

GK AIR Price Optimizer bei bc GmbH

Die smarte Komponente für ideale Preise

Über die bc GmbH

bike-components (bc) wurde 1997 gegründet und ist aktuell Arbeitgeber für über 200 Beschäftigte. Was das Unternehmen besonders macht: Die Mitarbeitenden sind selbst begeisterte Radfahrerinnen und Radfahrer – sie kennen die Bedürfnisse der Community aus eigener Erfahrung. Bei bike-components steht der Servicegedanke im Mittelpunkt. Ein nutzerfreundlicher Onlineshop, qualifizierte Beratung auf Augenhöhe, ein umfassendes Produktportfolio und eine schnelle, zuverlässige Lieferung sorgen für ein gelungenes Einkaufserlebnis. Im Jahr 2025 wurde bike-components bereits zum zehnten Mal in Folge von den Leserinnen und Lesern der größten deutschen Mountainbike-Plattform MTB-News.de zum „Besten Bikeshop des Jahres“ gewählt.

Herausforderung

Reduzierung der hohen Arbeitslast im Preismanagement

Erhöhung der Frequenz von Preisanpassungen

Integration eines automatisierten und nachvollziehbaren Pricings mit klar definierten Regelwerken

Optimierung von Umsatz und Rendite über das gesamte Sortiment und verschiedene Verkaufskanäle

Lösung

Einführung eines automatisierten, strategischen Pricings für 70.000 lagernde Artikel und 340 Marken

Preisaktualisierung basierend auf Kundenverhalten und Wettbewerb: 50.000 – 120.000 Preisänderungen pro Woche

Umsetzung eines flexiblen Produktabverkaufs und Eliminierung von Single-Point-of-Failure-Risiken

Schaffung von Kapazitäten für strategische Preisentscheidungen durch automatisierte Preisausspielung

Overview

Overview

bike-components startete Ende der 1990er Jahre mit einem eigenen B2C-Webshop und ist heute auch im B2B-Bereich sowie auf verschiedenen Online-Marktplätzen aktiv. Zusätzlich betreibt das Unternehmen ein Netzwerk lokaler Fachhändler, die als Distributoren fungieren. Das Sortiment umfasst über 70.000 Artikel, die auf einer Logistikfläche von 22.000 Quadratmetern gelagert werden.

Architektur, die mitdenkt: Effizienz und Zukunftssicherheit vereint

Um die operative Exzellenz zu steigern und die Zukunftsfähigkeit des Unternehmens zu sichern, initiierte bike-components im Jahr 2023 ein zweijähriges Change-Programm. Das Ziel bestand darin, von einer monolithischen IT-Struktur zu einer Best-of-Breed-Systemlandschaft überzu-

gehen, um den Anforderungen eines modernen, kundenzentrierten Omnichannel-Handels gerecht zu werden.

So ersetzte der Fahrradspezialist sein bisheriges Legacy-System durch Best-of-Breed-Lösungen und integrierte die verschiedenen Systeme PIM, ERP, Logistik (WMS), Pricing und Data BI für den Einkauf. Diese technologischen Erneuerungen sind ein zentraler Meilenstein für die strategische Neuausrichtung mit datengetriebener Arbeitsweise und höherer Effizienz.

Der interne Projektname lautete „bc Roadgap“. In der Biker-Sprache beschreibt dieser Begriff einen steilen Trail mit Rampe, um eine Straße zu überqueren – ein Bild für ein waghalsiges, aber lohnendes Manöver. Übertragen auf das Projekt bedeutete das: ein ambitioniertes Vorhaben, das Mut und Präzision erfordert, um sicher in die Zukunft zu steuern. Ein straffer Zeitplan definierte die Meilensteine – selbst die größten Herausforderungen wie die Strukturierung komplexer Daten und der parallele Livebetrieb neuer Systeme wurden erfolgreich gemeistert.

Im Februar 2025 war es soweit: Die komplette neue Backend-Architektur ging im Rahmen eines „Big Bangs“ live. Alle Systeme wurden gleichzeitig in den Produktivbetrieb überführt – gänzlich ohne Einschränkungen für Kundinnen und Kunden.

Dieses Vorgehen ist in der Branche ein Novum und wurde von Marktbegleitern mit großer Anerkennung bedacht.



Intelligentes Preismanagement leicht gemacht – dank KI

Entscheidung für ein KI-basiertes Tool

Für die Umsetzung eines effizienten Preismanagements entschied sich bike-components für die Implementierung des GK AIR Price Optimizer. Das All-in-One-Preisoptimierungstool sorgt für eine automatisierte, transparente und profitable Preisgestaltung für jeden Vertriebskanal. Komplexe Wechselwirkungen zwischen Verbrauchernachfrage, Marktbedingungen und Wettbewerb berücksichtigt das Tool automatisiert.

Nahtlose, passgenaue Integration

Als eine der Best-of-Breed-Lösungen im Projekt „bc-Roadgap“ wurde der GK AIR Price Optimizer flexibel an das Implementierungskonzept von bike-components angepasst und nahtlos integriert.

Die erfolgreiche Integration erforderte insbesondere eine solide Datenbasis sowie die Anbindung

an interne und externe Systeme über leistungsfähige APIs, die im Projektverlauf sicherstellt wurden. So wurde die Pricing-Lösung eng mit den weiteren Komponenten der neuen Architektur verzahnt, um einen reibungslosen und konsistenten Datenaustausch sicherzustellen.

Die Anforderungen an das Tool und die Zielsetzungen von bc wurden in das Setup und die Implementierungsphase des GK AIR Price Optimizer integriert. Eine kontinuierliche und transparente Kommunikation sowie eine zügige Umsetzung der Arbeitspakete innerhalb der fünfmonatigen Projektzeit ermöglichten eine rasche Operationalisierung der KI-Lösung.

So entstand ein integriertes System, das komplexe Pricing-Prozesse effizient abbildet und gleichzeitig die Grundlage für ein skalierbares Preis-Management schafft.

Solution

Solution

Verarbeitung großer Datenmengen

Der GK AIR Price Optimizer verarbeitet riesige Datenmengen effizient. Das Tool unterstützt bike-components dabei, Preisentscheidungen auf der Grundlage granularer und hochaktueller Daten zu treffen – gerade in der wettbewerbsgetriebenen Fahrradbranche eine wichtige Funktion.

Präzises Preismanagement durch valide Daten

Um den GK AIR Price Optimizer optimal nutzen zu können, legte bike-components besonderes Augenmerk auf die Qualität und Verfügbarkeit der relevanten Daten. Dazu zählen:

Stammdaten wie Einkaufspreis, UVP und Initial Selling Price

Transaktions- und Klickdaten zur Analyse des Kundenverhaltens

Marktpreisdaten zur Wettbewerbsbeobachtung

Produktinformationen wie z.B. Segmentzugehörigkeit, Mehrwertsteuersatz und aktueller Lagerbestand

Diese Daten bilden die Basis für die automatisierte Berechnung optimaler Sortimentspreise – stets im Einklang mit der zuvor definierten Pricing-Strategie. Dabei ist nicht nur der Datenfluss zum Pricing-System entscheidend, sondern auch die Rückführung der berechneten Preise in zentrale Systeme wie ERP und PIM, um einen durchgängigen Workflow sicherzustellen.

Mit Strategie zum wirkungsvollen Preismanagement

bike-components nutzt das Pricing-Tool im Tagesgeschäft gezielt, um die Preisstrategie systematisch und automatisiert umzusetzen. Durch klar definierte Regelwerke konnte der Fahrradhändler die Abhängigkeit von einzelnen Wissensträgern reduzieren. Gleichzeitig ermöglicht die Lösung eine differenzierte Preisstrategie über das gesamte Sortiment und alle Vertriebskanäle hinweg – unter Berücksichtigung individuell gesetzter Preis-Leitplanken.

Ein weiterer Vorteil: Die Frequenz und Granularität der Preisanpassungen wurde deutlich erhöht, sodass bike-components flexibel und schnell auf Marktveränderungen reagieren kann.

Von der Strategie zur Umsetzung in wenigen Klicks

Der GK AIR Price Optimizer bietet eine benutzerfreundliche Oberfläche, die eine schnelle und intuitive Anwendung ermöglicht. Preisstrategien lassen sich effizient konfigurieren und der Schulungsaufwand für die Mitarbeitenden ist gering. Bike-components nutzt verschiedenste Funktionalitäten der Preismanagement-Lösung im täglichen Doing, u.a. diese:

Segmentierung: Inhaltliche Kategorisierung bis auf Produktebene zur gezielten Preissteuerung.

Globale Preisgrenzen: Definition von Mindest- und Höchstpreisen basierend auf Stammdaten wie Einkaufspreis (EK) und Unverbindlicher Preisempfehlung (UVP).

Lokale Preisgrenzen: Regelwerke für spezifische Produktcluster zur Feinsteuerung innerhalb definierter Segmente, z.B. als Leitplanken für eine kontinuierliche Degression im Saisonverlauf.

KI-gestützte Preisberechnung: Automatisierte Preisberechnung für das gesamte Sortiment basierend auf Kundenverhalten, Beständen, Wettbewerbspreisen sowie intelligenter Ähnlichkeitsanalyse zur Bepreisung datenschwacher Produkte (Longtail).

Preisrundung: Regelwerke zur Abbildung der gewünschten Preisdarstellung, u.a. für Preisoptik, Eckpreislagen oder psychologische Preispunkte.

Review-Prozess: Prüfung der berechneten Preise mittels transparenter und verständlicher Darstellung jeder Preisentscheidung inkl. Forecast für Absatz, Umsatz und Marge auf Produktebene.

Der operative Pricing-Prozess bei bike-components folgt einem klar strukturierten Ablauf: Das Sortiment wird segmentiert, für jede Produktgruppe eine Pricing-Strategie festgelegt und die KI-Preise per Review validiert. Diese methodische Vorgehensweise sichert eine transparente Preisgestaltung und bildet die Basis für skalierbares Preismanagement sowie nachhaltige wirtschaftliche Vorteile.

„Mit dem GK AIR Price Optimizer steuern wir unsere Preise automatisiert und präzise auf Segmentebene – basierend auf internen und externen Datenfeeds sowie unseren Zielkennzahlen.“

Sascha Preuth,
Head of Pricing bei bc

Preis steuert Bestand – effizient mit Markdown-Pricing

Gerade im saisonabhängigen Fahrradhandel ist der termingerechte Abverkauf von Fahrrädern und Zubehör entscheidend, um wettbewerbsfähig und marktnah zu bleiben. Wenn sich Produkte dem Ende ihres Lebenszyklus nähern – etwa bei Auslaufmodellen oder wenn die Fahrradsaison zu Ende geht – rückt es immer mehr in den Fokus, sie bis zu einem bestimmten Zeitpunkt zu verkaufen.

bike-components nutzt dafür das Markdown-Pricing als Pricing-Strategie: Die Algorithmen des GK AIR Price Optimizer berücksichtigen für jedes Produkt den aktuellen Lagerbestand sowie das angestrebte Ziel-Abverkaufsdatum und passen die Preise dynamisch an die Nachfrage an. So wird ein optimaler Abverkauf umgesetzt, der zum Stichtag den Bestand auf null reduziert und die Marge schont. Ein wirkungsvolles Instrument, um Überhänge zu vermeiden und Lagerbestände besser zu managen.

Vertrauensvolle Projektzusammenarbeit als Schlüssel zum Erfolg

Die Implementierung der Preismanagement-Lösung durch GK AIR erfolgte in enger Abstimmung mit dem Fachhändler. Die Zusammenarbeit war dabei stets vertrauensvoll und lösungsorientiert. Von der ersten Analyse über die strategische Konfiguration bis hin zum Go-Live wurden alle Schritte transparent kommuniziert und gemeinsam abgestimmt.

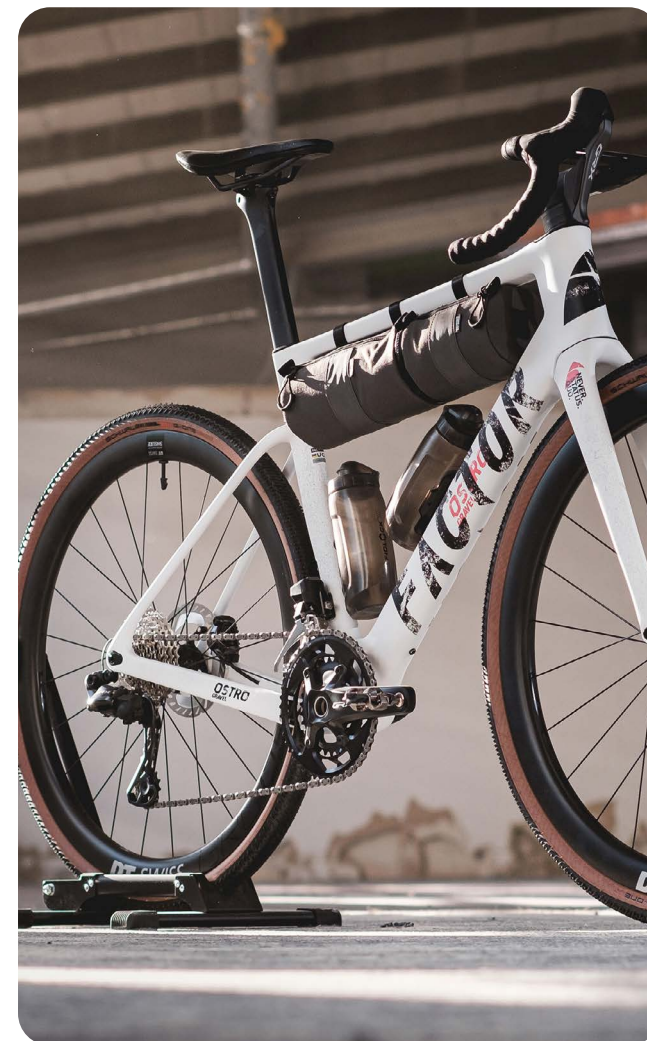
Dank der langjährigen Pricing-Expertise von GK AIR im Handel und der gemeinsamen Erarbeitung der branchenspezifischen Anforderungen konnte die Lösung passgenau integriert und schnell produktiv eingesetzt werden. Die kontinuierliche Betreuung und der offene Austausch schaffen eine stabile Basis für den langfristigen Erfolg des Preismanagements von bike-components.

Sascha Preuth, Head of Pricing bei bike-components, sagt: „Wir schätzen die kompetente Projektbegleitung seitens des GK-AIR-Teams und sind beeindruckt von dem Funktionsumfang und der Leistung des GK AIR Price Optimizers. Seit der Einführung konnten wir unsere internen Preisgestaltungsprozesse erheblich vereinfachen und automatisieren, sodass unser Team mehr Zeit für strategische Aufgaben hat.“

Next Steps: Skalierung auf weitere Systeme und Länder

Mit der direkten Verbesserung des Status quo plant bike-components die schrittweise Erweiterung der GK AIR Price Optimizer-Integration auf zusätzliche Kundenkanäle – darunter der B2B-Onlineshop, verschiedene Marktplätze sowie weitere Ländershops im Rahmen der Internationalisierungsstrategie.

Ziel ist eine kanalübergreifende Umsetzung der Pricing-Strategie, die gleichzeitig Raum für länderspezifische Anforderungen und individuelle Marktgegebenheiten lässt.



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

© 2026 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.