

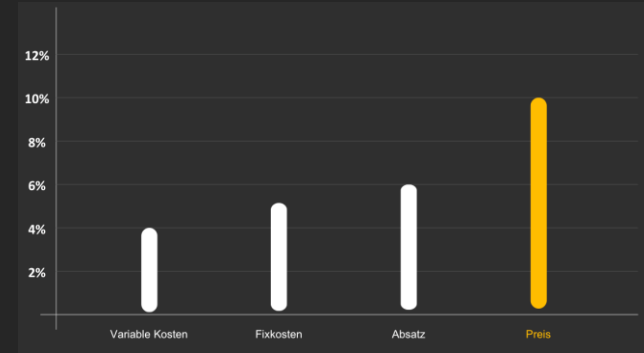
Preisoptimierung mit KI

präsentiert für die WKÖ Digitalks

Carmen Bischof
September 2025

M carmen.bischof@bubo.ai
W www.bubo.ai

- Gründung 2019
- ISO 9001 & ISO 27001 zertifiziert seit 2020
- Kunden weltweit, Fokus auf B2B Handel/Großhandel
- Kooperationen mit Universitäten & KI-Instituten
- Microsoft Partner für neue Technologien
- Preisgekrönte Preislösung
- Maximale Praxisnähe
- Fragen von Ihnen gerne jederzeit
- Du-Wort ist ok



**Preis ist der effektivste Hebel
für mehr Profit**

Bubo beantwortet eine zentrale Frage:



Wer ist bereit,
mehr zu zahlen?

Was B2C schon lange kann, kann B2B jetzt auch



B2C

Ein halber Liter
Wasser in einer
Plastikflasche



Supermarkt
€ 0,75



Kino
€ 3,40



All Inclusive Urlaub
€ 0



Wüste
€ 1234??

B2B



Kundenwertbasierte Preisgestaltung im Bereich B2B

- Teil eines Großprojekts vs. Einzelkauf (Baustellen, Flottenmanagement...)
- Standardlieferung – Eilbestellung – Abruf
- Weiterverkauf (Jaguar auf Hebebühne vs. Standardservice bei VW Golf)
- Bestellsituation & multiple Einflussfaktoren
- Wertbasierter Preis pro Kunde, Produkt, Situation

Wertbasierter Preis pro Kunden und Produkt

Unser Fokus liegt **NICHT** auf den wichtigsten Kunden & Produkten, sondern auf dem „Kleinvieh“:



Quiz: Was kosten diese Produkte?

(Quellen: Onlineshops von Billa, Interspar, Obi, Hornbach)

Und welchen Umweg würden Sie machen, um den Artikel um 5 Cent billiger zu kaufen?



Mit der Rechenleistung von KI ermitteln Sie **den optimalen Preis** pro Kunde, pro Produkt, pro Situation.

Excel hat 17.179.869.184 Zellen, 30.000 Produkte/35.000 Kunden > über eine Milliarde Berechnungen

bubo.**price**

Kundenwertbasierte Preisoptimierung

umsetzen

bubo.**retain**

Nebenprodukt: Kundenverlust

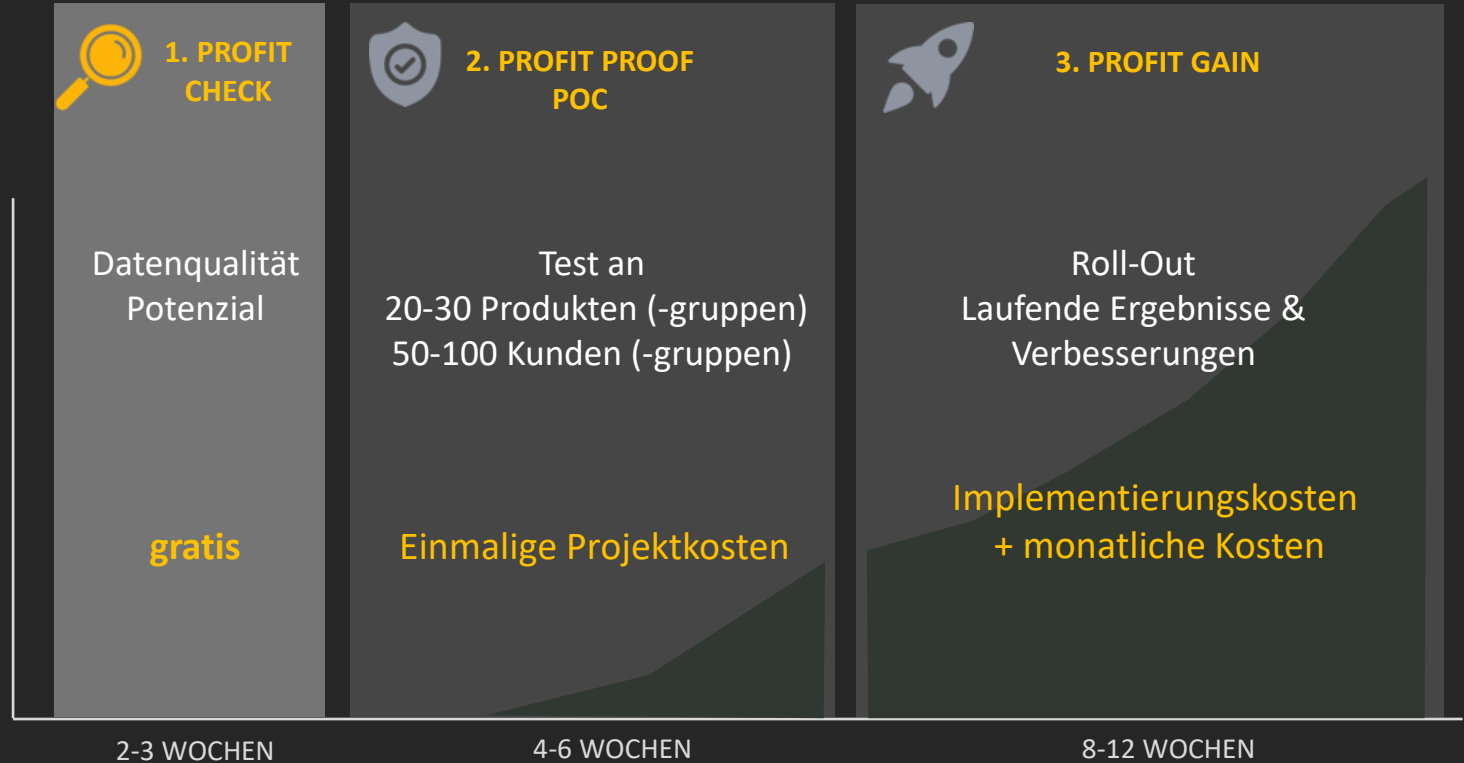
vorhersagen & verhindern

bubo.**predict**

Nebenprodukt: Verkaufsmuster analysieren &

Lagerhaltung optimieren

3 Projektschritte



Verschwiegenheits-
erklärung

1. Profit Check: Mindestanforderungen



BUBO.AI PROFIT CHECK: Anforderungen Bubo.AI

NO	TRANSAKTION	ERKLÄRUNG	TYP	ERFORDERLICH
1	DOKUMENTTYP	Transaktionsart (Rechnung, Gutschrift)	Text	MUSS
2	DOKUMENTNUMMER	Rechnungs-/Gutschriftnummer	Numerisch	MUSS
3	DATUM	Rechnungsdatum TMMJJJJ	Date	MUSS
4	MENGE	Gesamtverkaufsmenge	Numerisch	MUSS
5	UMSATZ	Gesamtverkaufspreis	Numerisch	MUSS
6	FILIAL-ID	Filialnummer	Numerisch	MUSS
7	FILIALNAME	Filialname	Text	KANN
8	KOSTEN	Kosten der verkauften Ware	Numerisch	KANN
9	VERKÄUFERNUMMER	Verkäufernummer	Numerisch	KANN
10	VERKÄUFERNAME	Verkäufername	Text	KANN
11	KUNDENNUMMER	Kundennummer	Numerisch	MUSS
12	KUNDENNAME	Kundenname	Text	KANN
13	KUNDENGRUPPE	Kundengruppe	Numerisch	SOLL
14	PRODUKTNUMMER	Artikelnummer	Text	MUSS
15	PRODUKTNAME	Artikelbezeichnung	Text	KANN
16	PRODUKTGRUPPE	Produktgruppe	Text	SOLL

1. Profit Check: Ergebnisse

Praxisbeispiel



Der Profitcheck wurde für folgenden Zeitraum durchgeführt:
Berücksichtigt wurde ein Gesamtumsatz von:

xx.xx. 2024 bis xx.xx. 2025
xxxxx mEUR

bubo.price
bis xxxxx kEUR

zusätzliche Chancen in der Preisgestaltung
Potenzielle Margen-/Profitchance

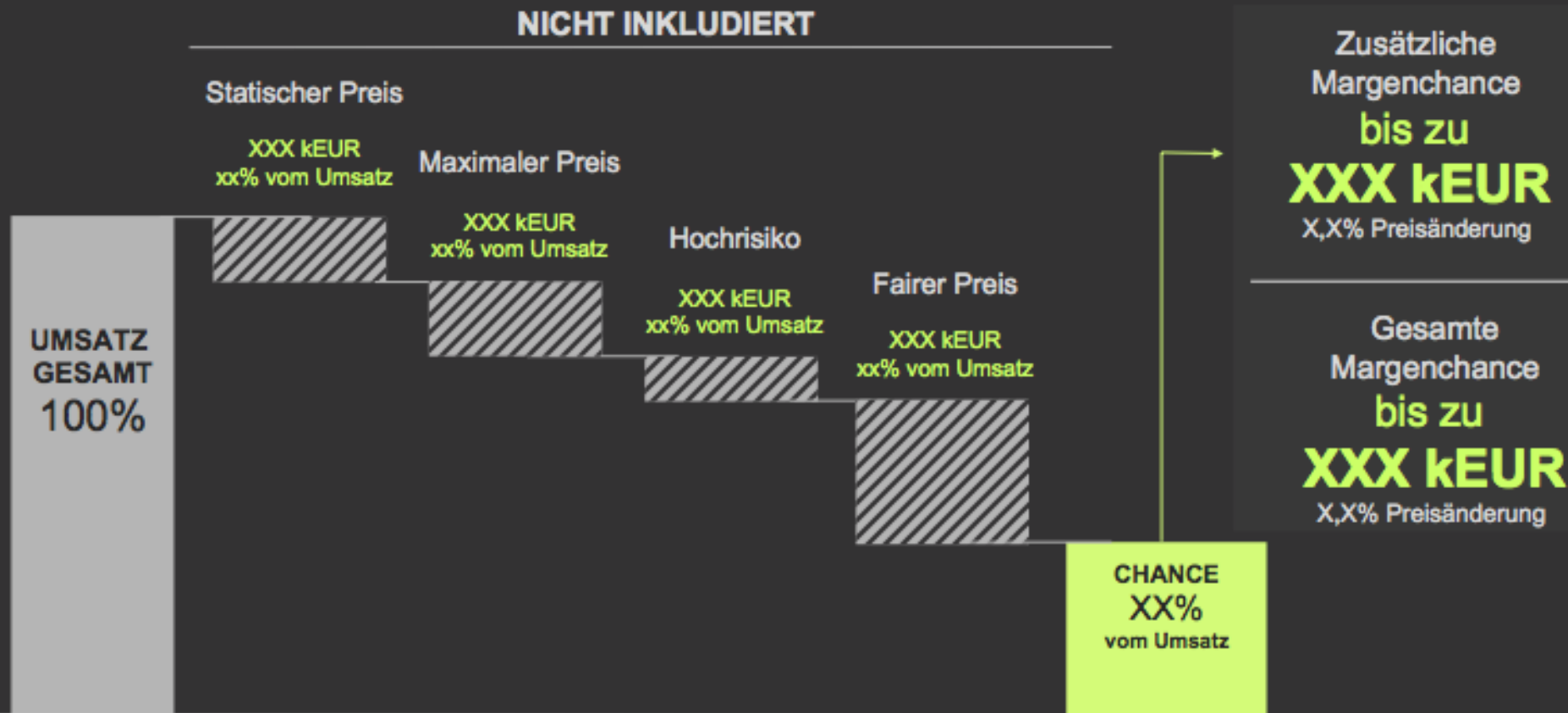
bubo.retain
bis xxxxx kEUR

zusätzliche Chancen in der Kundenbindung
Potenzielle Umsatzchance

Zur Analyse zusätzlicher Margen- und Umsatzchancen wurden der **Price Fairness Index™** herangezogen.
Darin inkludiert sind Preissensitivität, Kunden- & Produktsegmentierung und Risikoevaluierung.

1. Profit Check: Ergebnisse

Praxisbeispiel



1. Profit Check: Ergebnisse

Praxisbeispiel



	ABWANDERND	REDUZIEREND	STABIL	WACHSEND	STARK WACHSEND
Kundenklassen im 3-Monate Trend	XX%	XX%	XX%	XX%	XX%
Kundentrend Dez. 22 – Nov 23					
Gesamtumsatz % TOTAL	XXX mEUR XX%	XXX mEUR XX%	XXX mEUR XX%	XXX mEUR XX%	XXX mEUR XX%
Umsatzeffekt € % des Segments	XXX mEUR XX%	XXX mEUR XX%	XXX mEUR XX%	XXX mEUR XX%	XXX mEUR XX%
Anzahl an Kunden	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Durchschnittlicher Umsatz / Kunde	XXX EUR	XXX EUR	XXX EUR	XXX EUR	XXX EUR
Risikowert	XX %	XX %	XX %	XX %	XX %
Beispiele	(1) Kundennummer (2) Kundennummer (3) Kundennummer	(1) Kundennummer (2) Kundennummer (3) Kundennummer	(1) Kundennummer (2) Kundennummer (3) Kundennummer	(1) Kundennummer (2) Kundennummer (3) Kundennummer	(1) Kundennummer (2) Kundennummer (3) Kundennummer

Top 1% der Kunden exkludiert

2. Profit Proof

Der Profit Proof liefert den Beweis, dass **tatsächlich mehr Profit generiert** und welche Faktoren dafür verantwortlich sind:



- Kunden
- Vertrieb
- Wettbewerb
- Kosten
- Zusatzwert/Service
- Zeit: Datum, Tageszeit, Wochentag, Jahreszeit...



Schritt 3: Profit Gain

Der **optimale Preis pro Kunde und Produkt** wird mit Preissimulationen und Analyse der Preissensitivität festgelegt und in Feedback Loops immer wieder verfeinert/adaptiert.



Identifikation von **verhaltensbasierten Kundensegmenten** mit ähnlichen Produkt- & Markenmix

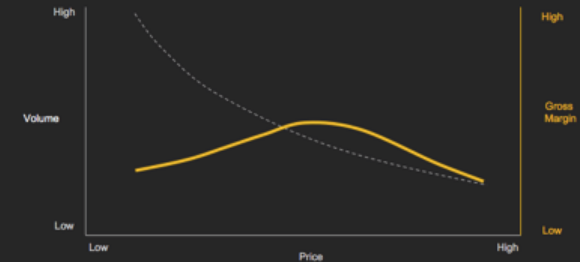


Messung der **Preissensitivität für jeden Kunden** und Vergleich mit der Gesamtheit & mit jedem anderen Kunden



Kunden mit unterschiedlicher Preissensitivität

Definition des **optimalen Preises pro Kunde und Produkt**, Bestimmung der Akzeptanzwahrscheinlichkeit, Profitmaximierung

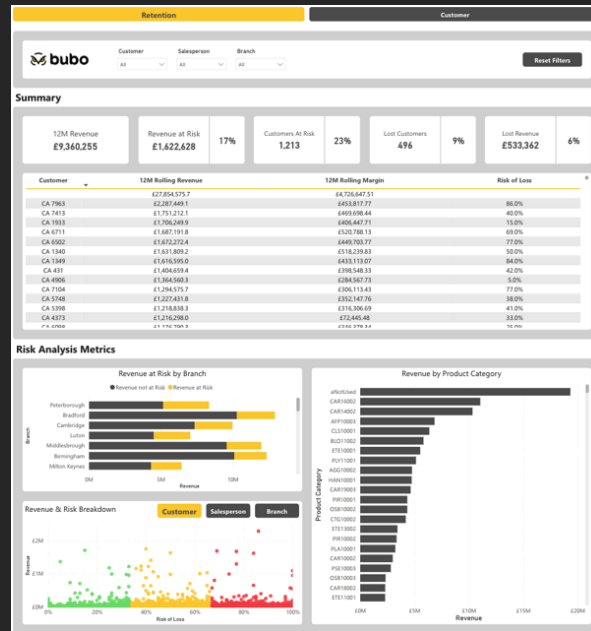


Schritt 3: Profit Gain

Dashboard mit Empfehlungen

- Zeiträume nach Vereinbarung (täglich, monatlich...)
- Suchfunktion nach Kunde/ngruppe & Produkt/gruppe
- Hierarchische Ansicht (Management / Vertriebsmitarbeiter)
- Preisvorschläge für Produkte/Produktgruppen & Kunden/Kundengruppen
- Automatische/manuelle Annahme
- Simulation von Effekten
- Umsetzung im Kundensystem

Praxisbeispiel



Customer Name	Customer	Term	Category Description	Current Level	New Level	Last 6 Months Revenue	Last 6 Months Margin	Margin Impact	Decision
Heavy Scaffold Ltd	FSKT10	JC	Roof Windows	5	4	£437.67	£72.39	£6.77	—
Drywall Ceilings Ltd	W44FX2	GC	Hardboard/MDF	4	3	£176.54	£58.48	£11.82	—
Westex Loft Conversions Ltd	R0FE99	NF	Boilers	5	4	£1,630.33	£43.43	£50.67	—
Jet Paver Ltd	4MSJEW	GD	OSB/T&G Chipboard	5	4	£88.11	£31.57	£4.58	—
Master Boiler Contractors	8NUARC	EA	Timber Mouldings	5	4	£105.62	£29.57	£9.64	✓
United Bathrooms Ltd	F7NTQR	NB	Brett Martin	5	4	£82.52	£28.53	£20.95	—
Workshop Leadwork Ltd	CX7XEN	LC	Insulation Rigid	4	3	£36.88	£18.74	£2.02	—
Stable Cabinetry Ltd	W1TXN4	HA	Fencing	5	4	£75.96	£17.54	£4.66	—
Sunrise Bathrooms Ltd	XCN082	GB	Plywood/Decorative Sheets	5	4	£58.43	£16.22	£4.03	—

Was ist die beste Option für
mehr Profit?



Preisanalyse
Kundenverhalten,
Produkte, Absatz,
Location, Wetter

Wie setze ich meine Preise
heute fest?



Management

Wie erkenne ich den
Erfolg meiner
Preisentscheidung?

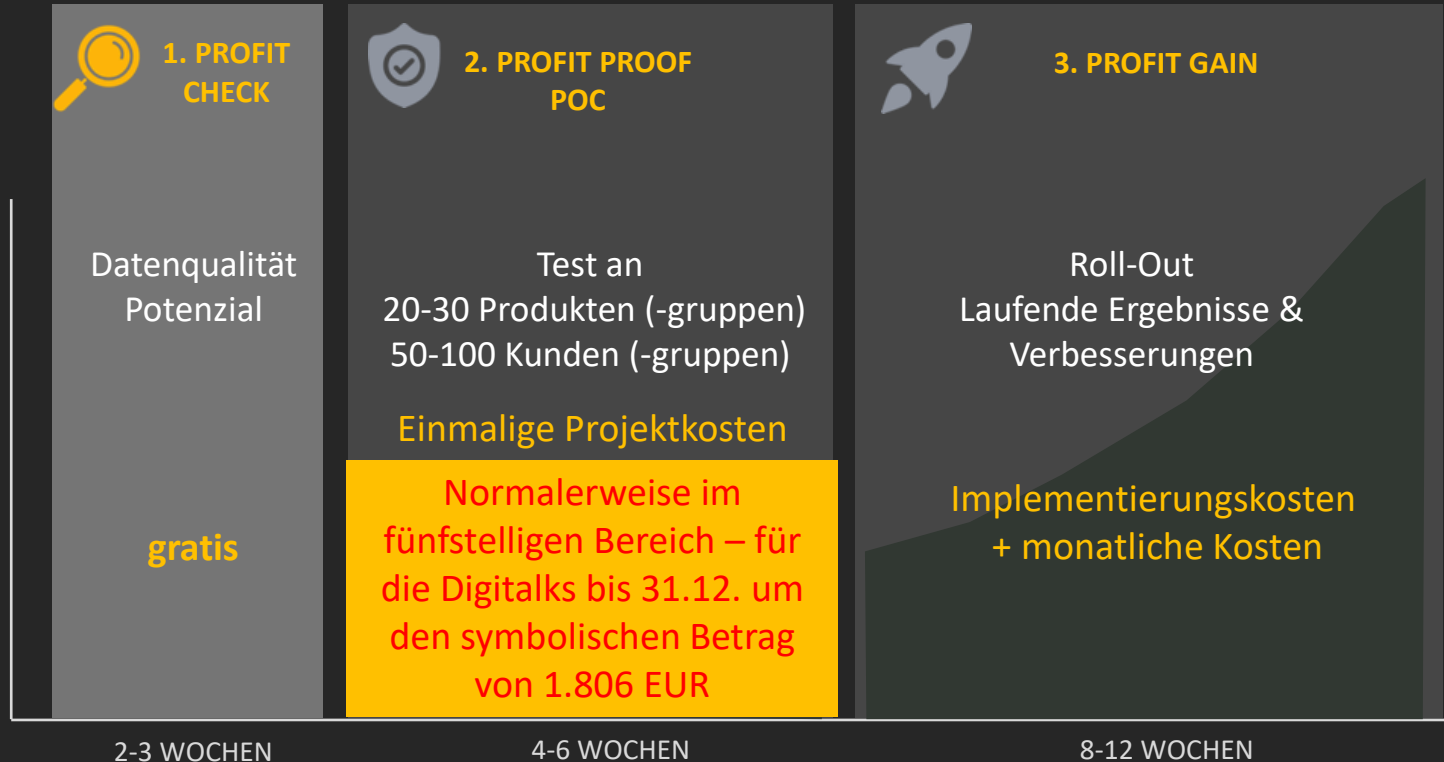


Laufendes Lernen
so detailliert wie im
Rechnungswesen
möglich



Im Schnitt erreichen wir 2% mehr Marge.

3 Projektschritte



Danke für Ihre Aufmerksamkeit!