

Kosten senken – Rendite steigern

Auswirkungen von Preisveränderungen

Angenommen, Sie finden in einem Unternehmen für das laufende Jahr folgende Umsatz-, Kosten- und Preissituation vor:

Verkaufspreis/Stück:	4,-- €
Verkaufte Menge:	1.250,000 Stk.
Variable Kosten/Stück:	2,40 €
Fixe Kosten/p.a.:	1.500.000,-- €

Es wird in der Geschäftsleitung aktuell über eine Preisveränderung nachgedacht! Sie sind aufgefordert, eine Empfehlung abzugeben, ob der Verkaufspreis um 10% angehoben oder um 10% gesenkt werden soll!

Was empfehlen Sie und welche Argumente stützen Ihre Vorgehensweise?

10% Preiserhöhung

10% Preisreduktion
