

# Ökonomie im Unternehmen I

OStR Spork

Wintersemester 24/25

Marketing II

# Agenda

- Preispolitik



# Rückblick: Marketing-Mix

## 4P Marketingmix



## Preispolitik vs. Kontrahierungspolitik

Die **Preispolitik** ist der Teil des Marketing-Mix, der die Kaufanreize über die Preisbildung, also die Festlegung der Verkaufspreise, setzt.

Unter **Kontrahierungspolitik** versteht man alle preisbeeinflussenden Aktivitäten, die das Entgelt für den Kauf eines bestimmten Produktes oder einer Dienstleistung betreffen. Dieser Bereich bezieht sich auf die Preispolitik, die Rabattpolitik, die Absatzfinanzierungspolitik und die Liefer- und Zahlungsbedingungen.

# Preisbildung

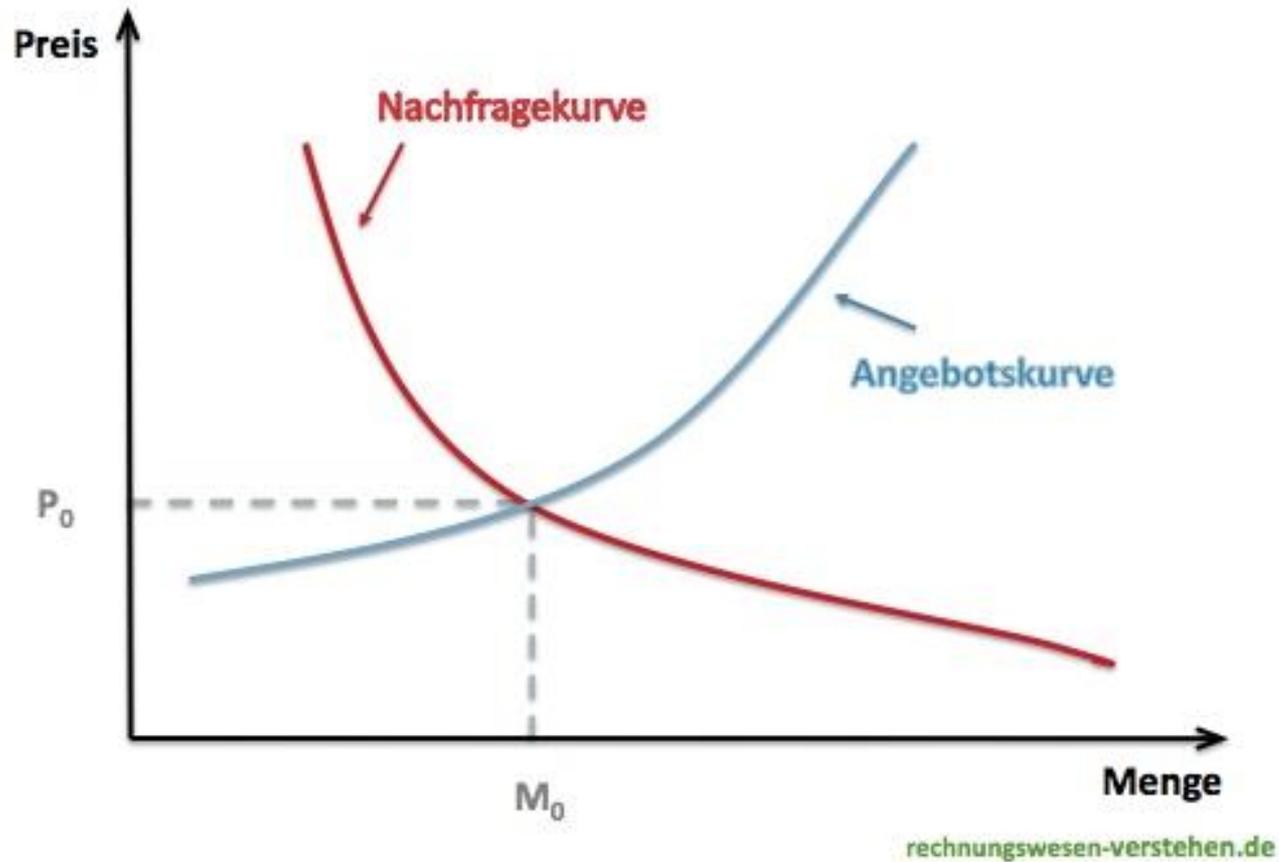


Kostenorientierte PB: die anfallenden Kosten sind gedeckt + Gewinnzuschläge + Umsatzsteuer

Nachfrageorientierte PB: Orientierung an der Nachfrage auf dem Markt (Produktlebenszyklus)

Konkurrenzorientierte PB: Preisstrategie, bei der man sich am Preis der Konkurrenten orientiert.

# Preisbildung (Modell von Angebot und Nachfrage)



# Preisstrategien



## Preisdifferenzierung

- Räumliche PD (regional, überregional, international)
- Zeitliche PD (Saisonware, Events, Tageszeiten)
- Sachliche PD (nach dem Verwendungszweck (z.B. Strom))
- Personelle PD (Geschlecht, Alter, Gruppe)
- Quantitative PD (Mengenrabatte)
- Qualitative PD (z.B. Sonderausstattung bei Sondermodellen)

# Preisstrategien - Festpreisstrategien



# Preisstrategien - Preiswettbewerbsstrategien



# Preisstrategien - Preisabfolgestrategien

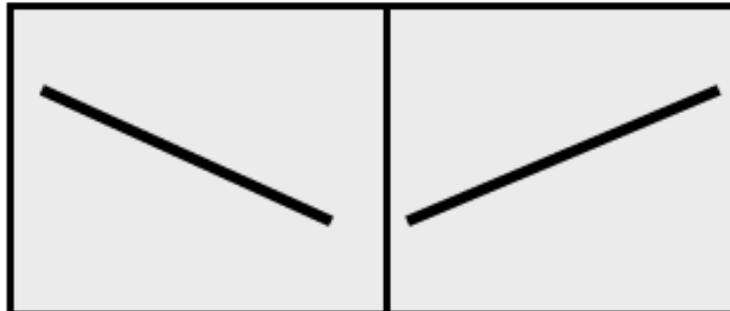
## Preisabfolgestrategien

**Abschöpfungs-  
strategie**

**(Skimming-  
politik)**

**Marktdurch-  
dringungs-  
strategie**

**(Penetrations-  
politik)**



# Preiskalkulation Handel (Handelskalkulation) (Vorwärts-, Rückwärts- und Differenzkalkulation)

-	Listeneinkaufspreis	}	Bezugskalkulation
-	Lieferrabatt		
=	Zieleinkaufspreis	}	Selbstkostenkalkulation
-	Lieferskonto		
=	Bareinkaufspreis	}	Verkaufskalkulation
+	Bezugskosten		
=	Bezugspreis/Einstandspreis	}	
+	Handlungskostenzuschlag		
=	Selbstkostenpreis	}	
+	Gewinnzuschlag		
=	Barverkaufspreis	}	
+	Kundenskonto		
=	Zielverkaufspreis	}	
+	Kundenrabatt		
=	Nettoverkaufspreis	}	
+	Umsatzsteuer		
=	Bruttoverkaufspreis		

## Preiskalkulation (Beispiel 1)

**Situation:** Sie sind mit der Planung des Sortiments beauftragt und haben mitbekommen, dass Ihr Konkurrent braune Lederjacken im Angebot hat. Ähnliche Lederjacken haben Sie schon mal bei einem Ihrer Lieferanten angefragt. Dieser hatte Ihnen ein Angebot mit folgenden Konditionen gemacht:

Listeneinkaufspreis/Stück: 58,50 €

Rabatt: 12 %

Skonto: 2,5 %

Transportkosten/Stück: 2,50 €

Ihr Konkurrent bietet die Lederjacken für 110,50 € pro Stück an. Also gehen Sie von einem Bruttoverkaufspreis von 110,50 € aus. Der Handlungskostenzuschlag beträgt 35 %. Berechnen Sie den Gewinnzuschlag in Prozent.

# Preiskalkulation Fertigung (Zuschlagskalkulation) (Vorwärts-, Rückwärts- und Differenzkalkulation)

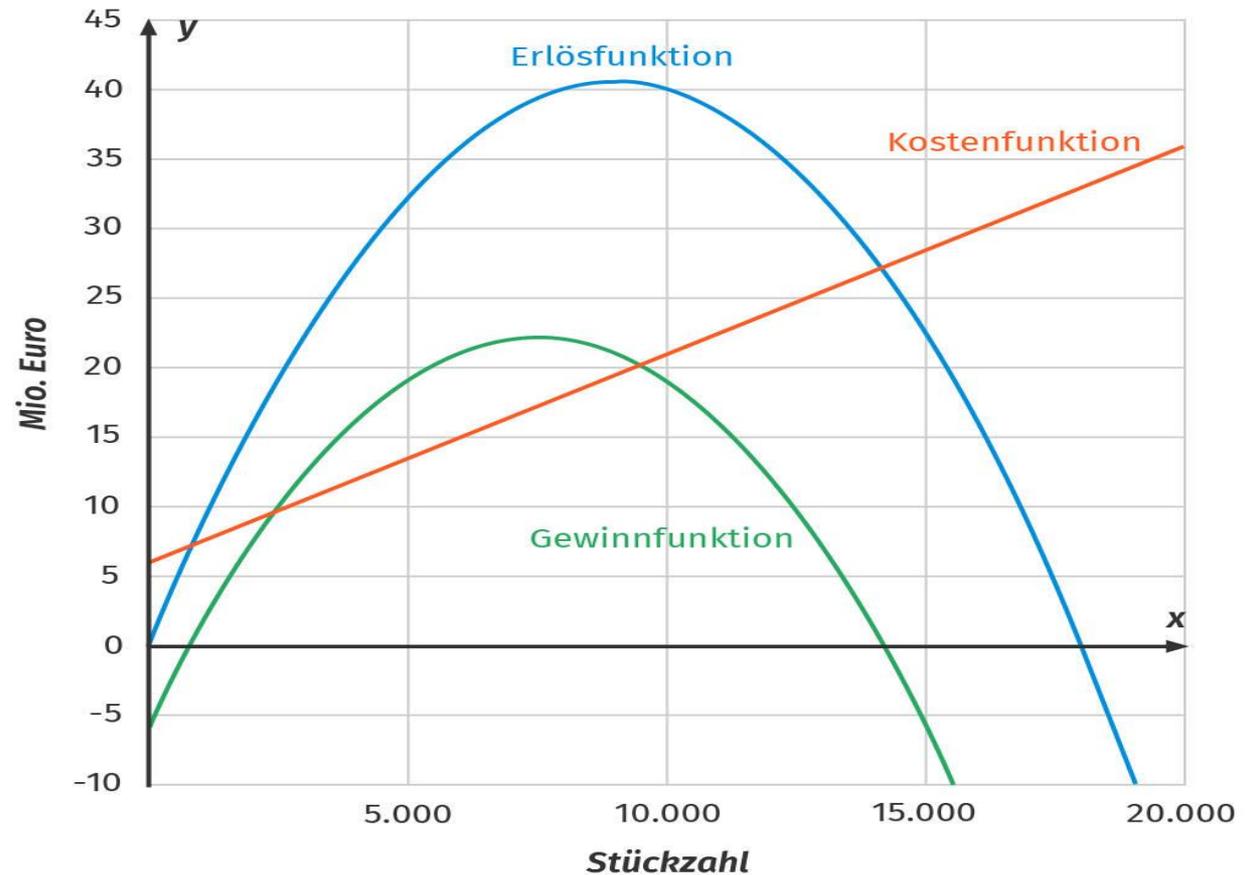


## Zuschlagskalkulation (Beispiel 2)

Für die Herstellung von Aktenschränken durch das Unternehmen Möbelfabrik Hans Brett GmbH soll eine Kalkulation erstellt werden. Verwenden Sie dazu folgende Daten:

<b>Werte für die Kalkulation</b>	
<b>Einzelkosten</b>	
Fertigungsmaterial:	193.500,00 €
Fertigungslöhne:	38.700,00 €
<b>Normalzuschlagssätze</b>	
Materialgemeinkosten:	35 %
Fertigungsgemeinkosten:	115 %
Verwaltungsgemeinkosten:	10 %
Vertriebsgemeinkosten:	10 %
<b>Gewinnzuschlagssatz</b>	
Gewinn:	110 %
<b>Verkaufszuschläge</b>	
Kundenskonto:	3 %
Vertriebsprovision:	5 %
Kundenrabatt:	4,5 %

# Preiskalkulation - Gewinnmaximierung



## Preiskalkulation – Gewinnmaximierung

Aufgabe:

Die Erlösfunktion eines Unternehmens lautet  $E(x)=20x-2x^2$

Die Kostenfunktion lautet:  $K(x)=14+4x$

Berechnen Sie die Gewinnschwelle, die Gewinngrenze, den maximalen Gewinn und den Break-Even-Punkt.

# Zahlungsbedingungen

- Rabatte (z.B. Mengenrabatt, Treuerabatt, Frühbucherrabatt, Rentnerrabatt....)
- Skonto
- Bonus

Kundennummer: 123456789		<b>Rechnung</b>	
Verkäufer: Holz GmbH		Leistungsdatum: 08 / 2020	
Vielen Dank!			
Material		1.600€	
Arbeit		400€	
Netto: 2.000€		+19% MWST: 380€	Gesamt: 2.380€
Zahlbar innerhalb von 30 Tagen ohne Abzug. 2,00% (47,6€) Skonto für eine Zahlung innerhalb von 14 Tagen.			

# Brainstorming

Wie könnten Umsetzungen im Unterricht aussehen?

ABWECHSLUNGS-  
REICHER  
UNTERRICHT

