



consenso

SAP PROJEKTE MIT ERFOLG

# Intelligent Pricing

Digitalen Reifegrad erhöhen und sofort  
messbaren Nutzen erzeugen!



## Was beschäftigt aktuell den Handel?

### Stagnation zur Inflation sowie Kostensteigerungen (Energie)

- **Beschaffungsseite:** Überproportionale Anzahl von Preisänderungen und Konditionen (**Faktor 10x**)
- **Absatzseite:** Preisanpassungen (Höhe und Anzahl, die vor 2021 undenkbar waren, teilweise > **20%**)
- Preis- und Kostenveränderungen stellen ein Risiko für die **Rohrertragssituation** dar (**bei Energiekosten tlw. Verdoppelung**)
- Durch die **Corona-Phase** sind Erfahrungen bzgl. **Preis-/Absatzreaktion** der letzten Jahre nur bedingt aussagefähig

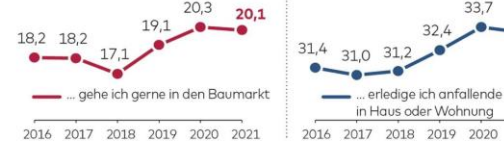
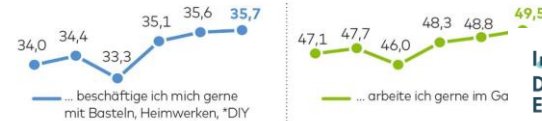
WIRTSCHAFT INFLATION

#### Preis-Schock bei Obi, Hornbach und Co. – doch die Liebe zum Baumarkt bleibt

Veröffentlicht am 16.05.2022 | Lesedauer: 3 Minuten

#### Deutsche werkeln gern zu Hause

Zustimmung in Prozent, alle Haushalte, Aussage „In meiner Freizeit ...“



\*DIY = do it yourself (es selbst machen)

WELT

Quelle: Dr. Robert Kecskes, GfK Consumer Panel

#### Inflation: Davor fürchten sich die deutschen Einzelhändler am meisten



**46,9 %**  
Vertrauen der Kunden verlieren



**45,5 %**  
Faire & rentable Preiskalkulation wird schwieriger



**42,1 %**  
Einzelhändler stecken mehr Zeit in Preisanpassungen



**36,8 %**  
Finanzieller Verlust

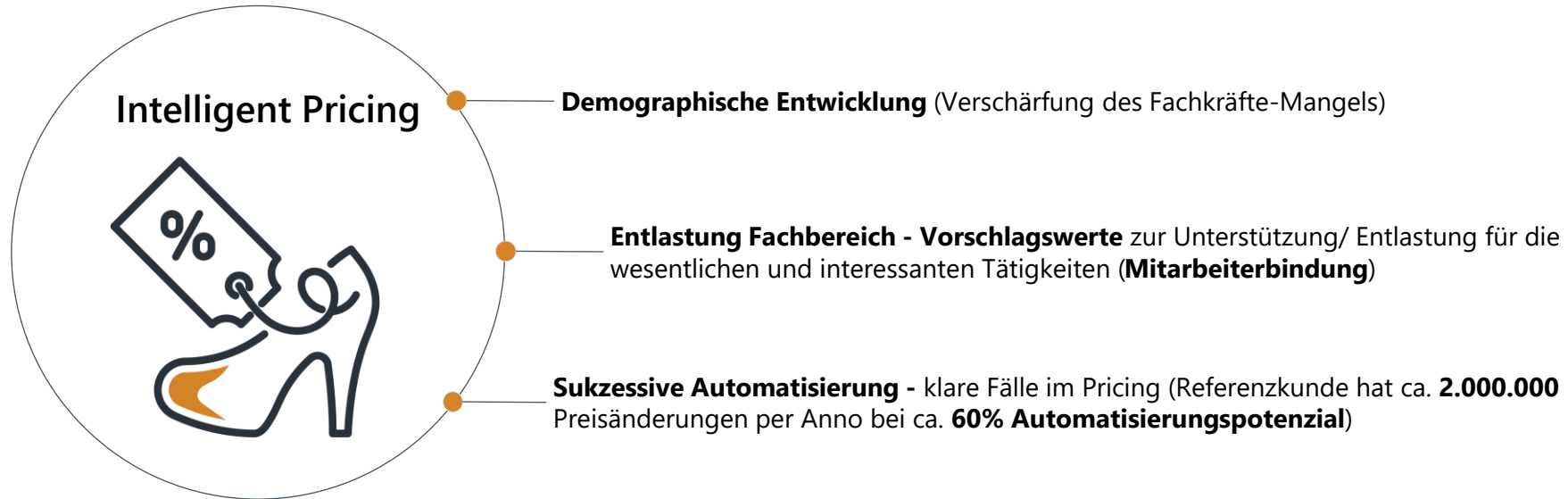
# MOTIVATION UND NUTZEN FÜR DEN HANDEL

## Fachliche Motivatoren



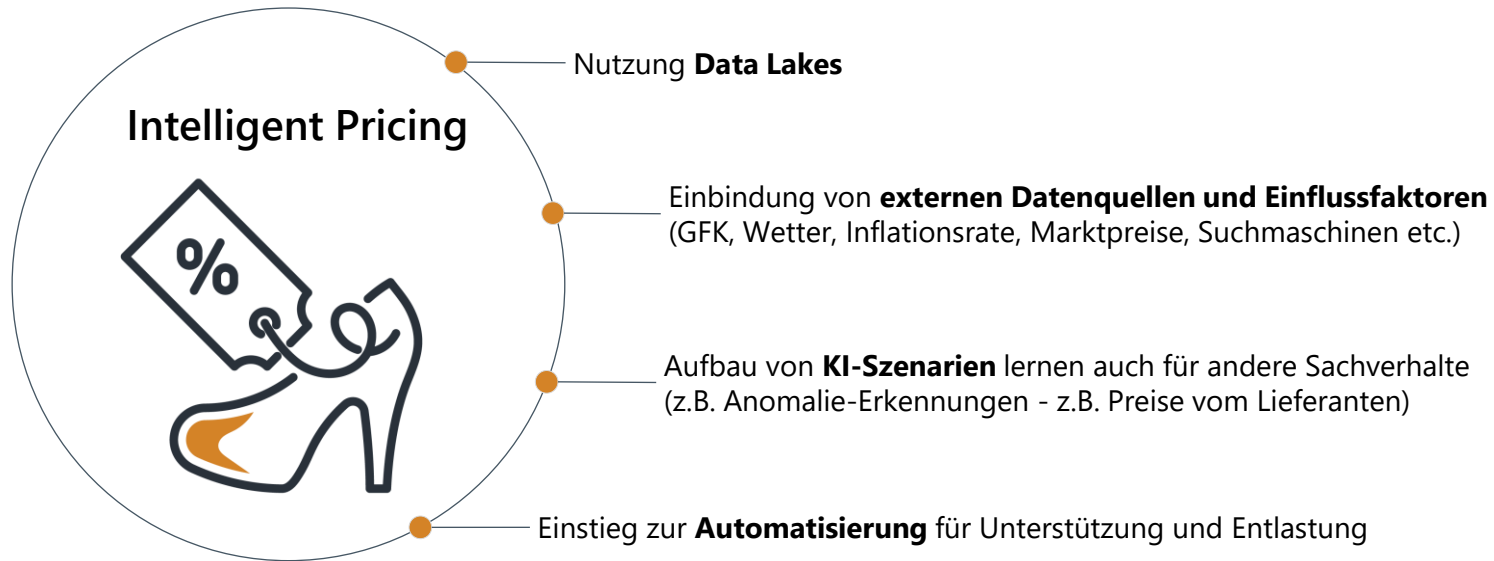
# MOTIVATION UND NUTZEN FÜR DEN HANDEL

## Ressourcen Motivatoren



# MOTIVATION UND NUTZEN FÜR DEN HANDEL

## Technologische Motivatoren



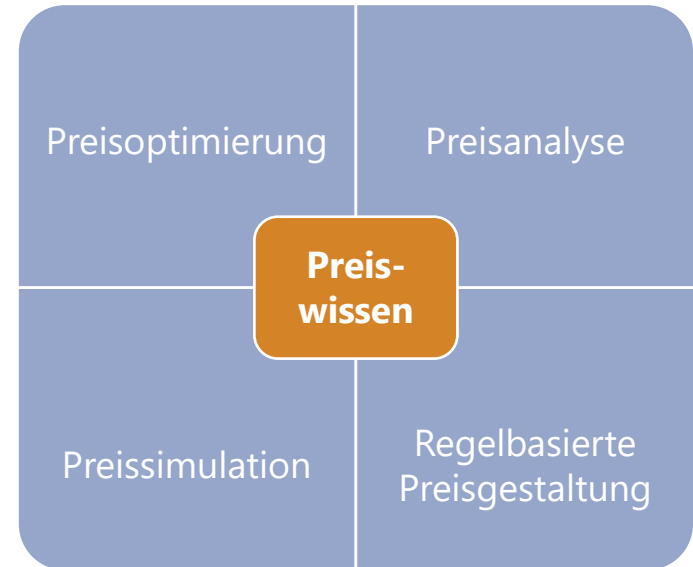


Price Engine



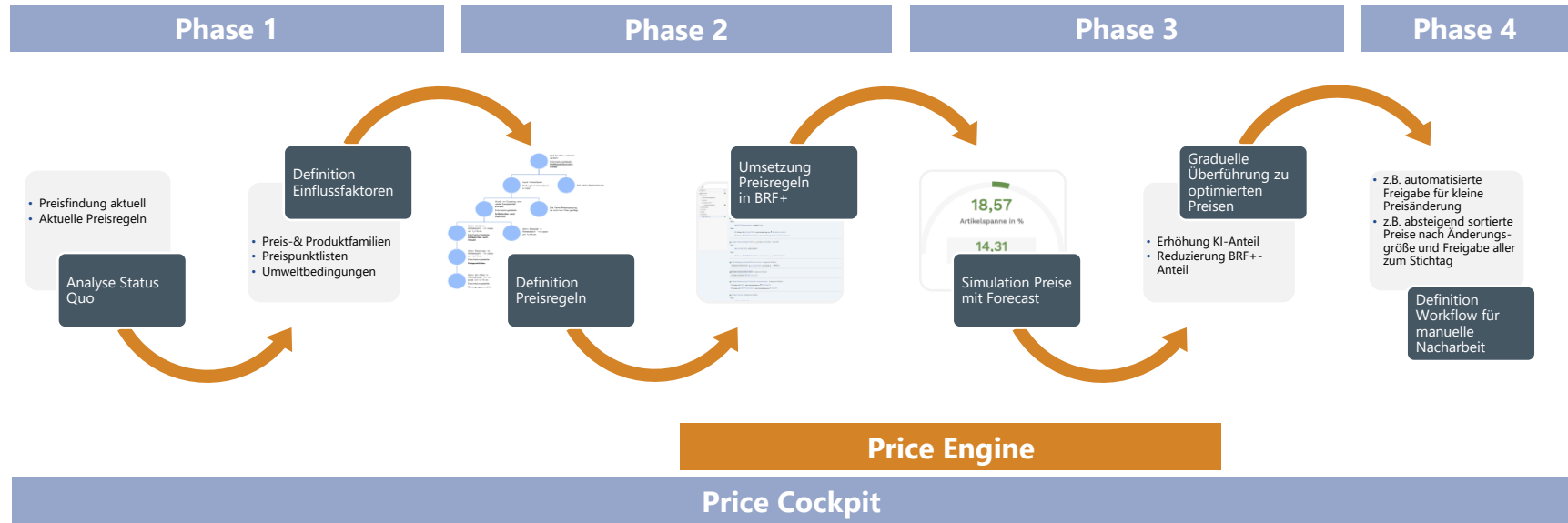
## *Preiswissen in der Organisation ist die Grundlage jedes Handelns*

- Dieses Preiswissen bildet die Grundlage für die Festlegung von Regeln, die automatische Preisänderungen ermöglichen.
- Für jeden potentiellen Preis können Absatzprognosen (Simulationen) erstellt werden.
- Ist eine preiselastische Absatzprognose etabliert, kann sie zur Berechnung optimierter Preise verwendet werden.
- Zur Evaluierung früherer Preisgestaltungen ist eine rigorose Vergangenheitsanalyse erforderlich (z. B. Precision oder Recall).

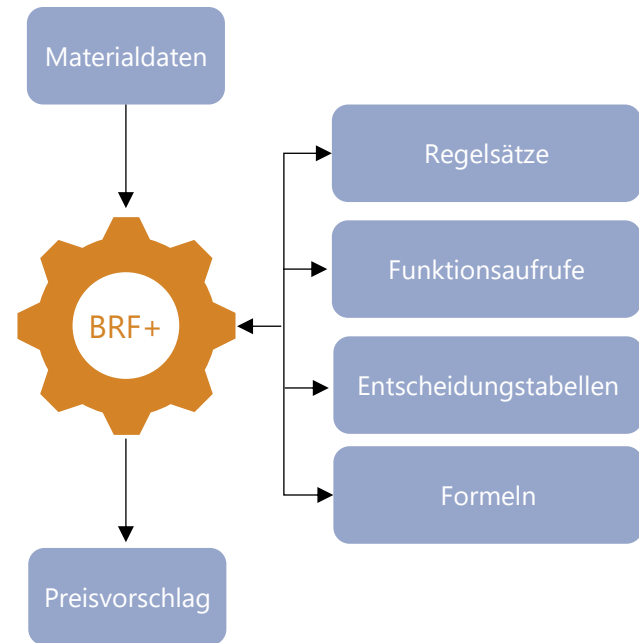




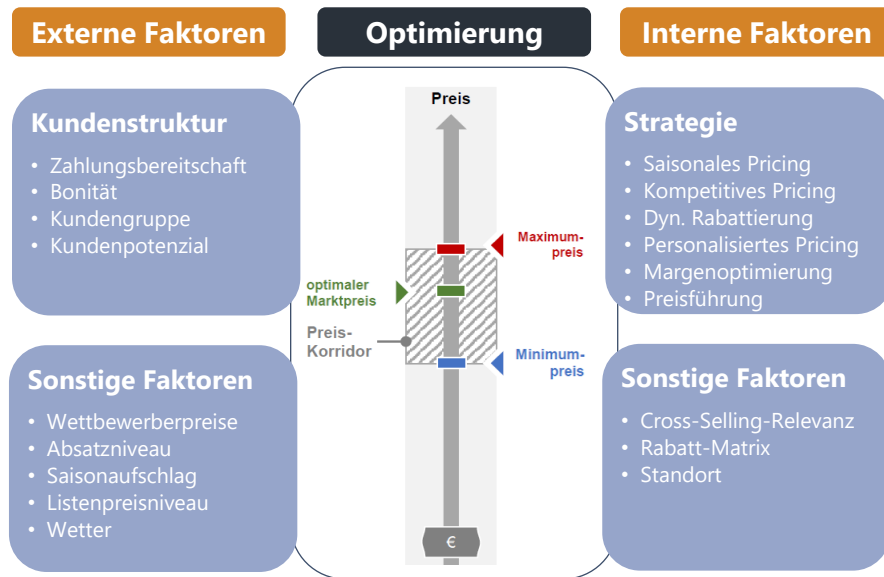
# PRICE COCKPIT UND PRICE ENGINE IM PHASENMODELL



- Verwendet Stamm- und Bewegungsdaten unterschiedlicher Quellen
- Akzeptiert Inputs mit einer bestimmten Struktur
- Beliebige Regelsätze mit Funktionsaufrufen, Entscheidungstabellen oder mathematischen Formeln können den Output beeinflussen
- Strukturierter Output von Preisvorschlagsdaten



- Historische Abverkäufe als Prognosegrundlage
- Price Engine berechnet die Preise auf Basis externer und interner Faktoren
- What-If-Analysen ermitteln Preiskorridor
- Bedarfsanalysen unterstützen bei der Bewertung
- Faktoren sind austauschbar





Price Cockpit

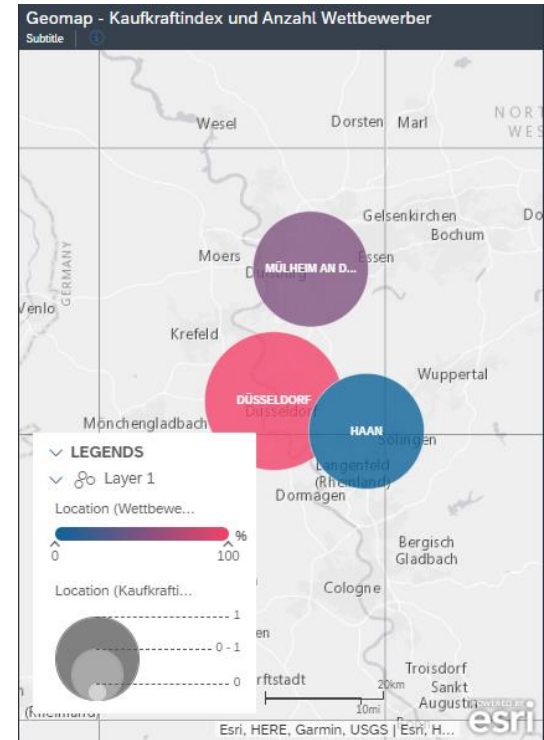


# PREISE SETZEN MIT STRATEGIE

## Analyse standortspezifischer Indizes

- Preise sollten an die Kaufkraft des Standorts und den dort herrschenden Wettbewerbsdruck angepasst sein
- Bei hochpreisigen Artikeln kann in kaufkraftstärkeren Gebieten mit höheren Preisen mehr Gewinn erzielt werden
- Bei einer höheren Anzahl von Wettbewerbern müssen Wettbewerbspreise mehr berücksichtigt werden

→ Analyse Kaufkraftindex/ Wettbewerbsdruck

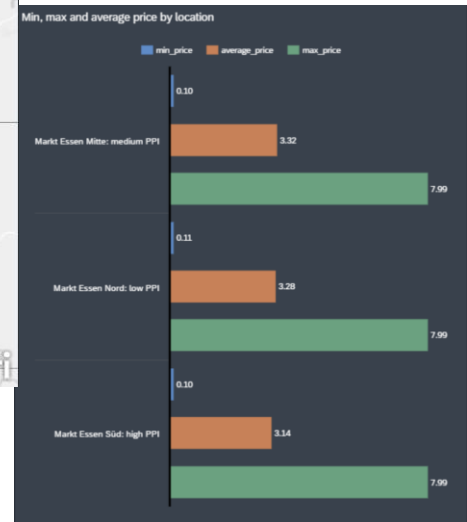
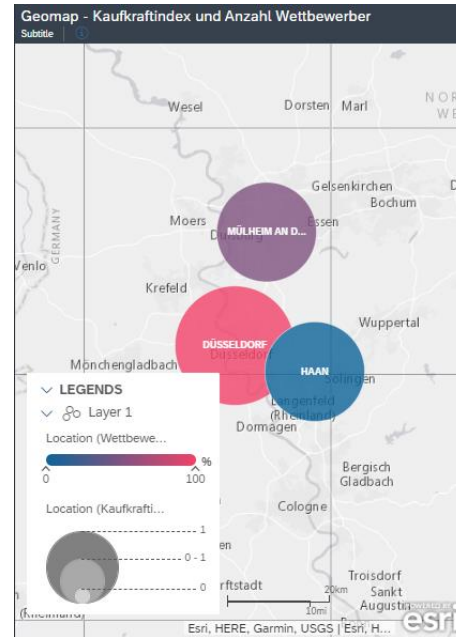


Price Cockpit : Geomap standortspezifischer Indizes

# PREISE SETZEN MIT STRATEGIE

## Preiskohärenz

- Die Preise werden innerhalb von Preisfamilien dargestellt, um die Kohärenz dieser Familien zu analysieren.
- Dadurch wird die Integrität der Markenwahrnehmung gewährleistet.
- Wenn die Markenwahrnehmung einmal verletzt wurde, ist es schwierig, sie wiederherzustellen



# PREISE SETZEN MIT STRATEGIE

## Saisonalitäten

- Saisonalitäten können durch eine Korrelationsanalyse erkannt werden
- Dafür müssen bekannte Saisonzeiträume definiert werden
- Je größer der Korrelationskoeffizient desto höher der Zusammenhang



**Price Cockpit:** Korrelation zwischen Absatz und Weihnachten

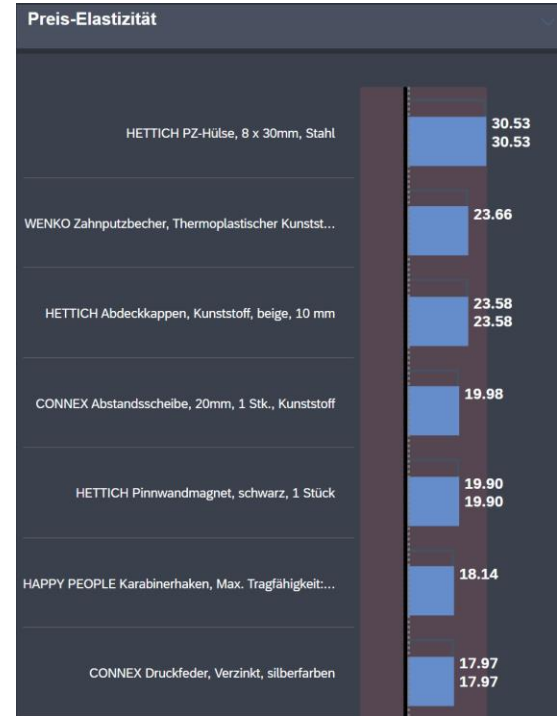
# PREISE SETZEN MIT STRATEGIE

## Analyse der Preiselastizitäten

- Preisänderungen führen zu Veränderungen der Nachfrage
- Unelastische Artikel müssen für Preisoptimierungen identifiziert werden
- Ermöglicht Preiserhöhungen ohne starken Nachfrageeinbruch

→ **Potenzial für erhebliche Gewinnsteigerungen!**

$$\begin{aligned} & \text{Price Elasticity of Demand (PED)} \\ &= \frac{\% \Delta \text{ in } Q_d}{\% \Delta \text{ in } P} \end{aligned}$$



**Price Cockpit:** Berechnete Preiselastizität je Produkt-Lokation

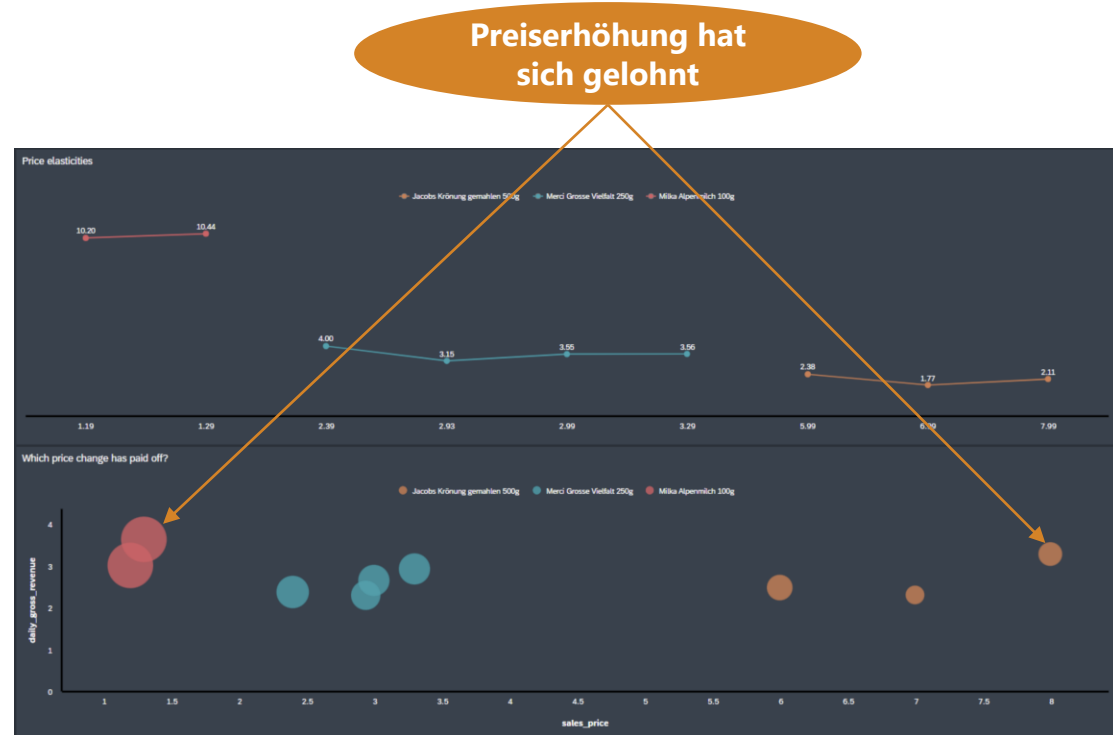


# PREISE SETZEN MIT STRATEGIE

## Analyse der Preiselastizitäten

- Preisänderungen führen zu Veränderungen der Nachfrage
- Preiserhöhungen führen in der Regel zu einer geringen Nachfrage, während der ROI pro Einheit steigt
- Hat sich die Preiserhöhung jedoch insgesamt ausgezahlt?

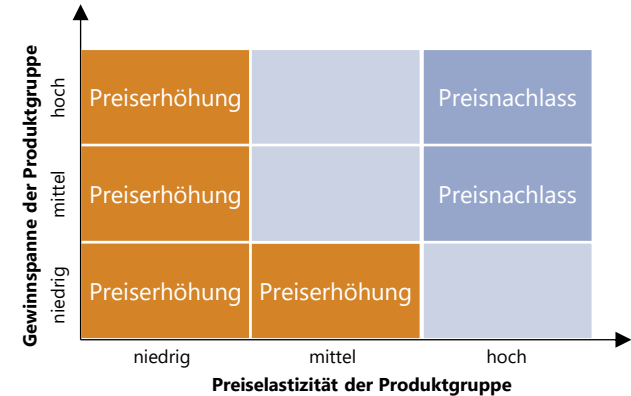
→ **ROI in einem festen Zeitintervall betrachtet**



# PREISE SETZEN MIT STRATEGIE

## Analyse und Reporting

- Je Einflussfaktor wird ein Wert berechnet
- Der Wert repräsentiert die Stärke des Zusammenhangs
- Artikel und Lokationen können somit klassifiziert werden
- Anhand der versch. Klassenkombinationen können Regeln definiert werden
- z.B. nicht saisonal, preisunempfindlich, Schnelldreher, niedrige Gewinnspanne





Use Cases



# REFERENZBEISPIELE AUS AGRAR, LEBENSMITTEL, FASHION

## REGELBASIIERT

- Verwendung von Geschäftsregeln zur automatisierten Preiserstellung und zur Versorgung der Preise
- Artikel-Matching und Integration von Wettbewerberpreisen
- Price Crawling

## ZIELGENAUES REPORTING

- Prüfungen auf aktuelle Preise und deren Einfluss und Entwicklung
- What-If Preis-Forecast inkl. Umsatzentwicklung
- Prüfung von Kannibalisierung

## KI-GESTÜTZT

- Datenforensische Untersuchungen zur Ermittlung der Preiselastizität von Artikeln
- Bestimmung von Preisen für preiselastische Artikel
- Umsatz-Forecast mit What-If Analysen für bspw. Aktionen

## ANALYSE VON BEDARFSEINFLUSSFAKTOREN

- KI-gestützte Prüfung historischer Daten zur Identifikation der Einflussfaktoren mit dem höchsten Impact auf den Preis pro Artikel und Warengruppe
- Verwendung der Ergebnisse für zukünftige Preissetzungen



## AUSGANGSSITUATION

Der Kunde möchte die Preiskalkulation (prozessual und architektonisch) in SAP integrieren, ohne das definierte Regelwerk zu ändern.



## LÖSUNG

### EINFÜHRUNG DER NEUEN PRICE ENGINE

- Flexibles Preisregelwerk
- Einfach zu erweitern
- In SAP Integriert
- Keine Systembrüche
- Ad-hoc Preiskalkulation

### KOSTEN

Erhebliche Reduzierung der manuellen Aufwände der Mitarbeiter:innen des Kunden

### ZEIT

10 Monate

### QUALITÄT

- Steigerung der Performance
  - Preise für rund 24 Mio. Artikel werden in unter einer Minute kalkuliert
- Einfache Erweiterbarkeit sowie flexible Abbildung der Preisregeln

## AUSGANGSSITUATION

Bislang können Preise nur auf dem Sammelartikel reduziert werden. Mit einer neuen Price Engine soll es jedoch möglich sein, auch auf Optionsebene – in diesem Fall „Farben“ – reduzieren zu können.



## LÖSUNG

### EINFÜHRUNG DER NEUEN PRICE ENGINE

- Einführung von Preisreduzierungen auf Optionsebene (Farben)
- Ablösung der Preisplanungsworkbench
- Vollständige Integration in SAP

#### KOSTEN

Durch Wegfall der Systembrüche bessere Abstimmung zwischen den Fachbereichen. Die Systemintegration vereinfacht den Gesamtprozess.

#### ZEIT

8 Monate

#### QUALITÄT

- Weniger Preisnachlässe (strategisches Ziel im Bereich Sortimente) durch optimiertes Abschriftenmanagement
- Verringerung der Medienbrüche
- Sicherung der Zukunftsfähigkeit des Abschriftenmanagements



Unser Angebot



## Nachweislicher Nutzen in 6 Wochen

- Die **Wertschöpfung** am Ende der Prozesskette ist am größten, wenn der **Nutzen** eines Geschäftsmodells schon vor der Projektentwicklung bekannt ist und die Sicherheit besteht, dass mit dem neuen Produkt **Kundenbedürfnisse** angesprochen werden
- Der **Proof-of-Value** der consenso bietet neben der **technischen Machbarkeit** auch den **Business-Mehrwert**
- Wir arbeiten auf Basis von gemeinsam **definierten Zielen**, die mit der Lösung erreicht werden sollen, im Hinblick auf Qualität, Effizienz, Kosten, Umsatz u.v.m.
- Es erfolgt eine gemeinsame **Bewertung der Ergebnisse** auf Basis der formulierten **KPIs**





## Vorteile unserer Beratungslösung

- Die **Bausteine der Lösung** können unabhängig voneinander in ihrer **Gesamtheit oder in Teilen integriert** (und mit bestehenden Lösungen kombiniert) werden
- Je nach Kundenanforderung kann die **Reihenfolge der Einführung variieren**
- Es handelt sich um eine Lösung, die **kundenindividuell ausprägen** ist (**USP**) - keine starren Produkte
- Die Bausteine sind aufeinander abgestimmt und in die **SAP-Suite integriert**

***Vielen Dank!***

**consenso**

**Consulting GmbH**

Meisenstraße 94  
33607 Bielefeld

**phone** +49 (0) 521 2606 0

**web** [consenso.de](https://consenso.de)

**email** [mail@consenso.de](mailto:mail@consenso.de)