

Kosten senken – Rendite steigern

Preisbildungsverfahren

Was darf ein Produkt, eine Dienstleistung kosten? Welche Methode ist geeignet, den Verkaufspreis so zu kalkulieren, dass der Gewinn am höchsten ist? Welche der Vorgehensweisen präferieren Sie?

1. Kostenorientierte Preisbildung:

Herstellungskosten + Gewinnaufschlag = Verkaufspreis

2. Kundenorientierte Preisbildung:

Wahrgenommener Wert = Verkaufspreis

3. Wettbewerbsorientierte Preisbildung:

Konkurrenzpreis + / - Premiaufschlag/Discountabschlag = Verkaufspreis

4. Handelsorientierte Preisbildung:

Kalkulierter Einstandspreis + Handelsspanne = Verkaufspreis
