



GK AIR Dynamic Pricing bei Bergzeit

Effektives Preis- Management durch dynamische Preissteuerung

Über Bergzeit

Internationaler Bergsportausrüster mit 370 Mitarbeitenden

Sortiment mit 40.000 Artikeln und 500 Marken, Versand von durchschnittlich 5.000 Paketen täglich und Kunden in 23 Ländern

Kerngeschäft im Onlinehandel, zusätzlich betreibt Bergzeit mehrere Geschäfte im stationären Handel

Herausforderung

Unterschiedliche Verkaufskanäle und -länder mit unterschiedlichen Nachfragestrukturen und Zahlungsbereitschaften

Hoher manueller Aufwand im Pricing Management

Wunsch nach intelligenten Preisen im stark wettbewerbsgetriebenen Markt, Optimierung von Umsatz und Marge sowie Erhöhung des Marktanteils

Lösung

Intelligente Preisberechnung durch GK AIR Dynamic Pricing und Umsetzung differenzierter Preisstrategien

Automatisierter Preisprozess bei gleichzeitiger Nachvollziehbarkeit und Transparenz für das Pricing Management

Akzeptanz der Produktpreise bei den Kunden, positive Entwicklung der Kennzahlen

„Das Team von GK AIR zeichnet sich durch Branchenerfahrung und langjährige Pricing-Expertise aus - wir schätzen die Zusammenarbeit sehr. Mit GK AIR Dynamic Pricing konnten wir vom ersten Tag an unsere Pricing-Prozesse optimieren und die Preissteuerung an die jeweilige Preisstrategie anpassen.“

Carolin Mangol

Pricing Manager bei Bergzeit



Overview

Overview

Automatisierte Preisberechnung für ein breites Sortiment mit unterschiedlichen Preiszielen

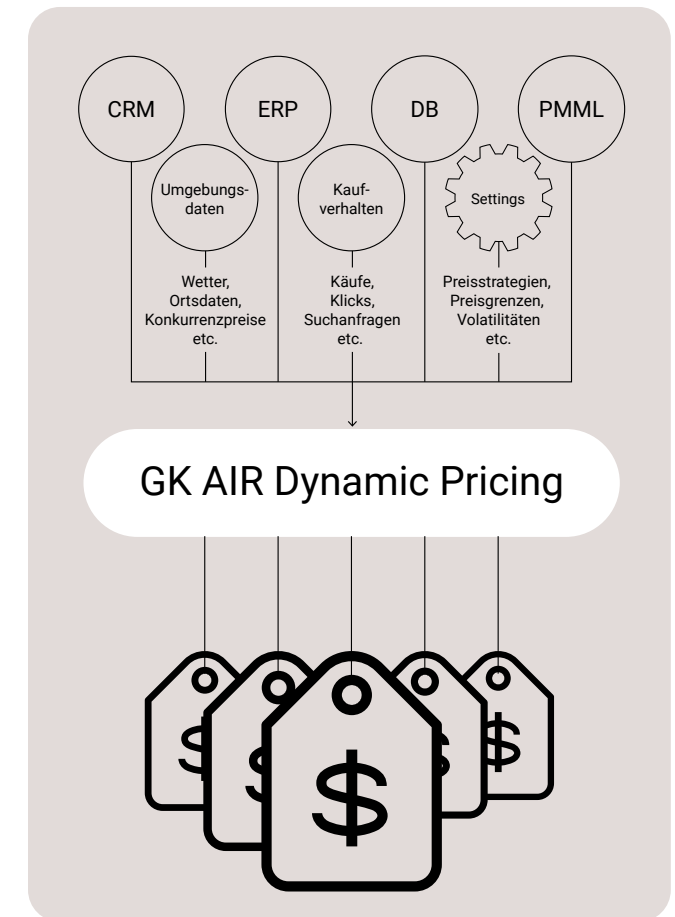
Seit mehr als 20 Jahren widmet sich Bergzeit dem Thema Bergsport. Angefangen als Tourenportal entwickelte sich das Unternehmen rasch zum Bergsport-Ausrüster und ging 2001 mit dem Bergzeit Onlineshop live. Heute arbeiten 370 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für Bergzeit. Das Unternehmen widmet sich dem Erhalt der Bergwelt und setzt sich für Nachhaltigkeit im Bergsport ein. So wurde der Outdoor-Ausrüster 2022 zum Ökostrom-Anbieter und startete die Secondhand-Plattform Bergzeit RE-USE.

Bergzeit bietet in seinen Onlineshops, auf Marktplätzen und in den Filialen ca. 40.000 Artikel von 500 Marken an. Täglich verschickt der Bergsport-ausrüster durchschnittlich 5.000 Pakete. Um das Preismanagement für die Vielzahl der Produkte online zu optimieren und unterschiedliche Pricing-Strategien effektiv umzusetzen, entschied sich das Unternehmen, das manuelle Bepreisen

der Artikel auf eine automatisiertes Preisberechnung umzustellen.

Der Onlineshop verfügt über sehr viele verschiedene Sortimentsbereiche, die Bergzeit auf Basis unterschiedlicher Preisziele bepreisen möchte. Für eine optimale Preisberechnung sollte das Pricing-Tool in der Lage sein, eine Vielzahl von Preiseinflussfaktoren zu berücksichtigen. Gerade in einem hoch volatilen Marktumfeld ist es entscheidend, die komplexen Wechselwirkungen zwischen den verschiedenen Preiseinflussfaktoren einzubeziehen, um das Produktsortiment optimal bepreisen zu können.

Auch eine kanal- und länderspezifische Bepreisung zur Optimierung der Erfolgskennzahlen bei gleichzeitiger Nachvollziehbarkeit und Transparenz für das Pricing Management sollte mit dem Pricing-Tool einfach zu handhaben sein.



Implementierung von KI-basiertem Pricing in einer technisch- und strategisch hochkomplexen Architektur

Nach einer sorgfältigen Evaluierungsphase entschied sich das Unternehmen für die Implementierung der KI-Lösung GK AIR Dynamic Pricing für seinen Onlineshop für den deutschen Markt. Mithilfe des KI-Tools möchte Bergzeit alle genannten Anforderungen umsetzen und so seine Positionierung am Markt weiter stärken. Das Unternehmen ist in den letzten Jahren konstant um 20 bis 30 Prozent gewachsen und plant, weitere Märkte zu erschließen.

Die Anforderungen an das Tool und die Zielsetzungen von Bergzeit sind in das Set-Up und die Implementierungsphase von GK AIR Dynamic Pricing eingeflossen. Die technisch und strategisch hochkomplexe Architektur des Bergsportausrüsters erforderte eine enge Zusammen-

arbeit der Projektteams auf beiden Seiten. Eine kontinuierliche und transparente Kommunikation sowie eine zügige Umsetzung der Arbeitspakete, im Rahmen der Projektzeit von vier Monaten, ermöglichten eine rasche Operationalisierung der AI-Lösung und eine direkte Verbesserung

gegenüber dem Status Quo. GK AIR Dynamic Pricing spielt derzeit intelligente Preise für neunzehn Kundenkanäle aus - für vierzehn Bergzeit-Ländershops und fünf Online-Marktplätze.



Solution



Optimierung von Rohertrag und Umsatz durch strategisches Pricing

Bergsport ist sehr vielfältig und so bietet Bergzeit ein breites Sortiment an Bekleidung, Schuhen, Schutzausrüstung, Accessoires und technischem Equipment für verschiedene Sportarten wie beispielsweise Klettern am Klettersteig oder in der Halle, Bouldern, Wandern, Radfahren, Langlauf oder Camping an.

Die vielen Sortimentsbereiche mit unterschiedlichen Produkten und Produktlebenszyklen erfordern eine differenzierte Preisgestaltung. Beispielsweise hat Bekleidung einen kürzeren Lebenszyklus als Campingausrüstung und muss schneller abverkauft werden. Auch die Preisgestaltung für globale Marken, Saisonartikel oder Sonderposten erfordert eine differenzierte Herangehensweise.

Solution

Das Pricing Management von Bergzeit steuert über das Dashboard von GK AIR Dynamic Pricing diese unterschiedlichen Preisziele und deren Umsetzung für die Vielzahl an Sortimentsbereichen. Die wirtschaftlichen Auswirkungen der vorgeschlagenen Pricing-Strategien werden risikofrei in einer virtuellen Testumgebung gezeigt. Das KI-Tool gestaltet die Produktpreise so, dass bis zu einem definierten Zieldatum der Nullbestand erreicht werden kann und der Abverkauf margenschonend erfolgt. So kann Bergzeit Abschriften optimieren, Verluste durch nicht verkaufte Produkte minimieren und das Preisimage wahren.

„Seit dem Go Live von GK AIR Dynamic Pricing gehören pauschale Preisreduzierungen der Vergangenheit an, ein fehlerhaftes Bepreisen von Produkten kommt nicht mehr vor. Die Preisänderungen sind nachvollziehbar und es können jederzeit manuelle Anpassungen durchgeführt werden. Auch unsere forcierten Kennzahlen entwickeln sich positiv“, so Carolin Mangol von Bergzeit.

Kunden akzeptieren smarte Preise

Bei Bergzeit stehen die Kundinnen und Kunden im Mittelpunkt - über 370 Bergzeit-Mitarbeitende setzen sich mit Begeisterung dafür ein, deren Bedürfnisse optimal zu erfüllen. Deshalb war die Preisakzeptanz seiner Online-Kunden für den Bergsportausrüster ein wichtiges Entscheidungskriterium für den Einsatz der KI-Lösung. Die ersten Monate Preisberechnung und -ausspielung im Bergzeit Onlineshop sprechen für sich: Die

Bergzeit-Kunden akzeptieren die von der KI berechneten Produktpreise, was sich in der Entwicklung verschiedener Kennzahlen widerspiegelt. Manuelle Pricing-Prozesse gehören nun der Vergangenheit an – das Pricing Management freut sich über mehr Zeit für strategische Preisentscheidungen und die Entwicklung der Erfolgskennzahlen.

Nach dem Go-Live des deutschen Onlineshops von Bergzeit folgte die Implementierung von GK AIR Dynamic Pricing auch im Schweizer Onlineshop. Der Bergsport-Ausrüster plant, das smarte Pricing auch in weiteren Ländershops und auf Marktplätzen einzusetzen. Kurzfristig ist der Livegang der dynamischen Preise im Ländershop für Österreich geplant.

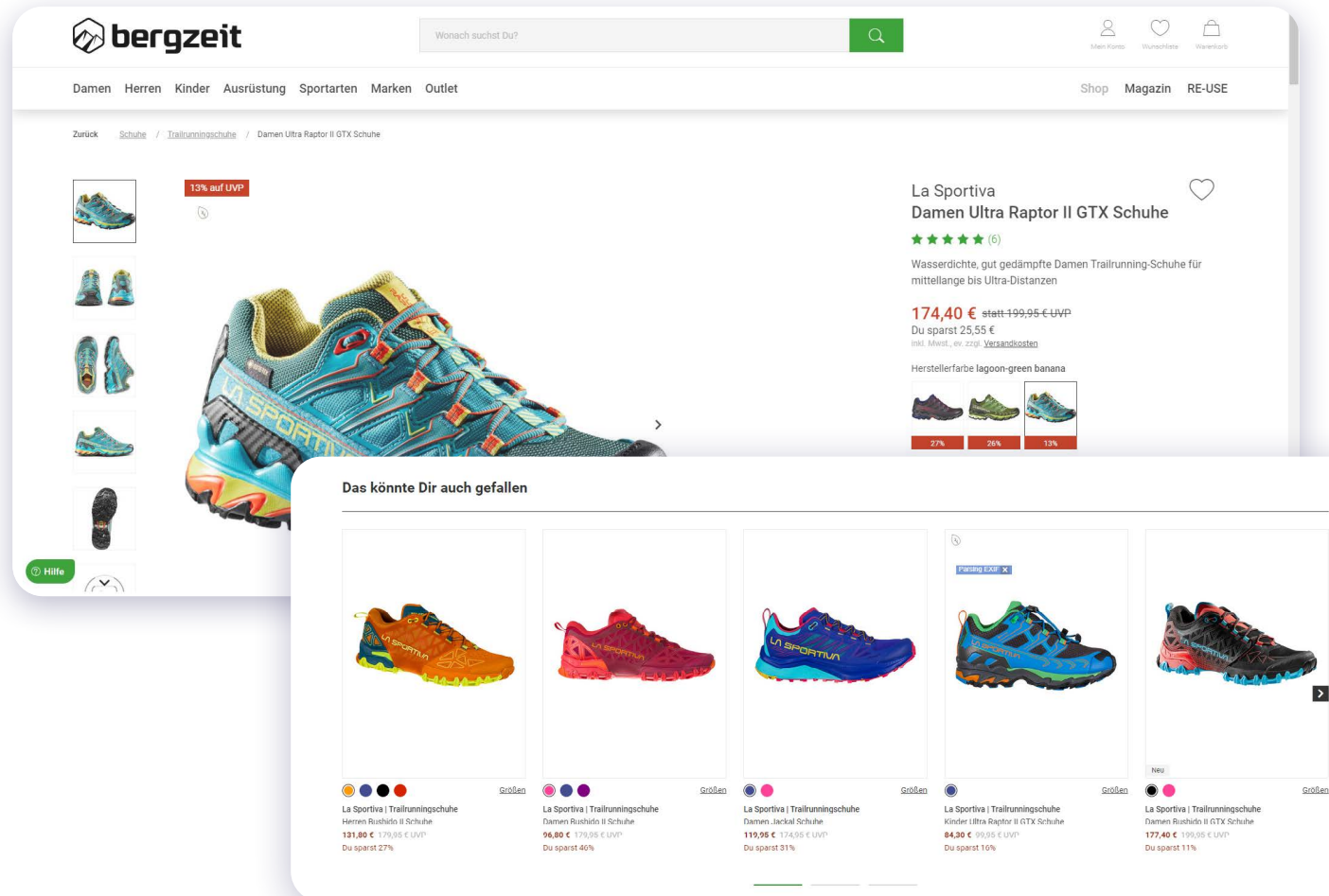


GK AIR Dynamic Pricing

GK AIR Dynamic Pricing passt Preise automatisiert an alle relevanten Kontextbedingungen an, reduziert Abschriften, beugt Out-Of-Stock-Situationen vor und minimiert die Arbeitsbelastung für das Category Management. Intelligente Algorithmen optimieren die Sortimentspreise in Echtzeit und berücksichtigen die komplexen Wechselwirkungen zwischen den Pricing-Einflussfaktoren (z. B. Nachfrage, Wettbewerb, Preissensibilität, Wetter). Die KI-Lösung ermöglicht die strategische Preisgestaltung für alle Artikel entsprechend den Unternehmenszielen – und steigert so sofort Umsatz, Gewinn sowie Frequenz.

Weitere Informationen im Web unter:

<https://www.gk-software.com/us/solutions/air/dynamic-pricing>



GK Software SE

Waldstraße 7

08261 Schöneck

Germany

P +49 37464 84 - 0

F +49 37464 84 - 15

info@gk-software.com

www.gk-software.com



© 2025 GK Software SE or a GK Software affiliate company. All rights reserved.

No part of this publication may be reproduced or transmitted in any form or for any purpose without the express permission of GK Software SE. The information contained herein may be changed without prior notice.

Some software products marketed by GK Software SE and its distributors contain proprietary software components of other software vendors. National product specifications may vary.

These materials are provided by GK Software SE and its affiliated companies ("GK Software Group") for informational purposes only, without representation or warranty of any kind, and GK Software Group shall not be liable for errors or omissions with respect to the materials. The only warranties for GK Software Group products and services are those that are set forth in the express warranty statements accompanying such products and services, if any. Nothing herein should be construed as constituting an additional warranty.

GK Software and other GK Software products and services mentioned herein as well as their respective logos are trademarks or registered trademarks of GK Software SE in Germany and other countries.