

## PRESSEMITTEILUNG

---

---

### **Power Pricing für Industriegüter**

#### **Neues Buch vom Pricingberater Simon-Kucher & Partners verhilft Industrieunternehmen, ihre Gewinne nachhaltig zu steigern.**

Bonn, 01. Juni 2010 – Ob die Krise im Industriesektor über- oder noch immer nicht ausgestanden ist, spielt für die Lektüre von *Power Pricing für Industriegüter – Gewinne steigern durch erfolgreiches Preismanagement* keine Rolle. Der praxisnahe Leitfaden liefert Managern im Maschinen- und Anlagenbau mit Industriegütergeschäft universal anwendbare Handlungsempfehlungen, um Ertragspotenziale auf der Umsatzseite zu heben. „Die Krise hat gezeigt, dass viele Unternehmen die Optimierung auf der Kostenseite sehr gut beherrschen. Die Umsatz- und Preisseite wird jedoch oft vernachlässigt“, erklärt Stefan Herr, Partner bei Simon-Kucher & Partners. Gemeinsam mit seinen Co-Autoren, den Directors Thomas Beducker und Matthias Frahm, steuert Stefan Herr genau diesem Defizit entgegen. Das Ergebnis ist ein auf jahrelanger Projekterfahrung im Industriebereich basierender Ratgeber.

#### **Wohl durchdacht ist halb gesteigert**

Zunächst werden systematisch die unterschiedlichsten Pricingbereiche beleuchtet. Vier Geschäftstypen werden unterschieden: Maschinenbau, Anlagenbau, Komponentenhersteller und Automobilzulieferer. Dabei werden die wichtigsten Ertragshebel vorgestellt.

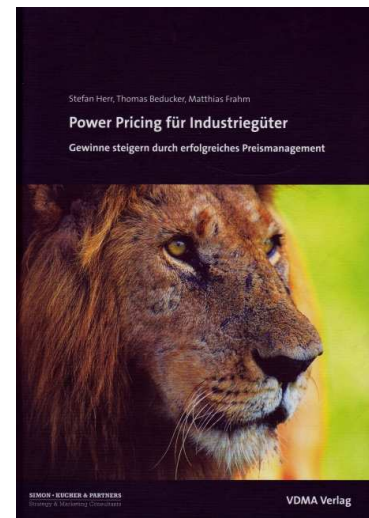
Auch auf ‚Pricing im After Sales‘, die Ertragsperle im Maschinen- und Anlagenbau schlechthin, gehen die Industrieexperten ausführlich ein. „Der Bereich After Sales erlebte in der Krise eine Renaissance, da auch in der Abschwungphase stabile Umsätze und Erträge erzielt werden können. Viele Unternehmen haben erheblichen Nachholbedarf, daher haben wir diesem wichtigen Thema ein separates Kapitel gedacht“, so Stefan Herr. Die Aspekte

Ersatzteile, Zubehör, Verbrauchsmaterialien, Dienstleistungen und Gebrauchsmaschinen werden dabei im Detail beleuchtet.

Ein Exkurs adressiert die Aspekte des ‚Pricings in besonderen Situationen‘. Hier erläutern die Autoren, was im Falle von wirtschaftlichem Abschwung, Preisgestaltung für Großprojekte sowie die Durchsetzung von Preiserhöhungen bei gestiegenen Kosten oder in wirtschaftlichen Aufschwungphasen zu tun ist.

*Stefan Herr, Thomas Beducker, Matthias Frahm:*  
**Power Pricing für Industriegüter.** Gewinne steigern durch erfolgreiches Preismanagement, VDMA Verlag, Frankfurt a.M., Mai 2010, 176 Seiten, Hardcover, ISBN 978-3-8163-0592-7, 49,99 Euro  
<http://www.vdmashop.de/:2651.html>

**Rezensionsexemplare erhalten Sie auf Anfrage.**



**Stefan Herr** ist seit über 15 Jahren Berater und leitet als Partner und Gesellschafter das Competence Center Industry & Technology bei Simon-Kucher & Partners. **Thomas Beducker** ist Director im Competence Center Industry & Technology und verfügt insbesondere im Maschinen- und Anlagenbau sowie im After Sales über umfangreiche Branchen- und Projekterfahrungen. **Matthias Frahm** ist ebenfalls Director im Competence Center Industry & Technology. Seine Branchenschwerpunkte liegen bei Komponentenherstellern sowie Unternehmen der Elektronik und Elektrotechnik. Weiterhin ist er ein ausgewiesener Experte im Bereich Big-Deal-Pricing.

**Simon-Kucher & Partners, Strategy & Marketing Consultants:**  
Die Beratungsarbeit von Simon-Kucher & Partners ist ganz auf „Smart Profit Growth“ ausgerichtet. Das manager magazin stuft Simon-Kucher einer Umfrage unter deutschen Top-Managern zufolge als besten Marketing- und Vertriebsberater (08/2007) ein. Die Unternehmensberatung ist mit rund 450 Mitarbeitern in 20 Büros weltweit vertreten.

Für Rückfragen und detaillierte Informationen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung: Anita Müller (Public Relations Manager), Tel: +49 228 9843 352, Fax: +49 228 9843 380, E-Mail: Anita.Mueller@simon-kucher.com