

# Inhaltsverzeichnis

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

## Erster Teil: Grundlagen

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

## Zweiter Teil: Zentrale Entscheidungsfelder

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