

Für ein Steuerberatungsbüro muss die bisherige EDV- und TK-Anlage erneuert werden. Sie werden damit beauftragt, dieses Projekt durchzuführen. Bei der Entscheidung welcher Angebotspreis Sie von dem Steuerberatungsbüro verlangen können, spielen verschiedene Faktoren eine Rolle.

1. Die entstehenden Kosten
2. Die Konkurrenzsituation
3. Die Nachfrage der möglichen Kunden

Kostenorientiert Preissetzung:

Es wurden Selbstkosten in Höhe von 20.226,93 € für den Projektauftrag ermittelt.

Außerdem sind für die Ermittlung des Angebotspreises noch nachfolgende Angaben zu berücksichtigen.

Gewinnzuschlag: 10 %

Kundenskonto: 2 %

Kundenrabatt: 5 %

Konkurrenzorientierte Preisfestsetzung:

Bei der Preisermittlung wird die Konkurrenz hinsichtlich des Preises analysiert, aber auch andere wichtige Kriterien.

Es gibt derzeit zwei wesentliche Konkurrenzunternehmen auf dem regionalen Markt, die folgende Preise für ähnliche Projekte gefordert hatten.

	Com Tec KG			flexmace. K.			Flemax e. K.		
Angebotspreis netto	27.731,09 €						21.848,74 €		

Ein Marktforschungsinstitut führte eine Stärken- und Schwächen-Analyse durch.

	Com Tec KG			flexmace. K.			Giga-Connect GmbH		
Punkte	1	2	3	1	2	3	1	2	3
Image (Bekanntheitsgrad)			x		x		x		
Zufriedenheit Wartung / Hotline	x					x		x	
Auftragsabwicklung	x				x				x
Qualität		x				x			x

(je mehr Punkte erreicht werden, desto besser für das jeweilige Unternehmen)

Nachfrageorientierte Preisfestsetzung:

Das Marktforschungsinstitut prognostizierte, dass zukünftig viele Steuerberatungsbüros und Auswahlkriterien aber auch Arztpraxen in der Region ihr veraltetes Netzwerk auf den neuesten Stand der Technik bringen wollen. Es ist also damit zu rechnen, dass sich Nachfolgeaufträge ergeben könnten.

- 1 Kalkulieren sie den Angebotspreis für den Auftrag auf Grundlage der geplanten Kosten. Verwenden Sie dazu die Datei „Vorlage“ und das Tabellenblatt „Kostenkalkulation“. Es sind kopierfähige Formeln zu verwenden.
- 2 Entscheiden Sie, welcher Preis aufgrund der Konkurrenzsituation bestimmt werden soll. Führen Sie dazu eine Entscheidungswerttabelle durch (vgl. Tabellenblatt „Analyse Konkurrenz“)
 - 2.1 Ermitteln Sie dazu den Durchschnittspreis der drei Unternehmen.
 - 2.2 Berechnen sie die Gesamtpunktzahl der einzelnen Unternehmen aus der Stärken- und Schwächen-Analyse und bestimmen Sie anschließend den jeweiligen Rang (Rang 1 = bestes Ergebnis)
- 2.3 Bestimmen sie einen möglichen konkurrenzorientierten Verkaufspreis anhand der Stärken- und Schwächen-Analyse und dem durchschnittlichen Marktpreis. Begründen Sie Ihre Entscheidung.