

## **Konditionen-Optimierung in der Haustechnik-Branche**

# **Verbessern Sie die Profitabilität in Ihren Kundenbeziehungen**



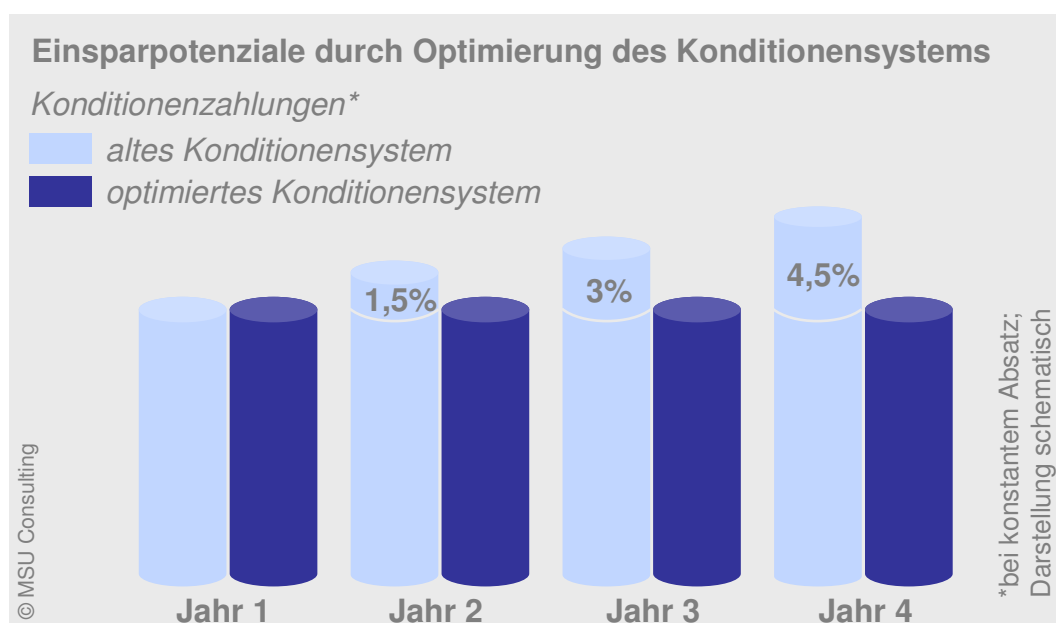
## Zeitbombe gewachsenes Konditionen-System

Im Laufe einer Kundenbeziehung wächst typischerweise die Anzahl und Höhe der vereinbarten Konditionen, gleichzeitig verliert die fixierte Gegenleistung an Klarheit und Profil. Mit zunehmender Konzentration auf Abnehmerseite und der damit einhergehenden Machtverschiebungen beschleunigt sich dieser Trend nachhaltig. Unter dem permanent steigenden Druck des Verdrängungswettbewerbs wird auf finanzielle Forderungen des Handels vielfach mit der Gewährung von Sonderkonditionen reagiert. Die Konsequenz: **Das System verliert an Transparenz und wird immer weniger steuerbar.** Das Grundprinzip „Leistung – Gegenleistung“ tritt in den Hintergrund.

Zur Zeitbombe wird diese Praxis der Konditionenvergabe spätestens bei Kooperationen oder Fusionen auf Handelsebene. Konditionen werden nach dem Bestwertprinzip abgeglichen, Unterschiede führen zu teilweise drastischen Nachforderungen. Verhindert werden kann dies durch eine frühzeitige Optimierung des Konditionen-Systems im Unternehmen.

## Nutzen einer Konditionen-Optimierung

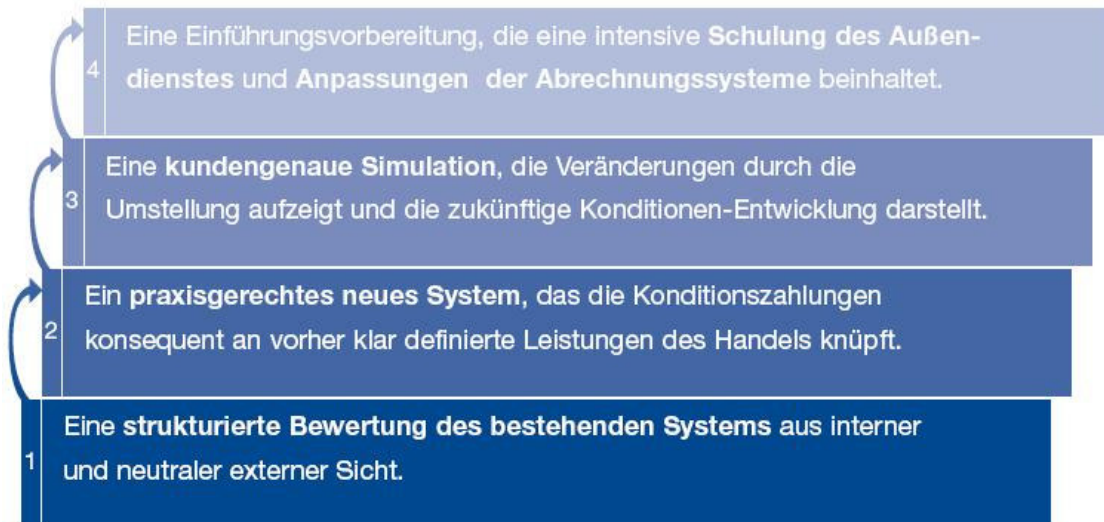
Gemeinsam mit Ihnen entwickeln wir ein transparentes und klar strukturiertes System sowie einfach zu befolgende Regeln zur Konditionenvergabe. Grundprinzip ist die Verknüpfung von **Leistung und Gegenleistung**. Leistungen des Handels, die Ihren Produkten und Ihrem Unternehmensziel nutzen, werden honoriert.



Konditionenerhöhungen ohne entsprechende Gegenleistung gehören der Vergangenheit an. **Der automatische Anstieg der Konditionen Jahr für Jahr hat ein Ende.**

## Phasen und Ergebnisse der Konditionen-Optimierung

In unseren Projekten erarbeiten wir in den einzelnen Phasen folgende Ergebnisse:



Die einzelnen Projektschritte führen wir in Workshops gemeinsam mit den Entscheidungsträgern und Experten Ihres Unternehmens durch. Nach unserer Erfahrung sichert insbesondere die umfassende Einbindung der relevanten Mitarbeiter bereits in der Konzepterstellung die interne Akzeptanz für das erarbeitete neue System.

## MSU Consulting-Expertise

MSU Consulting bietet Ihnen sowohl Konzepterstellung als auch verantwortliche Umsetzungsbegleitung. Das heißt, wir erarbeiten mit Ihnen ein **maßgeschneidertes Konditionen-System** und stellen eine **erfolgreiche Einführung** sicher. An den tatsächlich realisierten Ergebnissen können Sie unsere Leistung messen.

Wir verfügen über einen reichhaltigen Erfahrungsschatz im Themenfeld Konditionen-Systeme aus einer Vielzahl von Projekten in unterschiedlichen Branchen. In der Teambesetzung unserer Berater legen wir großen Wert auf fundierte Erfahrung im Haustechnik-Bereich und branchenübergreifendes Know-how zu erfolgreichen Konditionen-Strukturen. Damit bieten wir Ihnen in der engen Zusammenarbeit mit Ihren Mitarbeitern einen umfangreichen Wissens- und Erfahrungsaustausch im Rahmen eines erfolgsorientierten Projektmanagements.

Für eine weitergehende Diskussion oder Fragen zur Konditionen-Optimierung nehmen Sie gerne Kontakt mit uns auf. Fordern Sie uns!

## Kurzprofil MSU Consulting

MSU Consulting ist die umsetzungsorientierte Management-Beratung für Marketing und Vertrieb. Gegründet 1990, sind wir heute mit etwa 80 Beratern an den Standorten Hamburg und Bad Homburg tätig.

Wir verfügen über Erfahrung aus mehr als 250 erfolgreichen Projekten bei DAX-30-Unternehmen und namhaften Markenartiklern. Unser Angebot umfasst Konzepterstellung und verantwortliche Umsetzungsbegleitung aus einer Hand. Über 80% unserer Kunden beauftragen uns mit der Umsetzung der von uns entwickelten Konzepte.

**Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann nehmen Sie Kontakt mit uns auf.**  
Ihr Ansprechpartner in der Geschäftsführung ist:



Dr. Nicolas Nasner  
Telefon +49 40 325 819 - 57  
n.nasner@m-s-u.de

**MSU Consulting GmbH**  
**Management-Beratung für**  
**Strategie und Umsetzung,**  
**Hamburg**

**Competence Center**  
**Haustechnik**

Mittelweg 118  
20148 Hamburg  
Telefon: + 49 40 3258 19-0  
Telefax: + 49 40 3258 19-98  
www.m-s-u.de