

## There's a hole in the bucket? - Then fix it!

### Erarbeitung und Implementierung eines Konzepts zur Preisanpassung als Standardprozess für den internen IT-Dienstleister eines Global Players

#### Herausforderung

Der IT-Dienstleister eines global aufgestellten Pharmakonzerns erbringt schwerpunktmäßig Dienstleistungen für die Gesellschaften innerhalb des Großkonzerns. Im Bereich Marketing & Sales lag die Kommunikationsschnittstelle zwischen dem IT-Dienstleister und den Kunden in der Vereinbarung und im Abschluss von Verträgen. Dazu gehörten neben den Vertragsinhalten über Auftrags- und Leistungsscheine auch die Abstimmung der Preisgestaltung. Durch die offene Preiskommunikation innerhalb des Konzerns und die Orientierung an marktüblichen Preisen war die Kenntnis der internen Einflussfaktoren auf die Preisbildung sehr wichtig. Zudem musste eine saubere und belastbare Argumentation der Zielpreise gegenüber den Kunden entwickelt werden und schließlich in den Verträgen Eingang finden. Dabei fehlte es allerdings an Möglichkeiten, die Einzeleffekte sauber von der Entstehung über die Preisgestaltung bis hin zur Vertragsanpassung verfolgen und ausweisen zu können.

#### Lösungsansatz

Kernbestandteile eines Regelkreiskonzepts zur Kommunikation von Preisanpassungen war die Definition von:

- \_ Standardanforderungen des Key-Account-Managements an Informationen zu Preisänderungen
- \_ Standardprozessen zur Umsetzung und Dokumentation von Preisänderungen in den Auftragsscheinen, Vertragswerken und Abrechnungsprozessen
- \_ Standards zur Dokumentation und Kommunikation von Preisanpassungen und deren Einflussfaktoren und Parametern gegenüber den Kunden
- \_ Durchgängigen Qualitätssicherungsprozessen für Preisanpassungen und die erforderlichen Schnittstellen zu anderen Bereichen
- \_ Kernanforderungen an das Umsatzreporting

#### Ergebnisse

Mit Hilfe der Übersicht der Preiseinflüsse in den Abteilungen und in laufenden Projekten ist der Kunde heute in der Lage, eine marktpreisorientierte Preisfestlegung aufgrund transparenter Kostenzusammensetzung durchzuführen und dabei die Faktoren, die den Preis beeinflussen, klar aufzuzeigen. Die Aufschlüsselung der internen Einflussfaktoren auf die Preisbildung führt zu größerer Kostentransparenz, der daher eine bessere Einflussnahme auf die verschiedenen Kosten folgt, und ermöglicht somit eine Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit. Das Konzept, das einen Regelkreis für die Umsetzung und Kommunikation von Preisanpassungen in einem Standardprozess definiert, wird vollständig angewandt, was eine klare Positionierung im Markt gegenüber externen Anbietern ermöglicht.

#### Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Gerne erhalten Sie von uns weitere Informationen.

Ihr Ansprechpartner:

Dr. Manuel Iserloh  
Vorstand und Senior Partner

4C GROUP AG  
Elsenheimerstr. 55a  
D-80687 München  
Telefon +49 89 599 882-0