



Brockmann & Büchner

Preis- und Abrechnungsmodelle als Basis für digitales Wachstum

Brockmann & Büchner PartG
Unternehmensberatung
Hohe Bleichen 8
20354 Hamburg

Telefon: +49 (0) 40 59 46 66 93
Mail: kontakt@2bic.de

Erfolgsfaktoren Pricing, Billing & Invoicing

Die Auswahl des richtigen Preismodells, die effektive Gestaltung von automatisierten Preisfindungs- und Abrechnungsprozessen sowie die Integration in die dafür erforderlichen IT-Systeme stellen wesentliche Differenzierungs- und Erfolgsfaktoren für digitale Geschäftsmodelle dar.

Herausforderungen bei der Einführung und Optimierung digitaler Geschäftsmodelle

Digitale Geschäftsmodelle zeichnen sich im Wesentlichen durch das Anbieten digitaler Produkte und Dienstleistungen (mit häufigem Fokus auf „as-a-Service“-Lösungen), die Konzentration auf Daten und Informationen, skalierbare Produktionsplattformen, hohe Preistransparenz sowie geringe Margen aus. Dies bringt große Herausforderungen für das Preis- und Abrechnungsmanagement mit sich – insbesondere für Unternehmen, die zuvor nur produktorientiert oder wenig digital agiert haben. Kunden erwarten ihnen bekannte, smarte Zahlungsweisen branchenübergreifend und insbesondere bei digitalen Produkten oder Dienstleistungen: Egal ob Flatrate, pay-per-use oder eine Kombination aus beiden. Vorausgesetzt werden papierlose Rechnungen mit maximaler Flexibilität in Bezug auf Abrechnungszeiträume, Rechnungsempfänger und Zugriffformen. Nicht jedes Unternehmen ist darauf vorbereitet. Manuelle Prozesse in der Rechnungserstellung, papierbasierte Rechnungen und starre Preise führen zu häufigen Fehlern, hohen Prozesskosten, mangelnder Flexibilität und Schnelligkeit und letztendlich zu unzufriedenen Kunden.

Erfolgreiche digitale Geschäftsmodelle verlangen: die Automatisierung der Prozesse zur Preisfindung und Abrechnung, flexibel konfigurierbare Preis- und Abrechnungs-Modelle sowie die maximale Ausschöpfung der Zahlungsbereitschaft durch differenzierte Preismodelle.

Das Erfolgsrezept

Die Optimierung des Preis- bzw. Abrechnungsmodells und dessen Automatisierung ist für den Erfolg digitaler Geschäftsmodelle enorm wichtig. Nur ein Preismodell, das sich von denen der Konkurrenz unterscheidet und die Preise basierend auf dem Nutzungsverhalten der Kunden und der Marktsituation in Echtzeit anpasst, schöpft die Zahlungsbereitschaft der Kunden optimal aus. Die Automatisierung der Preisfindung, Abrechnung und Rechnungsstellung sowie der Einsatz von E-Invoicing und Self-Service-Portalen gewährleistet schnelle, günstigere sowie fehlerfreie Prozessabläufe und eine hohe Kundenzufriedenheit. Voraussetzung hierfür sind die automatisierte Erfassung und Verarbeitung von preis- und abrechnungsrelevanten Daten in einer integrierten IT-Systemlandschaft. Alle Kunden-, Vertrags-, und Leistungsdaten müssen zusammengeführt und in kaufmännische Prozesse, wie die periodische Generierung und Versendung von Rechnungen, integriert werden. Spezialisierte Serviceprovider können dabei für einzelne Prozessschritte von der Zahlungsabwicklung bis hin zum Forderungsmanagement flexibel eingebunden werden. Ein Blick in die Zukunft zeigt, dass die Komplexität der Preis- und Abrechnungssysteme aufgrund der steigenden Bedeutung intermodaler Services (also der Bündelung von Leistungen verschiedener Anbieter zu einem neuen Produkt) weiter steigen wird.

Bestimmen Sie den Erfolg Ihres Geschäftsmodells

Brockmann & Büchner begleitet seine Kunden seit Jahren bei der Entwicklung und Umsetzung digitaler Geschäftsmodelle. Dies beinhaltet unter anderem das Design von Preisstrategien und die Optimierung von Abrechnungsprozessen, die Analyse großer Datenmengen, die Einführung spezialisierter IT-Systeme sowie die Schaffung von Data Analytics Strukturen. Gerne unterstützen wir Sie bei Ihrem digitalen Wachstum!

Preismodelle	Erklärung	Beispiel	Herausforderung
Pay-per-use	Nutzungsabhängige Abrechnung	Carsharing: Abrechnung je Fahrt nach Zeit und km	Erfassung der (Fahr-)Daten, Auswertung mithilfe von Algorithmen, Integration in kaufmännische Prozesse
Realtime-Pricing	Anpassung eines Preises basierend auf aktueller Marktsituation	Luftfahrt: Flugpreise auf Basis der Nachfrage	Automatische Änderung von Preisen in Echtzeit durch intelligente, selbstlernende Algorithmen
Subscriptions	Abonnements (tlw. Flatrates)	Telekommunikation: monatliche Grundgebühr (ggf. Einschränkung bei Geschwindigkeit und Datenvolumen)	Bei Kombination mit Pay-per-use bzw. Begrenzungen: Algorithmen in kaufmännischen Prozessen, Abbildung in der IT
Spezifische Anreizgestaltung	Individuelle und spezifische Belohnung von Verhalten	Punktesysteme im Einzelhandel oder in der Mobilitätsbranche mit Rabatten	IT-Infrastruktur für Punktesystem und Aufnahme der in Anspruch genommenen Rabatte/Punkte in der Abrechnung

Autoren



Marc Brockmann

ist geschäftsführender Partner bei Brockmann & Büchner und Experte für Informationsmanagement und Digitalisierung.
E-Mail: brockmann@2bic.de



Luisa Henrich

ist Managementberaterin bei Brockmann & Büchner und kann Erfahrungen aus unterschiedlichen Digitalisierungs- und Transformationsprojekten aufweisen.
E-Mail: henrich@2bic.de