

Lernzettel

Preispolitik: Preisstrategien, Preisbildung und Preiselastizität

Universität: Technische Universität Berlin
Kurs/Modul: Marketing und Produktionsmanagement
Erstellungsdatum: September 6, 2025



Zielorientierte Lerninhalte, kostenlos!
Entdecke zugeschnittene Materialien für deine Kurse:

<https://study.AllWeCanLearn.com>

Marketing und Produktionsmanagement

Lernzettel: Preispolitik: Preisstrategien, Preisbildung und Preiselastizität**(1) Preisstrategien.**

- Kostenorientierte Preisstrategien: Kosten-plus-Preisbildung, Deckungsbeitrag-orientierte Kalkulation.
- Wettbewerbsorientierte Preisstrategien: Orientierung an Marktpreisen, Preisbildungen im Benchmarking-Verfahren.
- Wertorientierte Preisstrategien: Preis festlegen nach dem wahrgenommenen Kundennutzen, Zahlungsbereitschaft der Zielsegmente.

(2) Preisbildung. Die Preisbildung umfasst die Festlegung des Preises unter Berücksichtigung von Kosten, Wettbewerb und Nachfrage. Wichtige Konzepte:

- Break-even-Preis bzw. Break-even-Menge:

$$q_b = \frac{FC}{p - v_c},$$

wobei FC die Fixkosten, p der Preis pro Stück und v_c die variablen Kosten pro Einheit sind.

- Preispolitische Instrumente:
 - Skimming-Strategie (Abschöpfungsstrategie) – hoher Anfangspreis mit späterer Senkung.
 - Penetrationsstrategie – niedriger Startpreis zur schnellen Marktdurchdringung.
 - Preisbündelung (Bundling) – Kombination mehrerer Produkte zu einem Gesamtpreis.
 - Psychologische Preisgestaltung (z. B. 9,99 €) und Segmentierungspreise.
 - Dynamische Preisgestaltung – Anpassung der Preise an Marktdaten in Echtzeit.

(3) Preiselastizität der Nachfrage. Die Preiselastizität der Nachfrage misst die Empfindlichkeit der nachgefragten Menge gegenüber Preisänderungen.

$$E_d = \frac{dQ}{dP} \cdot \frac{P}{Q},$$

bzw. für kleine Änderungen

$$E_d \approx \frac{\Delta Q/Q}{\Delta P/P}.$$

Interpretation:

- $|E_d| > 1 \Rightarrow$ elastische Nachfrage (Nachfragemenge reagiert stark auf Preisänderungen).
- $|E_d| = 1 \Rightarrow$ einheitselastisch.
- $|E_d| < 1 \Rightarrow$ unelastische Nachfrage (geringe Mengensensitivität).

Beispiele:

- Beispiel 1: Preis erhöht sich von 100 € auf 105 € ($\Delta P/P = 0,05$). Nachfragemenge sinkt von 200 Einheiten auf 190 ($\Delta Q/Q = -0,05$).

$$E_d \approx \frac{-0,05}{0,05} = -1,0 \quad (\text{einheitselastisch}).$$

- Beispiel 2: Preis steigt um 5% ($\Delta P/P = 0,05$) und Menge sinkt um 12% ($\Delta Q/Q = -0,12$).

$$E_d \approx \frac{-0,12}{0,05} = -2,4 \quad (\text{elastisch}).$$

(4) Praxisbeispiele und Kalkulationshinweise.

- Bei hochpreisigen Premiumprodukten kommt häufig eine wertorientierte Preisstrategie zum Einsatz.
- Für Massenprodukte in stark umkämpften Märkten eignen sich oft Penetration oder Preisdifferenzierung nach Segmenten.
- Die Elastizität sollte regelmäßig geschätzt werden, um Preisänderungen wirtschaftlich zu planen.