, VDMA Baden-Württemberg, Stuttgart

2. Gewinnsteigerung durch optimiertes Preismanagement

- Preisstrategie – Internationale Preissteuerung
- Preissetzung – Produkt: Systematisch und wertorientiert?
- Preissetzung – Kunde: Leistungsgerechte Rabatt- und Konditionensysteme?
- Preisdurchsetzung – Markt: Incentivierung des Vertriebs und Mittel zur Preisdurchsetzung?
- Preis-Controlling: Pricing-KPIs und BI/CRM Tools

Gregor Buchwald, Managing Partner, Prof. Roll & Pastuch – Management Consultants, München

3. Digitale Angebote erfolgreich vermarkten

- Kommerzialisierung von digitalen Leistungen
- Wertbasierte Preismodellierung

Robert Konjusic, VDMA Business Advisory, Frankfurt a. M.

4. Pricing-Self-Assessment

Relevante Pricing-Hebel im eigenen Unternehmen identifizieren und priorisieren

5. Diskussion und Best Practice-Austausch

- Stärken und Schwächen im Pricing des eigenen Unternehmens
- Diskussion von Lösungsansätzen

Bitte melden Sie sich bis zum **28. Januar 2020** unter folgendem [Link](#) zu der Veranstaltung an.

Selbstverständlich gehen wir auch dieses Mal gerne auf Ihre speziellen Diskussionswünsche ein, die Sie ebenfalls bei der Anmeldung unter „Bemerkungen“ vermerken können.

Sollte Ihnen die Teilnahme trotz Anmeldung kurzfristig nicht möglich sein, informieren Sie bitte telefonisch Frau Patricia Assenza 0711/22801-15 oder per E-Mail patricia.assenza@vdma.org, damit wir entsprechend disponieren können.

Wir freuen uns auf einen offenen Erfahrungsaustausch!

Mit freundlichen Grüßen



Dr. Astrid Engels