



# FALLSTUDIE: PREISÜBERWACHUNG UND AKTIVES PREISMANAGEMENT FÜR EIN B2B ONLINE- HANDELSUNTERNEHMEN

## 1. AUSGANGSSITUATION

- **KUNDENPROFIL:** International tätiges Handelsunternehmen für Medizinprodukte. Professionelle Anwender aus diversen Bereichen der Medizin, wie Ärzte, Pflegeeinrichtungen und Rettungsdienste. Das Sortiment umfasst ca. 35.000 SKUs.
- **MARKTUMFELD:**
  - Preissensitive Kunden.
  - Zahlreiche Wettbewerber mit eigenen Online-Shops sowie Marktplattformen.
  - Sehr hoher Anteil von Markenartikeln mit hoher Vergleichbarkeit der Angebotspreise.
- **HERAUSFORDERUNG:** Um wettbewerbsfähige Angebote zu erstellen, muss der Kunde eine Vielzahl von Artikeln und Mitbewerbern kontinuierlich überwachen. Dies wurde mit der eingesetzten Software zunehmend schwieriger da zahlreiche Wettbewerber Preiscrawler aussperrten oder die Seiten- und Artikelstruktur (mehrere Ebenen, Varianten) so komplex gestalteten, dass eine zuverlässige Erfassung der Daten erheblich erschwert wurde. Im Ergebnis konnten weniger als 35% aller Artikel zumindest mit einer gewissen Wahrscheinlichkeit verglichen werden. Erschwerend kam hinzu, dass sich die Wettbewerber veränderten und die Crawler-Software permanent angepasst werden musste was hohen Kosten und Zeitaufwand bedeutete.



## 2. VORGEHEN

### GRUNDLEGENDES KONZEPT



Gemeinsam mit dem Kunden wurde das Sortiment ausgewertet. Hierbei wurde festgestellt, dass ca. 20.000 Artikel im Sortiment Markenartikel sind, die in anderen Shops mit ähnlichen Beschreibungen zu finden und für den Kunden einfach zu vergleichen sind. Auf diese Artikel beschränkten wir unser Projekt. Darüber hinaus wurden die relevanten Wettbewerber (5 Online-Shops) definiert sowie Amazon als relevante Plattform festgestellt.

### IMPLEMENTIERUNGS-PROZESS



Um die Ziele des Kunden zu erreichen, wurde das ANT Pricing Tool eingesetzt, eigenentwickelte Software die eine einfache, manuelle Erfassung der artikelspezifischen URLs sowie Preise der Wettbewerber ermöglicht und auf mögliche Fehler (Plausibilität) prüft.

### AUFWANDS-BEWERTUNG



Im Anschluss wurden Tests durchgeführt, um den Aufwand für die Überwachung der Wettbewerber zu bewerten. Je nach Struktur der Shops ergeben sich entsprechend unterschiedliche Aufwände. Darüber hinaus wurde die Qualität der erfassten Daten durch den Kunden geprüft und nach kleineren Abstimmungen akzeptiert. Das Projekt startete entsprechend Kundenwunsch mit einer Überwachung aller relevanten Artikel (ca. 20.000) mind. 1x wöchentlich.

### QUALITÄTS-SICHERUNG



Um die Qualität der erfassten Preise sicherzustellen, musste der Artikel in mindestens 3 von 5 Shops sowie bei Amazon gefunden werden.





### 3. ERGEBNISSE UND ERFOLGE STUFE 1

- **MESSBARE ERGEBNISSE:** Binnen 1 Woche wurden alle 20.000 Artikel mit den 5 relevanten Wettbewerbern sowie Amazon verglichen. Bei ca. 14.000 Artikeln konnte der Preis verbindlich festgestellt werden (Artikel in mindestens 3 von 5 Shops + Amazon gefunden). Der Kunde erhielt so erstmalig eine komplette Übersicht über seine Angebotspreise im Vergleich zum Wettbewerb.
- **WESENTLICHE FESTSTELLUNG:** Bei zahlreichen Artikeln wurde die vom Kunden vorgegebene Mindestmarge nicht erreicht. Einige Artikel wurden von Mitbewerbern sogar unterhalb der eigenen Einkaufspreise angeboten. Daraus ergab sich eine Erweiterung unseres Auftrags: Zusätzlich selektierten wir alle Artikel, bei denen die Mindestmarge unterschritten wurde, und führten eine Aufschlüsselung nach Lieferanten durch. Darüber hinaus erhielt der Kunde für diese Artikel den direkten Link zum günstigsten Wettbewerbsangebot.

STUFE 1



## 4. ERGEBNISSE UND ERFOLGE STUFE 2

### ● MESSBARE ERGEBNISSE:

Messbare Ergebnisse: Ausgestattet mit der detaillierten Information (Wettbewerber, URL, Datum) der Angebote des Wettbewerbs die eine Mindestmarge unterschritten, wurden die Lieferanten des Kunden konfrontiert. Hieraus ergaben sich umgehend, teilweise enorme Verbesserungen der bisherigen Einkaufskonditionen um bis zu 42%.

### ● WESENTLICHE FESTSTELLUNG:

Über das gesamte Sortiment wurden in einem Zeitraum von 4 Monaten Preisreduzierungen in Höhe von 3,7% realisiert was für den Kunden monatliche Einsparungen in Höhe von über 100.000 EUR bedeutet. Aufgrund des gewachsenen Vertrauens und der gewonnenen Marktkenntnisse unseres, ausschließlich für den Kunden tätigen Teams, wurden unser Aufgabenbereich in einer 3. Stufe so erweitert, dass Anfragen nach Preisnachbesserungen der Lieferanten durch uns, im Auftrag des Kunden direkt versendet werden. Erst wenn hier kein Erfolg erreicht werden kann, wird der Vorgang an die Einkaufsabteilung des Kunden übergeben. Darüber hinaus übernehmen wir nun auch die direkte Pflege der Verkaufspreise im PIM-System des Kunden gemäß seinen Vorgaben.

STUFE  
2





## 5. FAZIT BISHERIGES PROJEKT

- **WETTBEWERBSFÄHIGE VERKAUFSPREISE:** Der Kunde ist nunmehr in der Lage den relevanten Wettbewerb permanent zu überwachen und seine Preise entsprechend anzupassen. Zwischenzeitlich wurde 1 Wettbewerber ausgetauscht und ein weiterer Wettbewerber ergänzt. Darüber hinaus werden Artikel entsprechend ihrer Relevanz häufiger (täglich) oder weniger häufig (alle 2 Monate) kontrolliert.



- **EINSPARUNG BEI PERSONALKOSTEN:** Die Preisüberwachung, die Preispflege im PIM-System des Kunden sowie die Bearbeitung von Einkaufskonditionen (Schritt 1) erfolgen vollständig durch ANT Pricing. Auf Kundenseite ist nun nur noch ein Mitarbeiter im Bereich Pricing tätig – zuvor waren es drei! Auch im Einkauf wurden Effizienzgewinne erzielt, die sich jedoch nicht direkt in einer Reduktion der Mitarbeiterzahl widerspiegeln, da diese Mitarbeitenden nun andere Schwerpunkte innerhalb der Abteilung übernehmen.

- **ENORME EINSPARUNGEN IM EINKAUF:** Aufgrund der detaillierten Konfrontation der Lieferanten mit den Preisen der Wettbewerber konnten Preisreduktionen über das gesamte Sortiment in Höhe von 3,7% realisiert werden. Dieser Wert wird sich noch erheblich verbessern, da lt. Aussagen des Kunden Preisverhandlungen teilweise länger benötigen oder bestehende Vereinbarungen erst enden müssen, um diese zu veränderten Konditionen fortzusetzen. Aktuell spart der Kunden durch Einsparungen im Einkauf mehr als 100.000 EUR im Monat.





## 6. PERSONALUMFANG, ZEIT UND KOSTEN DES PROJEKTES



### **PERSONALUMFANG:**

Aktuell arbeiten 6 Agenten sowie 1 Team-Manager ausschließlich für den Kunden.

### **ZEIT:**

Das Projekt wurde innerhalb von 6 Wochen produktiv umgesetzt – von der Erstellung der Projektbeschreibung über die Zusammenstellung des Teams bis hin zu Tests und der Individualisierung der Software.

### **KOSTEN:**

Die Monatlichen Kosten für den beschriebenen Projektumfang belaufen sich auf ca. 6.500 EUR.

## 7. TRANSPARENZ

- **PERMANENTER ZUGRIFF UND ANSPRECHPARTNER:**

Der Kunde hat jederzeit Zugriff auf die ANT Pricing Software und kann die Arbeiten live verfolgen. Zudem steht ein Team-Manager jederzeit zur Verfügung und das Projekt wird regelmäßig besprochen, überwacht und ggf. angepasst.



## 8. AUSBLICK

- **LIEFERFÄHIGKEIT:**

Neben den bestehenden, beschriebenen Projekten soll in Zukunft auch die Lieferfähigkeit überwacht werden und Einfluss auf die Kalkulation der Preise bekommen. Zu den Details befinden wir uns aktuell im Austausch mit dem Kunden.



## ANSPRECHPARTNER



**SERNAZ AY:**  
Projektmanagerin



**GRACE WAMAITHA:**  
Team-Managerin

**MAIL:**  
[contact@antpricing.com](mailto:contact@antpricing.com)

**TELEFON:**  
+49 2102 4829662