



WTT
YOUNG
LEADER
AWARD

Praxisprojekt Managementkonzeption für die Galifa Contactlinsen AG

Mit Added-Value zu einem innovativen Preismodell

Die Preisgestaltung ist ein zentraler Erfolgsfaktor für den wirtschaftlichen Erfolg eines Unternehmens. Mit dem Anspruch, das innovativste Preismodell zu lancieren, möchte die Galifa Contactlinsen AG ihre starke Marktposition weiter entwickeln und ihr Image als Innovationstreiber in der Branche stärken.

Methodik

Durch eine Sekundärforschung wurde eine fundierte Übersicht aktueller Preismodelle erarbeitet. Anschliessend wurden die 14 relevantesten Preismodelle mit einer Nutzwertanalyse analysiert und bewertet. Danach konnten in qualitativen Interviews mit Vertriebspartnern der Galifa vorhandene und neue Added-Values bewertet und identifiziert werden. Das Projektteam hat die Erkenntnisse in optionale Preismodelle überführt, die in einem Workshop mit dem Sales-Team der Galifa diskutiert und qualifiziert wurden. Zum Schluss wurde das finale Preismodell durch vertiefende qualitative Interviews mit den Vertriebspartnern auf deren Akzeptanz und die Praxistauglichkeit geprüft.

Ergebnisse

Das neue Preissystem funktioniert ähnlich wie ein morphologischer Kasten; durch den modularen Aufbau kann eine auf den Bedarf optimierte Lösung zusammengestellt werden. Diese beinhaltet auch die Selektion von jeweilig gewünschten Added-Values. Konkret kann die Kundschaft je einzelner Leistung (Kontaktlinse sowie Added-Values) aus folgenden Preismodellen auswählen:

- **Flatrate:** Verrechnet wird ein Pauschalpreis für die Leistung. Damit kann eine unbeschränkte Menge genutzt werden.
- **Pay-Per-Use:** Der Preis basiert auf dem effektiven Verbrauch; also dem Preis pro Einheit.
- **Abo-Modell:** Die Kundschaft zahlt die Leistung in regelmässigen Abständen für eine im Voraus definierte Menge.

Zusätzlich wird übergreifend über die drei Preismodelle ein Rabatt-System angewendet. Dieses basiert auf Kriterien wie der Umsatzstärke oder der Intensität der Added-Value-Nutzung.

Mit dem neuen Preismodell können somit die individuellen Anforderungen der Kundschaft erfüllt werden.

Galifa Contactlinsen AG, St.Gallen

Die Galifa Contactlinsen AG ist ein Schweizer Unternehmen, das sich auf die Herstellung und Entwicklung von individualisierten Kontaktlinsen spezialisiert hat. Mit dem Einsatz innovativster Technologien kann das Unternehmen für höchsten Sehkomfort und Qualität garantieren. Der Vertrieb an die Endkunden erfolgt über die Kanäle Optiker, Augenärzte und Kontaktlinseninstitute.



Kundschaft

Galifa Contactlinsen AG, St.Gallen
Joachim Penn, CMO / Head of Sales
www.galifa.ch

Das Projektteam hat mit wissenschaftlichen Methoden und praxisorientierten Ansätzen ein grossartiges innovatives Preismodell geschaffen. Dieses Praxisprojekt wird in den strategischen Überlegungen der Galifa Contactlinsen AG eine zentrale Rolle einnehmen. Wir gratulieren dem Team zu einer hervorragenden Arbeit.



Coach

OST – Ostschweizer
Fachhochschule
Rolando Zahner, lic.oec. HSG

Erfolgspfeiler dieser Toparbeit sind die praxisorientierte Perspektive, die anspruchsvollen Interviews mit den wichtigsten Marktpartnern sowie die Phasen zur Verifizierung der Ansätze. Und ein Projektteam, das mit grossen Engagement gearbeitet hat. Das Ergebnis ist ein innovatives Preismodell, das die Galifa Kontaktlinsen AG in ihren strategischen Entscheidungen massgeblich unterstützen wird.

DAS NEUE INNOVATIVE PREISMODELL



Kombination der 3 Preismodelle

Je nach Bedarfsmenge eignet sich eines der drei Preismodellen am besten und wird individuell auf den Kunden abgestimmt.