

Umgang mit Rohstoffvolatilität: Preiserhöhung im Spagat zwischen Wachstum und Margenverteidigung

Donnerstag, 10. Februar 2022, 15.30-17.00 Uhr
Durchführung als Webinar

Informationen

Der Druck auf die Margen von Industrieunternehmen war in 2021 enorm. Der Fokus auf die Beschaffungssicherheit hat die Einkaufspreise in die Höhe schnellen lassen. Viele Unternehmen fragen sich: wie gelingen Preiserhöhungen erfolgreich? Wie sichern sie Margen langfristig? Wie können mehrere Preisrunden pro Jahr ressourcentechnisch gestemmt werden?

86 Prozent aller Industrieunternehmen haben im Jahr 2021 mindestens eine Preiserhöhung kommuniziert. Und der Druck, die nächste Preisrunde Q1 / Q2 2022 anzukündigen, ist gross. Dennoch haben die wenigsten Unternehmen die aktuelle Situation genutzt, um gezielt und nachhaltig die Margensituation zu verbessern.

Es gilt: Vorbereitung ist die halbe Miete! Eine pauschale Preiserhöhung ist nicht die Lösung – v. a. nicht, wenn die Preiserhöhungen langfristig umgesetzt werden sollen. Zudem hat sich speziell in der aktuellen Situation gezeigt, dass die gezielte Vorbereitung und Unterstützung des Vertriebs ein zentraler Erfolgsfaktor ist.

Im Zuge des Seminars wollen wir zusammen mit Ihnen die folgenden Herausforderungen und Fragestellungen adressieren:

- Wie können Sie Erträge langfristig durch differenziertes Pricing absichern?
- Wie bereiten Sie den Vertrieb auf die Umsetzung von Preiserhöhungen vor?
- Mit welchen Tools & Methoden können Sie Preiserhöhungen effizient unterstützen?

Diskutieren Sie persönlich mit uns und anerkannten Experten aus der Industrie, wie Sie ab sofort in Ihrem Unternehmen die Weichen für erfolgreiche Preissimplemterungen stellen.

Zielpublikum	Alle, die im Pricing und Sales und/oder Business Development arbeiten sowie CEOs und CFOs
Anzahl Teilnehmende	Mindestens 10 Teilnehmende
Anmeldefrist	Montag, 31. Januar 2022
Kosten exkl. MwSt.	CHF 90.- für Swissmem-Mitglieder CHF 180.- für Nichtmitglieder
Anmeldung	Nur online unter www.swissmem.ch
Teilnahmebedingungen	Bei Abmeldungen weniger als zwei Wochen vor Webinar-Beginn erfolgt keine Rückvergütung der Teilnahmekosten. Die Firma kann für eine geeignete Stellvertretung sorgen.
Tagungssprache	Deutsch
Referenten	Othmar Schwarz, Partner bei Simon-Kucher & Partners Stefania Lanfranchi, Director bei Simon-Kucher & Partners Stefan Beeck, Head of Strategic Project Management Office SSD bei V-ZUG AG
Auskunft	Nicole Auer, n.auer@swissmem.ch
Veranstalter	Swissmem Pfungstweidstrasse 102 8005 Zürich Telefon +41 44 384 41 11 http://www.swissmem.ch

Umgang mit Rohstoffvolatilität: Preiserhöhung im Spagat zwischen Wachstum und Margenverteidigung

Programm vom 10. Februar 2022

15.30 Uhr	Begrüssung und Einführung Jean-Philippe Kohl, Mitglied der Geschäftsleitung bei Swissmem
15.40 Uhr	Preiserhöhungen nachhaltig gestalten: Differenzierung als zentraler Erfolgsfaktor Stefania Lanfranchi, Director bei Simon-Kucher & Partners
16.00 Uhr	Preiserhöhungsprozess in der Praxis: den Standardprozess auf die aktuelle Marktlage adaptieren Stefan Beeck, Head of Strategic Project Management Office SSD bei V-ZUG AG
16.20 Uhr	Preiserhöhungen erfolgreich umsetzen: Die richtige Vorbereitung des Vertriebs Othmar Schwarz, Partner bei Simon-Kucher & Partners
16.40 Uhr	Fragen & Antworten
ca. 17.00 Uhr	Ende der Veranstaltung
