



Branche:
Baustoff-Fachhandel

UNITRADE® Spannensteuerung bei Kemmler

Beim Baustoffhandel Kemmler aus Tübingen hat mit der UNITRADE® *Spannensteuerung* eine neue Preisphilosophie Einzug gefunden: Transparente Preisstrukturen und gesunde Margen sind das Ziel!

Umdenken in der Preisgestaltung

Gewinnbringende Preise sind insbesondere im Baustoffhandel ein leidiges Thema: Aggressive Niedrigpreise zerstören die Margen der gesamten Branche. Bei Kemmler wird dieses Problem nun aktiv mit der neuen Preisführung angegangen.

So erinnert sich Herr Dr. Kemmler, geschäftsführender Gesellschafter der Kemmler Baustoffe: „Wir wussten lange gar nicht, wann ein Preis ein ‚guter‘ Preis ist. Uns fehlte das Wissen darüber, was möglich ist in der Preisgestaltung. Und zu denken, man hätte ein ‚Gefühl‘ für den richtigen Preis, ist eine Illusion.“ So wurde vor Einführung der UNITRADE® *Spannensteuerung*, welche auf Basis von zuvor festgelegten Rabattstufen artikelgenau auf die Rentabilität eines

Preises farblich hinweist, das gesamte Preissystem überarbeitet.

Mittels ABC-Analyse wurde definiert, welche Spanne z. B. bei einem C- oder D-Artikel zu erreichen sein sollte. Denn man muss bedenken, dass eine Rabattvergabe bis auf's Äußerste insbesondere bei Exklusivartikeln wenig gewinnbringend ist. Zudem sollte der Baustoff-Fachhandel nicht als reine Preismaschine missbraucht werden, denn auch Beratung und guter Service haben ihren Wert.

„Wir haben systematisch differenzierte Margen für unsere Schnell- und Langsamdreher festgelegt. Für Produkte, die beratungsintensiv oder aufwendiger in der Lagerung und im Handling sind, haben wir kostendeckende Margenziele fest definiert“, kommentiert Herr Dr. Kemmler.

Haus	Konf	Kdgr	Rabattgr.	BE	WG	AG	Artikel	ABC	Art	BG	Sp.kz	Spanne1	Spanne2	Spanne3	Farbe1	Farbe2	Farbe3	Farbe4	F
1	K	0	0	2	10	10	0	A	S			50,00	40,00	30,00	100	200	300	10	
1	K	0	0	2	40	10	0	A	S			35,00	40,00	30,00	100	200	300	10	
1	K	0	0	2	60	20	0	A	S			55,00	40,00	30,00	100	200	300	10	
1	K	0	0	2	60	30	0	A	S			30,00	20,00	15,00	100	200	300	10	
0	K	101	0	15	10	10	0	A	S	Z		35,00	28,00	24,00	100	200	300	10	
1	K	101	0	15	10	10	0	A	S	A		38,00	33,00	28,00	100	200	300	10	
14	K	0	0	30	20	6	0		S			25,00	20,00	15,00	100	200	300	10	
0	K	10	0	30	21	0	0	A	S	A		35,00	30,00	25,00	100	200	300	10	
1	K	11	0	30	21	0	0	A	S	A		30,00	20,00	10,00	100	200	300	10	
1	K	0	0	40	40	10	0	A	S	A		30,00	27,00	23,00	100	200	300	10	
0	K	10	0	40	70	10	0	A	S	A		45,00	40,00	35,00	100	200	300	10	
0	K	0	0	40	70	10	0	A	S	Z		42,00	38,00	33,00	100	200	300	10	
1	K	115	0	40	70	20	0	A	S	A		40,00	30,00	20,00	100	200	300	10	
1	K	115	0	41	10	0	0	A	S	A		35,00	24,00	20,00	100	200	300	10	
1	K	0	0	41	10	20	0	A	S	A		50,00	45,00	40,00	100	200	300	10	
1	K	10	0	45	20	30	0	A	S	A		30,00	25,00	20,00	100	200	300	10	
1	K	101	0	45	20	30	0	A	S	A		19,00	15,00	11,00	100	200	300	10	
45	K	510	0	45	20	30	0		S			25,00	20,00	17,00	100	200	300	10	
45	K	0	0	45	20	30	0		S			30,00	26,00	23,00	100	200	300	10	
1	K	10	0	52	1	1	0	A	S	A		35,00	25,00	20,00	100	200	300	10	
1	K	101	0	52	1	1	0	A	S	Z		35,00	28,00	23,00	100	200	300	10	
1	K	10	0	52	1	1	0	A	S	Z		38,00	33,00	27,00	100	200	300	10	
1	K	101	0	52	1	1	0	A	S	A		40,00	30,00	25,00	100	200	300	10	
1	K	101	0	52	1	2	0	A	S	A		25,00	20,00	15,00	100	200	300	10	
1	K	10	0	52	1	2	0	A	S	A		26,00	23,00	17,00	100	200	300	10	



Achtung Spannenunterschreitung! UNITRADE® warnt den Mitarbeiter, wenn der Preis unter der rentablen Grenze liegt und die Spanne nicht mehr im ‚grünen Bereich‘ ist.



Ob im Fliesenmarkt oder im Baustofflager: Bei Kemmler hat die neue Preisphilosophie ein neues Bewusstsein für rentable Spannen geschaffen.

So ist es letztendlich das Ziel, die Mitarbeiter von der ‚EK-Plus-Denke‘ wegzubewegen und der gesamten Belegschaft ein neues Preisverständnis zu vermitteln.

Farbliche Warnsignale zeigen Preisqualität an

Nachdem auch die Mitarbeiter von der Notwendigkeit dieses neuen Ansatzes überzeugt waren, wurden die neuen Leitlinien auch konsequent in einem ersten Teststandort umgesetzt. Befindet sich der Verkäufer nun in der Situation, dass er dem Kunden einen Rabatt gewähren möchte, zeigt ihm UNITRADE® bei der Positionserfassung mithilfe einer farblichen Markierung an, wann die gewünschte Marge nicht mehr erreicht wird.

Mittels einer Anbindung an das Auswertungstool UNITRADE® CUBE ist es nun sogar mög-

lich die Erreichung der Spannen artikel- und mitarbeitergenau auszuwerten.

Blick in die Zukunft

„Jetzt sind wir beim Transfer auf alle Niederlassungen und der Schulung aller Mitarbeiter in mehreren Etappen. Ab Herbst werden die Preisgrenzen scharf geschaltet!“ verkündet Herr Dr. Kemmler.

Und das Ergebnis? „Die Zahlen werden besser, wir sind also auf dem richtigen Weg. Nach zwei bis drei Jahren wollen wir am Ziel sein.“

