

Christian Homburg
Dirk Totzek

Preismanagement auf Business-to-Business- Märkten

Preisstrategie – Preisbestimmung –
Preisdurchsetzung



Inhaltsverzeichnis

Vorwort.....	5
Abkürzungsverzeichnis.....	9

Erster Teil: Grundlagen

1. <i>Christian Homburg und Dirk Totzek</i> Preismanagement auf B2B-Märkten: Zentrale Entscheidungsfelder und Erfolgsfaktoren	13
---	----

Zweiter Teil: Zentrale Entscheidungsfelder

2. <i>Ove Jensen und Michael Henrich</i> Grundlegende preisstrategische Optionen auf B2B-Märkten	73
3. <i>Klaus Miller und Harley Krohmer</i> Ausgewählte Entscheidungsfelder des Preismanagements auf B2B-Märkten	105
4. <i>Mario Rese</i> Grundlegende Arten der Preisfindung auf B2B-Märkten	127
5. <i>Martin Klarmann, Klaus Miller und Reto Hofstetter</i> Methoden der Preisfindung auf B2B-Märkten	153
6. <i>Sandra Hake und Manfred Krafft</i> Delegation von Preissetzungskompetenz an den Verkaufsaußendienst.....	181
7. <i>Markus Voeth und Uta Herbst</i> Preisverhandlungen.....	205
8. <i>Martin Artz und Mark Schröder</i> Durchsetzung von Zielpreisen in dezentralen Landesgesellschaften über Transferpreise	237

Dritter Teil: Erfahrungen aus ausgewählten Branchen

9. <i>Rolf Kunold und Daniel Antolin</i> Systematisches Preismanagement im Maschinenbau	265
10. <i>Mark Schröder</i> Systematisches, wertorientiertes Ersatzteil-Pricing	283
11. <i>Sven Kühlbörn und Alexander Lüring</i> Pricing Excellence in der chemischen Industrie.....	317
12. <i>Alexander Rupp und Michael Scholl</i> Allzweckwaffe Conjoint? Limitationen und alternative Methoden zur Preisbestimmung im Pharmamarkt.....	335
13. <i>Thomas Lüers</i> Pricing für Commodities auf dem Energiemarkt	359
14. <i>Peter Klenk, Peter F. Potthoff und Anne Göpfert</i> Ganzheitliches Preismanagement auf B2B-Märkten: Aktuelle Trends und Lösungen am Beispiel des Firmenkundengeschäfts von Banken...	375
15. <i>Matthias Staritz, Martin Klarmann und Tobias Schäfer</i> Software-Pricing.....	389
Stichwortverzeichnis	421