

Alexander Fetzer

Die Abschaffung des Rabattgesetzes und der Zugabeverordnung und ihre Wirkung auf die Preiskalkulation

Diplomarbeit

BEI GRIN MACHT SICH IHR WISSEN BEZAHLT



- Wir veröffentlichen Ihre Hausarbeit, Bachelor- und Masterarbeit
- Ihr eigenes eBook und Buch - weltweit in allen wichtigen Shops
- Verdienen Sie an jedem Verkauf

Jetzt bei www.GRIN.com hochladen
und kostenlos publizieren



Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek:

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek: Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de/> abrufbar.

Dieses Werk sowie alle darin enthaltenen einzelnen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsschutz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlanges. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen, Auswertungen durch Datenbanken und für die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronische Systeme. Alle Rechte, auch die des auszugsweisen Nachdrucks, der fotomechanischen Wiedergabe (einschließlich Mikrokopie) sowie der Auswertung durch Datenbanken oder ähnliche Einrichtungen, vorbehalten.

Copyright © 2002 Examicus Verlag
ISBN: 9783869438863

Alexander Fetzer

Die Abschaffung des Rabattgesetzes und der Zugabe- verordnung und ihre Wirkung auf die Preiskalkulation

Examicus - Verlag für akademische Texte

Der Examicus Verlag mit Sitz in München hat sich auf die Veröffentlichung akademischer Texte spezialisiert.

Die Verlagswebseite www.examicus.de ist für Studenten, Hochschullehrer und andere Akademiker die ideale Plattform, ihre Fachtexte, Studienarbeiten, Abschlussarbeiten oder Dissertationen einem breiten Publikum zu präsentieren.

**Die Abschaffung des Rabattgesetzes und der
Zugabeverordnung und ihre Wirkung auf die
Preiskalkulation**

Freie wissenschaftliche Arbeit
für die
Diplomprüfung für Kaufleute
an der
Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät
der
Eberhard – Karls – Universität
T ü b i n g e n

Eingereicht von:
Alexander Fetzer
Ludwigsburg

Abgabetermin:
17.Mai.2002

Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis	III
1. Einleitung	1
1.1. Relevanz des Themas	1
1.2. Ziel und Aufbau der Arbeit	4
2. Spieltheoretischer Hintergrund	6
2.1. Grundlagen und Definitionen.....	6
2.1.1. <i>Verhandlung und Spiel</i>	6
2.1.2. <i>Kooperative Spiele</i>	6
2.1.3. <i>Strategien</i>	7
2.2. Nutzenregion bei Kooperation	7
2.2.1. <i>Modellierung</i>	7
2.2.2. <i>Verhandlungsmenge</i>	9
2.3. Verhandlungslösung nach Nash	11
2.3.1. <i>Problemdefinition und Annahmen</i>	11
2.3.2. <i>Axiome</i>	11
2.3.3. <i>Lösung</i>	12
2.4. Spiel „Dividing the Dollar“	18
3. Analyse.....	23
3.1. Konzeption der Ausgangssituation	23
3.2. Zielfunktion ohne Preisverhandlungen	24
3.2.1. <i>Deckungsbeitrag</i>	24
3.2.2. <i>Optimaler Preis</i>	25
3.2.3. <i>Maximaler Deckungsbeitrag</i>	25
3.3. Implikation von Preisverhandlungen	25
3.3.1. <i>Kundentypen und Verhandlungsmacht</i>	25
3.3.2. <i>Strategien</i>	26
3.3.3. <i>Preisaufteilung</i>	27
3.3.4. <i>Preiserwartungswert</i>	28
3.3.5. <i>Gemischte Preis-Absatz-Funktion</i>	28
3.4. Zielfunktion mit Preisverhandlungen.....	31
3.4.1. <i>Preis</i>	31
3.4.1.1. <i>Optimaler Preis</i>	31
3.4.1.2. <i>Komparative Darstellung</i>	32
3.4.2. <i>Entwicklung des Deckungsbeitrag</i>	34
3.4.3. <i>BAYESianisches Gleichgewicht</i>	38
3.5. Szenariovergleich.....	39
3.5.1. <i>Verhandlungsmacht</i>	39

3.5.2. Preis	39
3.5.2.1. Steigende Preise.....	41
3.5.2.2. Stagnierende Preise.....	42
3.5.2.3. Sinkende Preise	42
3.5.3. Deckungsbeitrag.....	45
4. Fallstudie	47
4.1. Kundenverhalten	47
4.2. Szenario vor der Gesetzesänderung.....	48
4.3. Szenario nach der Gesetzesänderung	50
5. Schlussbetrachtung	53
5.1. Ergebnisse.....	53
5.2. Handlungsalternativen.....	54
5.3. Ausblick	54
Quellenverzeichnis	56
Anhang	57