

# CONTINENTAL AG: NEUES PREISBILDUNGSSYSTEM FÜR DAS SEGMENT AFTERMARKET

## EFFIZIENTE PREISBILDUNG FÜR ERSATZTEILE

Die Continental AG, Automotive Systems Division, Aftermarket, setzt zur Steuerung ihrer Vertriebs- und Logistikprozesse auf das ERP-System der SAP. Die im SAP-Standardfunktionsumfang enthaltenen Möglichkeiten zur Bildung der Bruttolistenpreise (unverbindlichen Preisempfehlungen) für die Automobilerersatzteile der Continental waren für einen effizienten und wettbewerbsorientierten Preisbildungsprozess nicht ausreichend. Daher gab es bereits frühzeitig Überlegungen, den gesamten Preisbildungsprozess aus SAP herauszulösen und mit einer auf die individuellen Bedürfnisse zugeschnittenen Softwarelösung abzubilden. Aufgrund bereits mehrerer erfolgreich durchgeführter Softwareprojekte für die Continental AG und der weitreichenden Sachkenntnis im Automotive-Aftermarket-Umfeld wurde die ISB AG damit beauftragt, eine Softwarelösung zu konzipieren und umzusetzen, die den Preisbildungsprozess optimal unterstützt wie

auch die gebildeten Bruttolistenpreise in das vorhandene SAP-System automatisch zurückspielt.

Die Hauptanforderung bestand darin, anhand komplexer Algorithmen systemgenerierte Preisvorschläge zu ermitteln und so die Arbeit des Preisbilders zu erleichtern. Zudem war es von immenser Bedeutung, eine deutlich höhere Nachvollziehbarkeit der ermittelten Preise und deren Auswirkungen auf den Markt zu ermöglichen.

Diese Herausforderung haben wir angenommen und in 7 Monaten ein Preisbildungssystem konzipiert und realisiert, welches den o.g. Anforderungen mehr als gerecht wurde. Dieses Preisbildungssystem besteht heute aus zwei großen Hauptmodulen: nämlich der Einzelbearbeitung und der Massenbearbeitung von Preisen.

### EINZELBEARBEITUNG

Basierend auf einer systemgesteuerten Importschnittstelle für Materialstammdaten zu den Ersatzteilen, analysiert das Preisbildungssystem den jeweiligen Status und erzeugt automatisch Arbeitsaufträge. Diese werden unter anderem zur Bildung des ersten Preises für neue Artikel oder zur Preisüberprüfung bei z.B. geänderten Kosten oder Änderungen der Wettbewerbssituation erstellt. Hierbei erfolgt der prinzipielle Preisbildungsprozess in den drei Stufen:

1. **Simulieren** (Berechnung eines Preisvorschlags durch das System)
2. **Prüfen** (Plausibilisierung des Preisvorschlags)
3. **Freigeben** (Übernahme des Preisvorschlags in die Echtwelt)

Der Preisbilder kann in den automatischen Preisbildungsprozess eingreifen, indem er den anhand verschiedenster Einflussfaktoren vom System generierten Preisvorschlag ändert oder die Verletzung einer Prüffregel durch Eingabe eines Kommentars quittiert und somit protokolliert. Neben den systemseitig erstellten Arbeitsaufträgen kann der Preisbilder aber auch manuelle Arbeitsaufträge anfertigen und nach der gleichen Systematik bearbeiten.

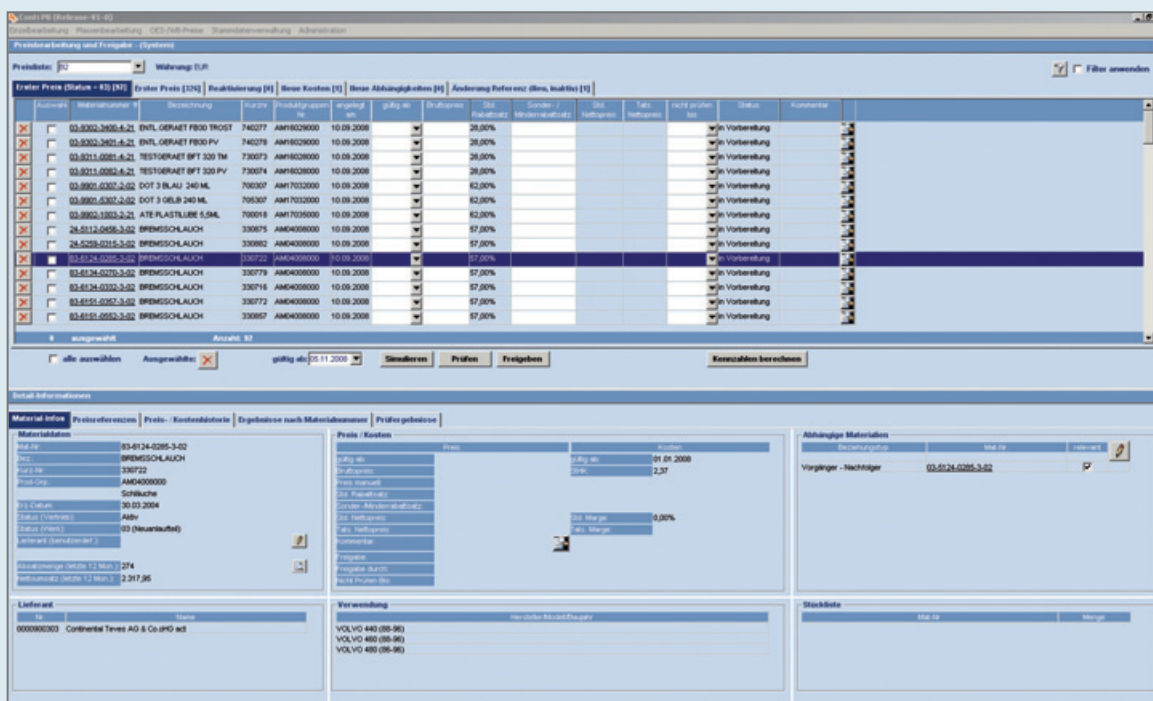


Abbildung 1: Bearbeitungsmaske der Einzelbearbeitung

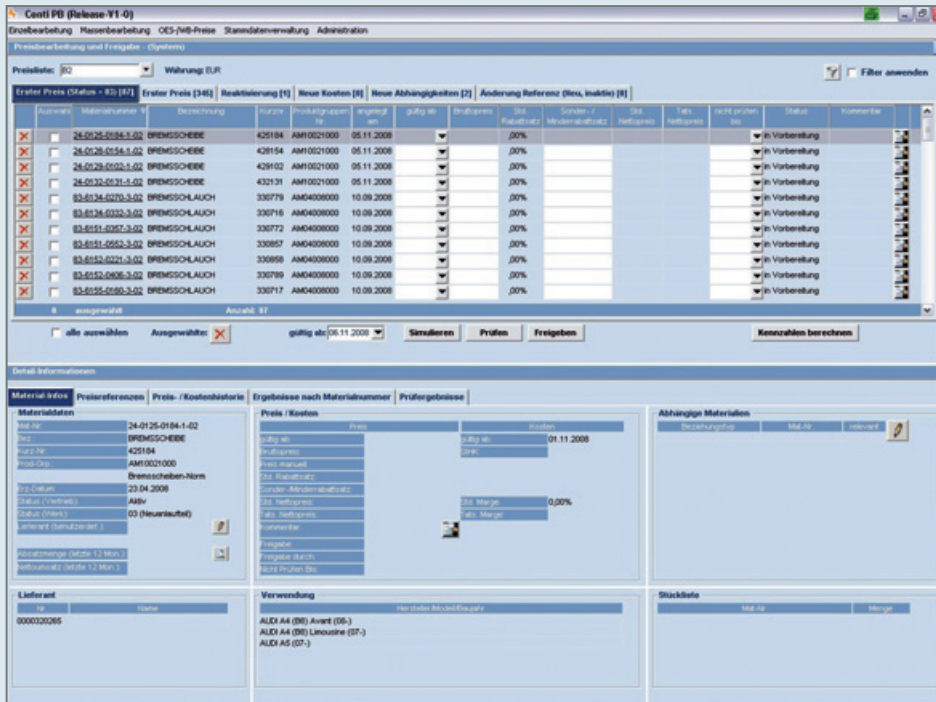


Abbildung 2: Bearbeitungsmaske der Massenebearbeitung

## MASSENBEARBEITUNG

Die Massenebearbeitung ist darauf ausgelegt, übergreifende Preisrunden zu unterstützen. Das bedeutet, es werden Prozesse unterstützt, bei denen eine große Anzahl von Preisen zu einem definierten Zeitpunkt anzupassen ist. Im Gegensatz zur Einzelbearbeitung wird hier davon ausgegangen, dass die aktuell bekannten Rahmenbedingungen nicht als Grundlage der Preisbildung verwendet werden können, da Lieferanten und Wettbewerber ebenfalls Preis Anpassungen vornehmen. Deshalb lassen sich Preisprämisse nach Produktgruppen (zu erwartende Kosten- und Marktpreisänderungen) in verschiedenen Varianten (Planversionen) definieren und über Simulationsläufe verifizieren. Im Simulationslauf werden neben den Preisvorschlägen noch Kennzahlen wie zum Beispiel erwartete Umsatz- und Ergebnisveränderungen berechnet. Der Preisbildungsprozess erfolgt wie bei der Einzelbearbeitung in den drei Stufen Simulieren, Prüfen und Freigeben. Mit der Freigabe wird das gesamte in der Planversion zusammengefasste Sortiment in die Echtwelt übernommen.



Abbildung 3: Prozesslandkarte des Preisbildungsprozesses

## PROJEKTVORGEHEN

Die Umsetzung des Projekts erfolgte nach dem bereits vielfach bewährten ISB-Vorgehensmodell (V-Modell) in den Stufen:

- Anforderungsanalyse
- Funktionale Spezifikation
- Systemrealisierung
- Test und
- Rollout

Im Rahmen der Anforderungsanalyse erfolgte eine vollständige Modellierung der dem Preisbildungsprozess zugrunde liegenden Sollgeschäftsprozesse. Ebenso wurde der Preisbildungsalgorithmus fachlich spezifiziert und ein Anforderungskatalog aller funktionalen Anforderungen erstellt.

Im Rahmen der funktionalen Spezifikation erfolgen dann der Oberflächenentwurf, die Spezifikation aller Systemchnittstellen und die Erstellung des logischen Datenmodells. Zudem wurde ein vollständiger Oberflächenprototyp mit dem auch für die Realisierung eingesetzten Entwicklungswerkzeug erstellt, der sich für die Abstimmung mit dem Kunden und für die spätere Realisierung als sehr hilfreich erwiesen hat.

## AUSBAUSTUFEN, ROLLOUTS

In der ersten Ausbaustufe wurde das Preisbildungssystem für den gesamten deutschen Markt ausgerollt. In der zweiten Ausbaustufe Ende des Jahres folgt dann die Erweiterung um die Anforderungen von weiteren europäischen Exportmärkten. Die Anpassungen des Preisbildungssystems beschränken sich auf die Einbindung marktspezifischer Anpassungen des Preisbildungsalgorithmus, da die grundsätzliche Erweiterbarkeit auf mehrere Länder bereits im Systementwurf der ersten Ausbaustufe berücksichtigt und somit bereits der Grundstein für ein weltweit einsetzbares Preisbildungssystem gelegt wurde.

**Stefan Kröller,**  
Bereichsleiter Vertrieb Industrie  
**Josef Gast, Consultant** ■

# DER LEITER DER ABTEILUNG PREISBILDUNG UND MARKTFORSCHUNG IN DER BUSINESS UNIT COMMERCIAL VEHICLE & AFTERMARKET IM INTERVIEW

In der letzten Ausgabe unserer ISB aktuell berichteten wir darüber, wie der Preis als Instrument der Gewinnsteigerung verstärkt in den Vordergrund rückt, die meisten Unternehmen die Preisbildung jedoch immer noch eher intuitiv betreiben. Nur wenige haben erkannt, dass durch systematisches Preismanagement zusätzliche Gewinnpotenziale erschlossen werden können. Die Continental AG zählt zu diesen Unternehmen und hat gemeinsam mit der ISB AG ein neues Preisbildungssystem für das Segment Aftermarket entwickelt. Herr Jens Haala ist Leiter der Abteilung Preisbildung und Marktforschung in der Business Unit Commercial Vehicle & Aftermarket und berichtet im folgenden Interview über seine Erfahrungen mit der ISB AG.

### ISB aktuell:

Herr Haala, Sie haben sich vor ca. einem Jahr entschieden, ein neues Preisbildungstool entwickeln zu lassen. Was waren die Hauptgründe für diese Entscheidung?

### Jens Haala:

In der heutigen Zeit benötigen wir etwas mehr als nur die Möglichkeit, einzelne Sachnummern bei Bedarf oder auf Zuruf hinsichtlich ihrer richtigen Preisstellung im Markt zu kontrollieren. Der Markt ändert sich inzwischen auf der preislichen Seite permanent und diesen rasanten Änderungsfrequenzen müssen wir als weltweit agierendes Unternehmen unbedingt Rechnung tragen. Eine schnelle und sichere Verarbeitung von umfangreichen Preisinformationen aus dem Markt in Bezug auf einen Vergleich zu dem eigenen Sachnummernspektrum bedingt jedoch einen enormen zeitlichen und planerischen Aufwand. Es stellte sich die Frage nach einem professionellen Management des kompletten Sachnummernumfangs, das sich flexibel den zukünftigen externen wie auch internen Anforderungen stellen kann. Dabei bestimmen die internen Anforderungen die Einbindung bestimmter Preisbildungsalgorithmen, um eine größtmögliche Sicherheit bei der Preisbildung jeder einzelnen Sachnummer aufweisen zu können. Somit sahen wir bei der Marke ATE den Bedarf, mithilfe eines professionellen Preisbildungswerkzeugs zuverlässig und nachvollziehbar auf preisliche Veränderungen im Markt reagieren zu können.

### ISB aktuell:

Welche Probleme werden durch den Einsatz des Tools gelöst, wie erleichtert es Ihr Tagesgeschäft und wie zufrieden sind Sie damit?

### Jens Haala:

Das neue Preisbildungswerkzeug ermöglicht uns, unterschiedlichste Preisinformationen und -quellen aus dem Markt in ein Tool zu überführen. Damit entfällt der Aufwand, verschiedenste Listen zu führen und diese nach Erstellung miteinander abzugleichen. Allein dieser Punkt gibt uns enorme Sicherheit darüber, dass die Daten keinen internen Vergleichsfehlern unterliegen.

Zudem können wir auf unterschiedlichste Weise unser Programm prüfen: von der einzelnen Sachnummer über einen Produktgruppenvergleich bis hin zur kompletten Pflege des gesamten Teilespektrums.

Die klare Strukturierung des Userumfelds vergibt zudem nur einem klar definierten Benutzerumfeld die Möglichkeit, Preisdaten zu pflegen und freizugeben. Jedoch haben alle befugten Mitarbeiter eine einfache Einsicht auf Sachnummernebene, um einen schnellen Überblick über Marktpreislage, Marginsituation sowie Preis- und Kostenhistorie zu erlangen.

Hierdurch lassen sich im Vorfeld bereits viele Fragen klären, ohne einen internen Anfrage- und Prüfprozess starten zu müssen.

Auch sind kalkulatorische Fragen innerhalb des Tools abfragbar, sodass erwartete Marktpreisveränderungen bereits vor deren Gültigkeit – also im Vorfeld – geprüft und auf Plausibilität hin abgebildet werden können.

Zusammenfassend stellt das neue Preisbildungswerkzeug einen „Allrounder“ dar, der in unserem Unternehmen zukünftig eine Art Bibel in Preisbildungsbelangen abbildet.



Jens Haala

**ISB aktuell:**

Was waren die ausschlaggebenden Kriterien, warum Sie sich für die ISB AG als Entwicklungspartner entschieden haben?

**Jens Haala:**

Die Continental AG hat mit der ISB AG bereits in verschiedenen Bereichen sehr gute Erfahrungen gemacht. Sowohl in der Serienbelieferung als auch im Aftermarket war die ISB AG bereits durch unterschiedliche Projekte und Entwicklungen bekannt. Bei der Suche nach externer Unterstützung zur Erstellung des Lastenhefts machte sie dadurch auf sich aufmerksam.

Nicht nur die professionelle Betreuung über die komplette Vorbereitungszeit, sondern auch die fachgerechten Beiträge bei der Erstellung des Lastenhefts ließen die Wahl zur Umsetzung der spezifischen und komplexen Preisbildungsalgorithmen auf die ISB AG fallen.

**ISB aktuell:**

Wie empfanden Sie die Zusammenarbeit mit der ISB AG während der Entwicklungsphase und danach?

**Jens Haala:**

Die Kollegen der ISB AG haben die Fähigkeit, sich schnell in die speziellen Belange des Aftermarkets hineinzuversetzen sowie die umfangreichen Schnittstellen und Preisbildungswege kritisch zu durchleuchten. Diese externe Sichtweise konnte die Continental AG - internen Projektmitarbeiter sehr stark unterstützen und wir sind der Ansicht, dass wir gemeinsam ein effektives Tool geschaffen haben, um das Segment Aftermarket und damit die Marke ATE zukünftig für die verschiedenen externen und internen Einflüsse zu wappnen.

Dabei verlief die generelle Zusammenarbeit stets auf einem hohen professionellen Level und hat die Erstellung des Tools für uns sowohl während als auch nach der Projektlaufzeit zu mehr als einem rein sachlichen Projekt gemacht.

**ISB aktuell:**

Wie sieht Ihre Planung für die Zukunft aus, welche nächsten Schritte sehen Sie für den zukünftigen Einsatz des Tools?

**Jens Haala:**

Die Continental AG sieht sich mit der Einführung des neuen Preisbildungswerkzeugs auf der sicheren Seite und wir planen nun, das Tool kontinuierlich auszubauen. Damit wollen wir zukünftig sowohl den weltweit steigenden Anforderungen und der Komplexität in der Preisbildung Rechnung tragen als auch die interne Sicherheit bei der Handhabung von Preisdaten, der Kalkulation, dem Preiscontrolling und dem Preismonitoring stetig erhöhen.

**ISB aktuell:**

Herr Haala, herzlichen Dank für das ausführliche Interview.