

Preis- und Konditionenpolitik (Kontrahierungspolitik)

Grundsätzliches

Jeder Unternehmer ist - sofern keine staatlichen Vorschriften bestehen - in seiner Preisgestaltung **frei!**

Bei der Preisfestlegung müssen jedoch bestimmte Kriterien berücksichtigt werden:

- Art und Qualität des Produkts (z.B. Produktinnovation)
- Preisvorstellungen und Kaufkraft der Nachfrager
- Preise der Konkurrenzprodukte (evtl. Marktpreis)
- Einzukalkulierende Rabatte, Skonti, Transportkosten ...
- Selbstkosten bzw. variable Kosten als Preisuntergrenze

Definition:

Kontrahierungspolitik

= alle Entscheidungen eines Unternehmens, die auf den Preis Einfluss nehmen, um den Absatz zu fördern.

- **Höhe des Verkaufspreises**
- **Rabatte**
(Mengen-, Treue-, Saison-, Einführungs-, Personal-, Wiederverkäuferabbatt, Bonus ...)
- **Lieferungsbedingungen**
(Transportkosten, Versicherung, Mindermengenzuschläge ...)
- **Zahlungsbedingungen**
(Vorauszahlung, Barzahlung, Lieferantenkredit evtl. mit Skonto, Ratenzahlung ...)