

Die Deckungsbeitragsrechnung

Annahme von Aufträgen zu Sonderbedingungen (Zusatzaufträge)

Zusatzauftrag:

- Ein Zusatzauftrag kann nur dann angenommen werden, wenn freie Kapazitäten vorhanden sind.
- Ein Unternehmer kann den Betriebsgewinn durch die Annahme von Zusatzaufträgen erhöhen, wenn die Erlöse aus dem Zusatzauftrag höher sind als die variablen Kosten des Zusatzauftrages.

Preisgestaltung als Instrument des Marketing

Preisfindungsverfahren

- Marktpreise aufgrund von **Kundenbedürfnissen** festlegen

Vorteil:

höhere Preise für besondere Angebote
größere Freiheit in der Preisgestaltung

Nachteil:

Abhängigkeit von Kunden und Trends
Marktpreise sind vielfach schwierig zu ermitteln

- Preis aufgrund von **Konkurrenzvergleichen** festlegen

Vorteil:

wenig Risiko mit einem Preis falsch zu liegen
„Kämpfpreise“ ziehen eventuell mehr Kunden an

Nachteil:

Keine Freiheit in der Preisgestaltung
kein Einberzug der eigenen Kostensituation möglich

- Preis aufgrund von **eigenen Kosten** festlegen

Vorteil:

Eigene Kosten sind gedeckt.
Die Selbstkostenkalkulation muss sehr sorgfältig durchgeführt werden.

Nachteil:

Beschäftigung mit der Buchhaltung statt mit dem Marketing
Bei zu hohen Preisen bleiben die Kunden weg.