

Valentin Kailing

Praktische Preis- und Konditionenpolitik

Sicher kalkulieren, flexibel steuern,
rentabel gestalten



Inhaltsverzeichnis

Preispolitik - ganz praktisch.	.5
1 Vom Listenpreis zum Nettopreis - Grundlagen	11
1.1 Preis und Konditionen	13
1.2 Rabatte	13
1.2.1 Prozentrabatt	14
1.2.2 Stückprämie	21
1.3 Boni	23
1.3.1 Bonusbasis	23
1.3.2 Bedingungen für Boni	25
1.3.3 Bonus und Geheimhaltung	28
1.3.4 Finanzierungseffekt des Bonus	29
1.3.5 Der Monatsbonus	30
1.3.6 Bonusrückstellungen beim Verkäufer	33
1.3.7 Bonuserwartungen beim Käufer	34
1.4 Warenbeistellungen	35
1.4.1 Rabattäquivalent von Beistellungen	35
1.4.2 Abwicklungsprobleme von Beistellungen	38
1.5 Absolutbeträge	41
2 Vom Listenpreis zum Nettopreis - Sonderprobleme	43
2.1 Das Spiel mit drei Partnern bei Einkaufsgemeinschaften	43
2.2 Die spezielle Abwicklung von Werbeboni	46
2.3 Zahlungskonditionen	47
2.3.1 Der Skonto: Zahlungs- oder Preiskondition	49
2.3.2 Der Streit über die Skontobasis	51
2.3.3 Der Nettofälligkeitstermin	53
2.3.4 Die Wechselzahlung	54
2.3.5 Warenkredithilfen	54
2.3.6 Zahlungskonditionen im Dauerstreit zwischen Verkauf und Finanz	56
2.4 Lieferkonditionen	57
2.5 Das Gesetz steigender Rabatte und Boni	59

2.6	Das Gesetz zunehmender Zersplitterung von Konditionen.....	61
2.7	Von Mondpreisen und großen Sprüngen.....	62
2.8	Listenpreiserhöhung und Preisausgleich.....	67
2.8.1	Der Listenpreis als beliebtes Instrument der Preispolitik.....	67
2.8.2	Listenpreisänderung und Preisveränderung beim Einzelkunden..	73
2.8.3	Preisveränderungen bei Einkaufsgemeinschaften.....	76
2.9	Vom Nettogeschäft zur zweiten Preisliste.....	80
2.10	Die große Niveauabsenkung.....	83
2.11	Warenrückgaben und Wandelungen.....	90
3	Preis und Rentabilität.....	99
3.1	Grundlagen.....	99
3.2	Vollkostenrechnung oder Teilkostenrechnung.....	104
3.2.1	Mängel der Vollkostenrechnung.....	104
3.2.2	Stufenweise Deckungsbeitragsrechnung.....	108
3.2.3	Die Deckungsbeitragsrechnung: Das süße Gift des Verkäufers.....	112
3.2.4	Sonderprobleme der Einzelkosten der Produkte.....	122
3.2.4.1	Eigenproduktion - Handelswaren.....	122
3.2.4.2	Verbrauchsfolgen.....	124
3.2.4.3	Stille Reserven in der Deckungsbeitragsrechnung . . .	127
3.2.5	Die Darstellung von Erlös, Erlösschmälerungen und Deckungsbeiträgen in der Ergebnisrechnung.....	132
3.3	Ergebnisrechnung und Gewinn- und Verlustrechnung (GuV).....	138
3.4	Kalkulation.....	140
4	Preis und Volumen.....	149
4.1	Die Preis-Absatz-Funktion.....	149
4.2	Preis, Deckungsbeitrag und Volumen.....	152
4.3	Preis und Volumen bei Veränderungen des Preisniveaus.....	159
5	Durchschnittspreise und Mix.....	165
5.1	Preis und Mix.....	166
5.2	Die Darstellung von Durchschnittspreisen.....	167
5.3	Die Gesamtkondition von Kunden.....	170

6	Preisvergleich und Preisstrukturen	175
6.1	Der Preisvergleich mit Wettbewerbern.....	175
6.1.1	Die Definition von Artikeln und Wettbewerbern.....	175
6.1.2	Das Finden vergleichbarer Preise.....	177
6.1.3	Die Eingabe und Aufbereitung der Daten.....	178
6.2	Preisstrukturen im eigenen Produktprogramm.....	186
6.3	Preisstrukturen zwischen Fabrikaten.....	187
7	Die Preiskompetenz des Verkäufers.....	189
8	Vom Kampf mit Preisen und Konditionen in der Datenverarbeitung.....	191
8.1	Der Zeitpunkt der Preisfindung.....	192
8.2	Produkt- und Kundenhierarchie als Basis der Preisfindung.....	193
8.3	Die zeitliche Gültigkeit von Konditionen.....	195
8.4	Konditionsarten und Kalkulationsschema.....	196
8.5	Die gültige Preisliste.....	197
8.6	Prozentrabatte und Stückprämien.....	198
8.7	Bonusrückstellungen und Gutschriften.....	200
8.8	Kontrolle der Preisfindung.....	202
8.9	Zahlungskonditionen.....	203
9	Zum Schluss.....	205
	Literaturverzeichnis.....	207
	Sachwortverzeichnis.....	209
	Über den Autor.....	211