

Im Sinne der Nachhaltigkeit



Eine wertbasierte und leistungsorientierte Preissteuerung für die Chemie- wie auch Lackindustrie

Börsen-Zeitung, 17.5.2025

Die Chemie- und Lackindustrie muss Nachhaltigkeit und wirtschaftlichen Erfolg zunehmend erfolgreich verbinden. Ein Preissystem, das ökologische Aspekte berücksichtigt, stärkt dabei die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen. Der Ansatz des Dynamic Value Pricing verbindet eine wertbasierte Preisfindung mit

Nachhaltigkeit wird zunehmend zu einem kaufentscheidenden Werttreiber in der Chemie- und Lackindustrie mit direkter Wirkung auf Zahlungsbereitschaft und Preispositionierung. Um diesen Wert zu monetarisieren, müssen Nachhaltigkeitsmerkmale wie CO₂-Reduktion, Energieeffizienz oder Recyclingfähigkeit systematisch berücksichtigt werden.

mulierungen monetär bewerten. So wird mit Hilfe des Pricings aus Nachhaltigkeit konkreter wirtschaftlicher Nutzen.

Um nachhaltige Mehrwerte, differenzierte Zahlungsbereitschaften und volatile Marktbedingungen zu adressieren, braucht es ein flexibles und steuerbares Preisgerüst. Dynamic Value Pricing bietet mit der Kombination aus Peer Pricing und Zielpreisrechner die ideale Lösung.

- Peer Pricing analysiert historische Auftragsdaten, um marktkonforme Referenzpreise zu ermitteln. Dies stellt die Marktorientierung sicher und erhöht die Akzeptanz im Vertrieb, da auf bereits erfolgreich durchgesetzten Preispunkten aufgesetzt wird.

- Der Zielpreisrechner setzt die eigene Preisstrategie in konkrete Preispunkte um. Er basiert auf klaren Regeln und berücksichtigt neben der Kostenstruktur auch Faktoren wie Kundensegmentierung, Wettbewerbsdynamiken und nachhaltige Zusatznutzen.

besondere die Einbindung des Vertriebsteams bereits in der Konzeption, um Marktwissen zu integrieren, Akzeptanz aufzubauen und die Preislogik erfolgreich zu verankern.

Neben „harten“ Faktoren wirken auch „weiche“ Aspekte wie das ökologische Image preistreibend.

Zentral ist zudem Value Selling: Nachhaltige Mehrwerte müssen überzeugend kommuniziert werden. Vertriebsschulungen, digitale Tools und Nutzenkalkulatoren unterstützen die Argumentation. Für die technische Umsetzung empfiehlt sich

ein schrittweises Vorgehen – beginnend mit Excel-Prototypen bis zur Integration in ERP-/CRM-Systeme (Enterprise Resource Planning, ERP/Customer Relationship Management, CRM). Ein besonderer Vorteil liegt in der inhärenten Transparenz der Methode: Abweichungen zwischen Ziel- und Ist-Preisen werden systematisch sichtbar und ermöglichen ein KPI-basiertes (Key Performance Indicator, KPI) Controlling mit wertvollen Insights zur Preisdurchsetzung.

Ein strategisches Preismanagement, das Nachhaltigkeit und datenbasierte Systeme integriert, wird so zum zentralen Hebel für Differenzierung vom Wettbewerb, Margensicherung und zukunftsfähiges Wachstum. Entscheidend sind eine transparente Zielpreislogik, systematische Monetarisierung ökologischer Mehrwerte, KI-basierte Früherkennung von Marktsignalen, enge Vertriebseinbindung und KPI-orientiertes Controlling.



Steffen Kampmann

Partner bei
Prof. Roll & Pastuch



Simon Wiedemann

Senior Consultant
bei
Prof. Roll & Pastuch

leistungsorientierter Kundensteuerung und nutzt zusätzlich KI-gestützte Systeme (Künstliche Intelligenz, KI), um Zahlungsbereitschaften präziser zu erfassen und Nachhaltigkeitsvorteile gezielt in der Preislogik abzubilden.

Unter Handlungsdruck

Vor dem Hintergrund wachsender ESG-Anforderungen (Environment Social Governance), Regulierungen wie dem CBAM (Carbon Border Adjustment Mechanism) und zunehmender Berichtspflichten durch die CSRD (Corporate Sustainability Reporting Directive) steht die Chemie- und Lackindustrie unter Handlungsdruck. Gleichzeitig ist in vielen Unternehmen Cost-Plus-Pricing noch gängige Praxis – ein Ansatz, der angesichts wachsender Komplexität und Marktdynamiken immer mehr an Grenzen stößt und Ertragspotenziale liegen lässt.

Die Lösung zur Integration all dieser Faktoren ist das Dynamic Value Pricing, welches auf klar definierten Werttreibern und einer strukturierten Preislogik basiert. Es übersetzt Produkt- und Servicemerkmale, Marktgegebenheiten sowie Kundennutzen in marktgerechte Preisempfehlungen. Gemeinsam mit historischen Referenzpreisen aus dem eigenen Vertrieb wird so die Grundlage für eine aktive Steuerung, Differenzierung und Nachvollziehbarkeit im Pricing geschaffen.

Neben „harten“ Faktoren wirken auch „weiche“ Aspekte wie das ökologische Image preistreibend – etwa durch klimaneutrale Marken, ESG-Kommunikation oder Reputationsmaßnahmen. Diese wirken besonders dort, wo Nachhaltigkeit zur Differenzierung gegenüber Wettbewerbern beiträgt.

Nachhaltigkeit wird zunehmend zu einem kaufentscheidenden Werttreiber in der Chemie- und Lackindustrie mit direkter Wirkung auf Zahlungsbereitschaft und Preispositionierung.

Zur Quantifizierung der Mehrwerte eignet sich der Economic-Value-Added (EVA)-Ansatz sehr gut. Er bewertet ökologische und ökonomische Vorteile – etwa durch Einsparungen bei Energie oder Entsorgung, Fördervorteile oder vermiedene CO₂-Abgaben. In der Praxis lassen sich etwa energieeffiziente Additive oder VOC-arme (Volatile Organic Compounds) For-

Der Einsatz von KI und Big Data

KI-gestützte Systeme und Big Data bieten entscheidende Vorteile für Dynamic Value Pricing. Künstliche Intelligenz erkennt Kundencluster mit unterschiedlicher Zahlungsbereitschaft für Nachhaltigkeit, analysiert Preismuster und prognostiziert Preiselastizitäten. Sie fungiert zudem als Frühwarnsystem bei hoher Volatilität im Markt – etwa durch gestörte Lieferketten oder Produktionsausfälle beim Wettbewerb. Der schnelle Wechsel zwischen „kurzem“ und „langem“ Markt beeinflusst die Preisdurchsetzbarkeit direkt und erfordert eine hohe Flexibilität und schnelle Reaktionen im Pricing.

Big Data integriert externe Marktdaten – etwa zu Regulierung oder Energiepreisen – dynamisch in den Zielpreisrechner. Damit datenbasierte Logiken greifen, müssen Preistreiber ganzheitlich modelliert werden: Neben Rohstoff- und Logistikkosten zählen Kundenanforderungen, regulatorische Vorgaben, Wettbewerbsintensität und die Position in der Wertschöpfungskette dazu. So lassen sich Marktlogiken und externe Signale früh erkennen und in Preisempfehlungen übersetzen – für eine aktive Steuerung in angespannten wie entspannten Marktsituationen.

Der Erfolg eines dynamischen Preissystems hängt maßgeblich von der Umsetzung im Vertrieb ab. Entscheidend ist ins-