

Preispolitik für industrielle Dienstleistungen: Verfahren für Industriegüterhersteller zur Wahl und Umsetzung von preispolitischen Optionen

Bearbeitet von
E. Schenfisch

Erstauflage 2010. Taschenbuch. 74 S. Paperback
ISBN 978 3 8366 9380 6
Format (B x L): 19 x 27 cm
Gewicht: 160 g

[Wirtschaft > Fertigungsindustrie](#)

schnell und portofrei erhältlich bei


DIE FACHBUCHHANDLUNG

Die Online-Fachbuchhandlung beck-shop.de ist spezialisiert auf Fachbücher, insbesondere Recht, Steuern und Wirtschaft. Im Sortiment finden Sie alle Medien (Bücher, Zeitschriften, CDs, eBooks, etc.) aller Verlage. Ergänzt wird das Programm durch Services wie Neuerscheinungsdienst oder Zusammenstellungen von Büchern zu Sonderpreisen. Der Shop führt mehr als 8 Millionen Produkte.

Leseprobe

Textprobe:

Kapitel 3.3, Preispolitische Optionen für industrielle Dienstleistungen:

Bei Dienstleistungen hängt der Preisfindungsansatz von der Positionierung anhand der Problemkompetenz bzw. des Differenzierungspotentials ab. Das Dienstleistungsergebnis von problem- und prozessbegleitenden Dienstleistungen kann den Kauf eines Industrieguts zur Folge haben. Werden Industriegüter und Dienstleistungen aber als Leistungsbündel angeboten, dann können diese problem-, prozess- und produktbegleitenden Dienste auch ein Value Added Service des Industrieguts darstellen. VAS haben präferenzbildende Wirkung, sodass nutzenorientierte Preisfindung anzuwenden ist. Pure und Mixed Bundling Erkenntnisse sind in die Gesamtpreisgestaltung mit einzubeziehen.

Aufgrund des besonderen Vermarktungsprozesses auf Investitionsgütermärkten können Kunden rationale, d.h. nach objektiven Merkmalen, Kaufentscheidungen unterstellt werden. Der Zweck des Produkterwerbs besteht darin, dass sie durch die Kombination von Produktionsfaktoren und dem Absatz des Ergebnisses an deren Nachfrager Gewinn erzielen wollen. Der Nutzen von Dienstleistungen ist deshalb umso größer, je besser sie dem Kunden ermöglichen auf Preise, Absatzmenge und Kosten des Kombinationsergebnisses einzuwirken. Die Investitionsrechnung aus Sicht des Kunden kann daher als Ansatzpunkt der nutzenorientierten Preisbestimmung für industrielle Dienstleistungen gewählt werden.

Dienstleistungen haben die Eigenschaft, dass die implizierte Nutzenwirkung (z.B. Bedienfähigkeit, Funktionsfähigkeit) immateriell ist. Der Prozess (z.B. Logistik) selbst kann für den Kunden einen Nutzen darstellen oder dessen Wirkung (z.B. Anwenderschulung) sein. Deswegen müssen geeignete messbare Indikatoren gefunden werden, die direkt oder indirekt Einfluss auf Preise, Absatzmenge oder Kosten des Kunden haben. Aus Kundensicht kann zu mindestens auf die 'cost of ownership' zurückgegriffen werden, wenn die Bestimmung des Preis- und Absatzeffektes zu aufwendig wird.

Problematisch wird es auf Investitionsgütermärkten, wenn industrielle Dienstleistungen und Industriegüter parallel vermarktet werden. Die Verflechtung der Nutzenkomponenten sorgt nicht nur für Kunden für Intransparenz. Als Beispiel sei hier der hohe Nutzen von insbesondere produktbegleitenden Dienstleistungen (z.B. Reparatur) herangeführt, deren Bedürfnis erst durch Nutzenminderung (hier: Maschinenausfall) wirksam wird. In so einem Fall entstehen Verbundeffekte, die zu Schwierigkeiten im Hinblick auf die Preisgestaltung für Industriegüter und Dienstleistungen führen können. Der Preis des Industrieguts wird deshalb durch den Einsatz von produktbegleitenden Dienstleistungen relativiert. Der preispolitische Spielraum für produktbegleitende Dienstleistungen wird deshalb vom Preisniveau (Preispositionierung) des Industrieguts und dessen langfristiger Entwicklung (Skimming bzw. Penetration) bestimmt. Durch die Vielfalt solcher Dienstleistungen, die Industriegüterunternehmen anbieten (müssen), wird der Kosten-plus Ansatz begünstigt, insbesondere wenn durch die Kundenzufriedenheit Folgekäufe der Industriegüter angestrebt werden.

Kostenorientierte Preisbildung ist eine relativ einfache Methode. Die Nachteile der (Gemein-)Kostenschlüsselung und Fixkostendegression werden bei Dienstleistungsbetrieben relativiert, da Dienstleistungskosten grundsätzlich (Gemein-)Fixkostencharakter haben. 'Bei vielen Dienstleistungsbetrieben wird die zeitliche Inanspruchnahme der Dienstleistungskapazitäten durch den externen Faktor [...] als Verteilungsschlüssel gewählt.' Sie kann sich vor allem dann als eine effiziente Alternative erweisen, wenn der Nutzenbeitrag der Dienstleistung durchschnittlich ist oder die Komplexität der Nutzenmessung durch Verbundeffekte bzw. ein breites Produktprogramm hoch und deshalb die Nutzen/Aufwand Relation der Nutzenermittlung gering ist.

Die Kombination des Kosten-plus Ansatzes mit zeitlicher und räumlicher Preisdifferenzierung führt insbesondere bei Nebenleistungen oder produktbegleitenden Muss/Soll-Dienstleistungen und einer hohen Abhängigkeit zum Industriegut zum optimalen Nutzen/Aufwand Verhältnis der Preisfindung. Nebenleistungen haben keine präferenzbildende Wirkung und tragen nicht zur Differenzierung (obligatorische Basisanforderung) bei. Der Preis, falls einer berechnet wird, sollte daher in Höhe der Kosten und im Gesamtpreis (Pure-Bundling) enthalten sein.

Relevante preispolitischen Informationen der Wettbewerber sollten im Anschluss der Preisbestimmung zum endgültigen Preisabgleich herangezogen werden. Hier muss insbesondere das eigene Preis-Leistungsverhältnis bei homogenen bzw. substituierbaren Dienstleistungen dem Preis-Leistungsverhältnis der Wettbewerber gegenübergestellt werden. Werden Dienstleistungen als Pure-Bundling angeboten, so ist das gesamte Preis-Leistungsverhältnis (Industriegut inkl. Dienstleistungen) zu betrachten. Treten aber Verbundwirkungen zwischen Industriegut und Dienstleistung auf, dann macht eine Wettbewerbsorientierung bei der Preiskalkulation der Dienstleistung keinen Sinn.