



Erreichen eines nachhaltigen und langfristigen Erfolges bei der Implementierung einer Pricing-Lösung

Gemeinsames Webinar mit Pricefx am 28. April 2022



Am 28. April 2022 fand unser gemeinsames Webinar mit Pricefx zum Thema „How to achieve sustainable long-term success when implementing pricing solutions“ statt. Unsere Experten Michael Forkert, Senior Expert Consultant bei CONET ISB GmbH, Knud Mikkat, Expert Consultant bei CONET ISB GmbH und Boris Dingenouts, Project Manager bei Pricefx, tauschten sich zu ihren Erfahrungen zum nachhaltigen und langfristigen Erfolg bei der Implementierung einer Pricing-Lösung aus. Wir stellen Ihnen hier einen Auszug aus dem Webinar zur Verfügung:

Was verstehen wir unter dem nachhaltigen und langfristigen Erfolg einer Pricing-Lösung?

Knud Mikkat:

Unser heutiges Thema ist, wie man einen nachhaltigen und langfristigen Erfolg bei der Implementierung von Pricing-Lösungen erzielt. Zunächst einmal möchten wir erklären, was wir darunter verstehen, wenn wir über nachhaltigen, langfristigen Erfolg sprechen. Michael, hast du ein paar Einblicke für uns?

Michael Forkert:

Unsere Erfahrung ist, dass es eine gewisse Konsistenz zwischen verschiedenen Organisationen und verschiedenen Branchen gibt, was den langfristigen Erfolg einer Pricing-Lösung ausmacht. Dazu möchte ich fünf Hauptaspekte vorstellen, die wir als relevant erachten.

Der erste Aspekt ist die **Akzeptanz der Endbenutzer**, die dazu dient, dass alle, die die Preislösung verwenden, mit der Anwendung vertraut sind und diese auch einsetzen (können).

Die Adoption durch Endbenutzer bedeutet, dass die Nutzung wirklich erfolgt, d.h. eine gute Abdeckung im Tagesgeschäft stattfindet. Die Akzeptanz durch Endbenutzer bedeutet auch, dass Augen und Ohren



offengehalten werden, um alle Fragen und Wünsche aufzugreifen, die die Endanwender im Laufe der Zeit haben. Dieses Feedback sollte berücksichtigt werden, um die Lösung im Laufe der Zeit weiter auszubauen.

Unser zweiter Aspekt betrifft die **Flexibilität**. Hier geht es darum, die Flexibilität zu nutzen, um eine gute Abdeckung der aktuellen Anforderungen, die beim Thema Preismanagement auftreten, in der Pricing-Lösung sicherzustellen. Sie wird zudem für den weiteren Ausbau und die Weiterentwicklung der Lösung genutzt.

Ein dritter Punkt betrifft die **Wartung der Plattform**. Diese muss in einer Form bereitgestellt sein, sodass im Fall einer Frage oder eines Problems die Ursache schnell identifiziert, beantwortet und gelöst werden kann.

Der vierte Punkt, um nachhaltigen langfristigen Erfolg zu erzielen, ist es, den Business Case wirklich zufrieden zu stellen. Die **Erfüllung des Business Case** ist entscheidend, da das Unternehmen bei der Einführung einer Pricing-Lösung schnell Erfolge erzielen möchte.

Für einen frühen Start bauen wir daher Mechanismen auf, um zu verfolgen und zu messen, wie die Plattform genutzt wird und wie der Nutzen im Laufe der Zeit erhöht werden kann.



Wir wollen aber auch einen schnellen Return-of-Investment der Pricing-Lösung erreichen. Wir messen also auch die Anfangsinvestition und die fortgesetzte Investition, um dem Management die Information bereitzustellen, ob die Plattform die erwarteten Vorteile erreicht. Das führt uns auch zum letzten Aspekt, der **strategischen Ausrichtung**.

Boris Dingenouts:

Die nahtlose Integration ist ein wichtiger Punkt, der mehrere Berührungspunkte hat, von denen einige unterschätzt oder oft übersehen werden. Zunächst geht es also um die Automatisierung der Integration. Wenn wir dort Excel-basierte Lösungen ersetzen, reduzieren sie in der Regel manuelle Downloads von ERP-Systemen oder Autosystemen und manuelle Uploads.

Wir empfehlen, die Stammdaten an die Pricing-Lösung zu automatisieren und Preisdaten an nachgelagerte Systeme wie ERPs oder Webshops für eine optimale Nachhaltigkeit zurückzusenden, um sie im maximalen Umfang für die beste Verwendbarkeit zu automatisieren. Der zweite

Punkt, der sehr oft übersehen wird, ist die Integration in die IT-Landschaft. Dazu ist es sehr wichtig, die IT-Abteilung an Bord zu haben.

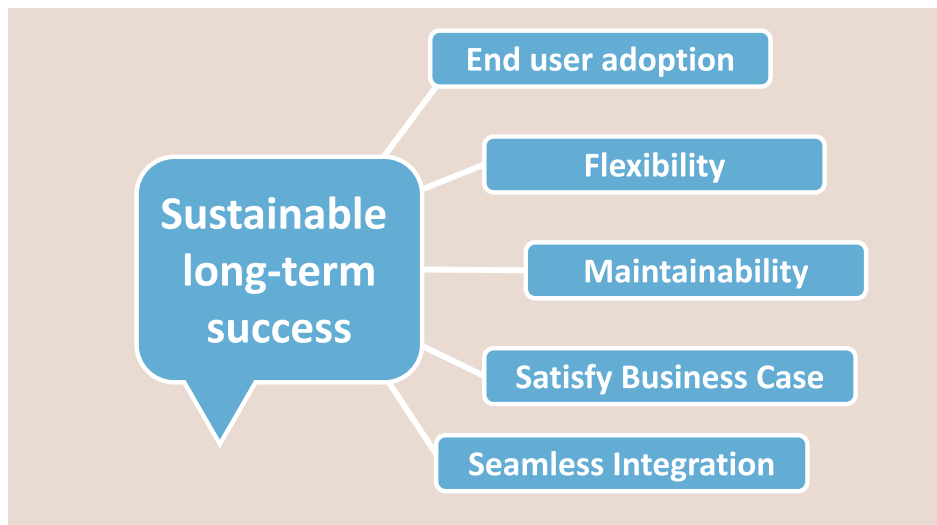
Passt die Lösung in den zukünftigen Architekturplan oder die langfristige IT-Vision? Ist sie konform mit den IT- und Sicherheitsstandards? Und welche anderen Dinge müssen überprüft werden? Und schließlich noch die Integration in die Geschäftsprozesse. Damit meinen wir, das nicht nur aus Sicht der User Experience z.B. das Angebotsmodul von Pricefx in das CRM-System integriert werden kann. Wir wollen die Preisgestaltung und deren Lösung selbst in den Geschäftsprozess einbetten, so dass man nicht nur an die monatliche Veröffentlichung von Preislisten denkt, sondern auch an neue Produktentstehungsprozesse, die Rabattabwicklung, Rückstellungen oder Auszahlungen. In der Regel hat die Preisgestaltung viele Berührungspunkte innerhalb von Organisationen und Prozessen, die bearbeitet werden müssen.

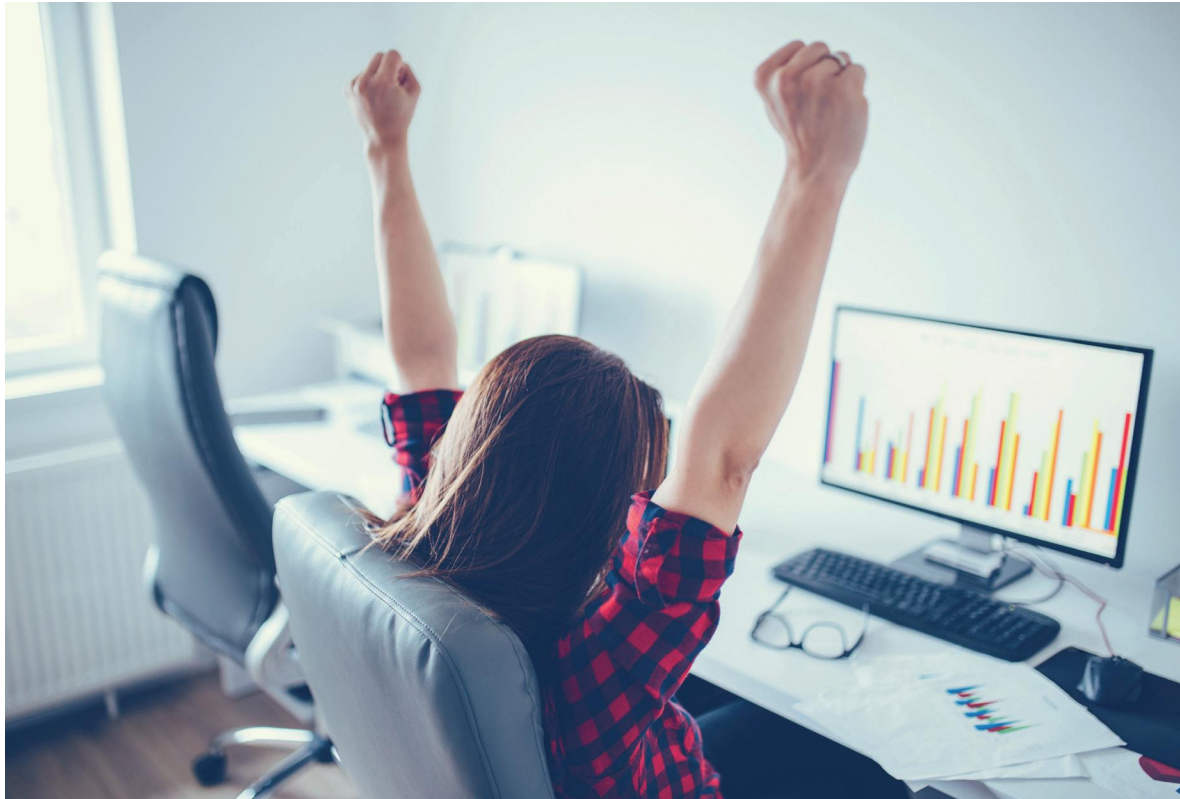
Wie gehen wir in der Umsetzung von Pricing-Projekten vor?

Boris Dingenouts:

Die Implementierungsmethodik von Pricefx ist ein hybrider, agiler Ansatz.

Im ersten Schritt initialisieren wir das Projekt auf unserer Seite und unterstützen den Kunden dabei, das Projekt ebenfalls bei sich zu starten. Im zweiten Schritt, der Realisierungsphase, übernehmen wir die gesamte Konfiguration. Den dritten Schritt bildet die UAT-Phase, in der die End-to-End-Benutzertests stattfinden. Im vierten und letzten Schritt gehen wir live und verschieben das Projekt in den Produktivstatus. Dabei ist das Ende des Projekts nicht das Ende – es ist nur das Ende des Anfangs.





Was ist bei der Implementierung einer Pricing-Lösung zu beachten?

Michael Forkert:

Eine entscheidende Frage, die vor Projektbeginn geklärt sein sollte, ist die, ob es tatsächlich machbar und lohnenswert ist, das Projekt in Angriff zu nehmen. Hat es klare Ziele? Wurde der Nutzen identifiziert, der durch die Einführung der Lösung realisiert werden soll? Nutzen kann vielfältig sein: verbesserte Finanzen, verbesserte Prozesse, besser verwaltete IT und Benutzerfreundlichkeit.

Im Requirements Engineering ist es entscheidend, alle erforderlichen Zielgruppen und Experten einzubinden. Wie bereits erwähnt, spielt die IT-Abteilung dabei eine wichtige Rolle.

Mit der Benennung eines Systemarchitekten steht zudem ein Ansprechpartner sowohl auf Pricefx- oder der Implementierungspartner-Seite als auch auf Kundenseite zur Verfügung, der die Anforderungen sammelt und für den Aufbau der Architektur zuständig ist. Der Systemarchitekt stellt sicher, dass die Anforderungen klar und in der gesamten Organisation aufeinander abgestimmt sind.



Langfristige Sicherung eines nachhaltigen Erfolgs im Produktivbetrieb

Knud Mikkat:

Es ist geschafft. Eine Pricing-Lösung ist in Produktion. Aber wie Boris bereits sagte, ist es nur das Ende des Anfangs. Es gibt drei Hauptaspekte, die wir für sehr wichtig halten, um einen nachhaltigen, langfristigen Erfolg zu erzielen.

Der erste Aspekt betrifft Support und Wartung. Die Etablierung eines guten Support-Verfahrens, das als laufende Support-Vereinbarung für Kunden von Pricefx oder dem Implementierungspartner angeboten wird, bietet eine gute Unterstützung für auftretende Fragen oder Probleme.

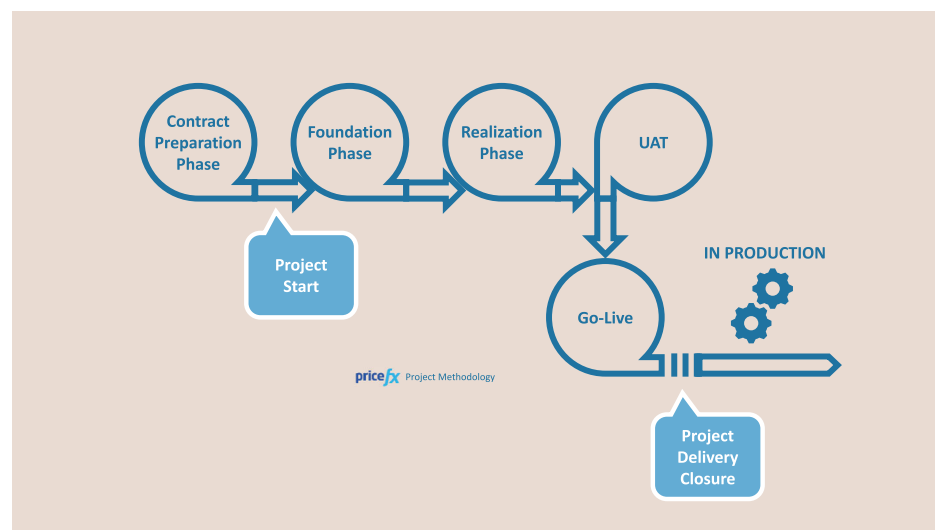
Weiterhin stellen auch Verfahren innerhalb der Organisation sicher, dass eigene Experten Problemquellen identifizieren und Endbenutzerfragen direkt beantworten können. Abläufe für die Administration der gesamten Lösung, wie das manuelle Laden von Daten, die sich nur selten ändern oder andere Administrationsangelegenheiten, werden ebenfalls berücksichtigt.

Der zweite wichtige Aspekt betrifft die strategische Geschäftsüberprüfung. Diese wird in der Regel von Pricefx oder dem Implementierungspartner bzw. einem Customer Success Manager oder Account Executive durchgeführt. Man führt diese unterjährige Geschäftsüber-

prüfung durch, um mit den wichtigsten Stakeholdern der Organisation zu überprüfen, was sich im Unternehmen verändert und ob Änderungen bei Verantwortlichkeiten, Abläufen, Organisationsstrukturen, IT-Landschaften usw. vorgenommen werden müssen.

Wir wollen verstehen, was sich auf das Preismanagement auswirkt, um mit den Kunden die Preismanagementlösung zu einem kontinuierlichen Schlüsselwerkzeug für das Unternehmen zu etablieren.

Der dritte Aspekt ist der Ausbau der Plattform, um den täglichen Anforderungen der Endbenutzer an das Preismanagement wirklich gerecht zu werden. Dies kann also etwas sein, das aus der strategischen Geschäftssicht hervorgeht, als auch etwas, das die zentralen Endanwender gesammelt haben. Wir einigen uns gemeinsam auf die Prioritäten und wollen verstehen, was wir als nächstes tun können, um die Flexibi-





lität der Plattform zu nutzen, sie zu erweitern und anzupassen, um sie auch in Zukunft fortlaufend an die aktuellen täglichen Anforderungen anzupassen.

Lassen Sie mich nun zusammenfassen, worüber wir heute gesprochen haben. Wir haben gesehen, dass es tatsächlich viele Aspekte gibt, die berücksichtigt werden müssen, um nachhaltigen langfristigen Erfolg zu erzielen. Es beginnt bereits vor dem Projekt. Und wir haben einen strukturierten Ansatz, um jeden Aspekt anzugehen und sicherzustellen, dass wir eine gute Grundlage haben, so dass der Kunde, sobald die Lösung in Produktion ist, tatsächlich den Erfolg und die Vorteile daraus ziehen kann.

Das sind also die fünf Aspekte, die unserer Meinung nach entscheidend sind, um langfristigen Erfolg zu erzielen. Es sind die Akzeptanz des Endbenutzers, Flexibilität, Wartbarkeit, die Erfüllung des Business Case und eine nahtlose Integration.

Haben Sie Fragen oder Anmerkungen? Gerne stehen Ihnen unsere Experten für ein persönliches Gespräch zur Verfügung.

Das ausführliche Webinar ist jederzeit auf der Pricefx-Website (www.pricefx.com) oder über diesen QR-Code abrufbar.



Michael Forkert
Senior Expert Consultant



Knud Mikkat
Expert Consultant