



MARKT-PILOT™ & MP ONE™

Frequently Asked Questions (FAQ)

Wer ist MARKT-PILOT?

MARKT-PILOT entwickelt Software, die Maschinenbauunternehmen dabei unterstützt, ihre Ersatzteile und After-Sales-Produkte marktgerecht zu bepreisen. Die meisten Hersteller haben hunderttausende Teile im Portfolio und aktualisieren ihre Preise nur einmal im Jahr - in der Regel mit Excel-Tabellen und viel Bauchgefühl. Die Pricing-Performance-Plattform liefert ihnen aktuelle Marktintelligenz und Werkzeuge, um schnellere, fundiertere Preisentscheidungen zu treffen – mit integrierter Governance (Freigabe-Workflows und Berechtigungen), vollständiger Nachvollziehbarkeit (wer hat was, wann und warum geändert?) und hoher Transparenz über die Performance der Preise. Das Ergebnis sind messbare Preisentscheidungen, die gegenüber Kunden glaubhaft und überzeugend begründet werden können.

Was ist Pricing Performance?

Pricing Performance beschreibt die kontinuierliche Transformation von Markt- und Preisdaten in messbare finanzielle Ergebnisse. Mit anderen Worten: Pricing Performance entsteht, wenn die drei folgenden Bereiche miteinander verbunden werden, die bislang meist getrennt und, jeweils für sich betrachtet, wenig leistungsfähig sind:

Marktintelligenz

wird meist nur spontan genutzt, in der Regel mit einfachen Eigenentwicklungen, ERP-Erweiterungen, generischen KI-Tools oder Basic-Scrapern. Diese Ansätze liefern bestenfalls grobe Anhaltspunkte (Indikatoren), aber keine vollständige, konsistente und vertrauenswürdige Datenbasis für souveräne Preisentscheidungen.

Preisentscheidungen

werden häufig noch mittels isolierter Excel-Sheets, statischer Preislisten oder veralteter Pricing-Systeme getroffen und gesteuert. Das Problem: Man verwaltet die Preise lediglich, aber optimiert sie nicht kontinuierlich.

Performance-Messung

wird meist vernachlässigt oder sekundär behandelt. Fakt ist: Ad-hoc-Reports und selbstentwickelte Dashboards reichen nicht aus, um systematisch zu prüfen, ob und wie sich Preisentscheidungen insgesamt auswirken.

MARKT-PILOT hat mit MP ONE eine Softwareplattform entwickelt, die alle der genannten Anforderungen berücksichtigt: Zum ersten Mal können Maschinenbauunternehmen transparent ihren Markt beobachten, bewusst gesteuerte Preisentscheidungen auf Basis dieser Marktintelligenz treffen und die Wirkung jeder Entscheidung messen, um daraus zu lernen und weiter zu wachsen. Genau diese Verbindung macht Pricing Performance so wirkungsvoll und erklärt, warum sie das gesamte Ersatzteilgeschäft transformieren kann.

Was ist MP ONE?

MP ONE ist die erste ganzheitliche Pricing-Performance-Plattform, die Marktintelligenz, Preisentscheidungen und Performance-Messungen in einem System vereint. Sie besteht aus drei zentralen Bereichen:

- **Intelligence Engine:** sammelt und strukturiert Markt- und Wettbewerbsdaten sowie die unternehmensinternen Verkaufsdaten, damit Hersteller sehen, was im Markt tatsächlich passiert.
- **Decision Engine:** unterstützt Maschinenhersteller dabei, auf Basis dieser Informationen Preise festzulegen und zu steuern – mit klaren Regeln, Preislogiken und Freigabe-Workflows.
- **Performance Engine:** misst die finanziellen Auswirkungen der Preisentscheidungen auf das Unternehmensergebnis. Somit lässt sich erkennen, welche Maßnahmen funktionieren und welche nicht.

Warum ist MP ONE die erste Plattform in dieser neuen Pricing-Performance-Kategorie?

MP ONE ist die erste ganzheitliche Plattform, die Marktintelligenz, Pricing und Performance-Messungen in einem durchgängigen System verbindet. Basierend auf den drei integrierten Bereichen erhalten Maschinenbauunternehmen die Fähigkeit, zu wissen, was im Markt passiert, mit Zuversicht zu handeln und die Auswirkungen ihrer Entscheidungen klar zu belegen. Anders als isolierte Tools bietet MP ONE durchgängige Governance und Transparenz speziell für das Ersatzteil- und Servicegeschäft.

Worum geht es bei der “Static Pricing Gap”?

Die „Static Pricing Gap“ beschreibt das Problem, das entsteht, wenn Preise nur einmal im Jahr festgelegt werden, während sich der Markt täglich verändert. Die statischen Preislisten hinken der Realität hinterher. Die Folge: Hersteller verlangen für einige Teile zu wenig (Margen bleiben liegen) und für andere zu viel (sie verlieren Aufträge an Wettbewerber). Diese Lücke kostet Maschinenbauunternehmen jedes Jahr Millionen an Marge.

Wer sind die Kunden von MARKT-PILOT?

MARKT-PILOT arbeitet mit Maschinenbauunternehmen aller Subbranchen (u.a. Landwirtschaft, Bausektor, Verpackung, Holz- und Metallverarbeitung, Werkzeugbau) zusammen. Diese Hersteller verfügen typischerweise über große Ersatzteil-Portfolios (50.000 bis über 1 Mio. SKUs) und erwirtschaften einen relevanten Teil ihres Geschäfts im Ersatzteilgeschäft. MARKT-PILOT hat weltweit über 200 Kunden, darunter Unternehmen wie AGCO, Kubota, Bobcat und Okuma.

Wodurch unterscheidet sich MP ONE von anderer Pricing-Software?

Die meisten Pricing-Lösungen konzentrieren sich nur auf einen Teilaspekt: Sie sammeln entweder Wettbewerbsdaten, unterstützen nur die Preismsetzung oder visualisieren Ergebnisse. Diese Schritte sind voneinander entkoppelt. MP ONE vereint alle drei miteinander: Marktwissen fließt direkt in Preisentscheidungen ein, und umgekehrt werden die Ergebnisse systematisch zurückgespielt. Statt isolierter Tools entsteht ein geschlossener Kreislauf.

Wie lange dauert die Implementierung von MP ONE?

Die Einführung dauert in der Regel wenige Wochen. MP ONE lässt sich über sichere REST-APIs, Data Pipelines und Webhooks nahtlos in bestehende ERP-, CRM-, CPQ und Data-Lake-Systeme integrieren. Die Daten verbleiben in den kundeneigenen Systemen. Kurz: MP ONE dockt an bestehende Strukturen an, anstatt sie zu ersetzen.

Warum ist Pricing Performance gerade jetzt relevant?

Es gibt zwei zentrale Gründe:

1. Märkte sind heute deutlich volatiler. Zölle, Lieferkettenstörungen, geopolitische Veränderungen und Kostenschwankungen treten häufiger auf, als jährliche Preiszyklen darauf reagieren können.

2. Daten- und KI-Technologien sind inzwischen so weit gereift, dass Pricing-Intelligence im großen Maßstab heute praktisch umsetzbar ist.

Maschinenhersteller, die frühzeitig auf Pricing Performance setzen, sichern sich einen strukturellen Wettbewerbsvorteil gegenüber Unternehmen, die weiterhin im alten, statischen Pricing-Modus verharren.

Wie funktioniert Governance in MP ONE?

Jede Preisentscheidung in MP ONE basiert auf Daten, verfügt über einen klaren Audit-Trail und durchläuft die vom Anwender definierten Freigabe-Workflows. Hersteller können jederzeit nachvollziehen, warum ein Preis gesetzt wurde, wer ihn freigegeben hat und welche Marktevidenz der Preisentscheidung zugrunde lag. Das ist entscheidend für Compliance, interne Abstimmung und das Vertrauen, so dass Preisentscheidungen sowohl intern als auch extern glaubhaft begründet werden können.

Wie sicher ist MP ONE?

MP ONE ist mit SOC 2 Type II konform und nach ISO 27001 zertifiziert. MARKT-PILOT nutzt Kundendaten ausschließlich, um seine Services für diese Kunden bereitzustellen. Die Daten werden weder weitergegeben noch zweckentfremdet.