

Abstract

Titel: Analyse der Anforderungen und Entwicklung von Lösungen für erfolgreiche Preis- und Konditionensysteme, dargestellt am Beispiel der Ernst Sutter AG

Kurzzusammenfassung:

Ein Unternehmen lässt sich mit falschen Preisen schneller ruinieren als mit falschen Kosten. Deshalb gewinnen Preis- und Konditionensysteme immer mehr an Bedeutung. Vielfach sind sie jedoch historisch gewachsen und nur schwer nachvollziehbar, was bei deren Anwendung zu grossen Herausforderungen in der Praxis führen kann. Zudem besteht bis anhin noch keine fundierte Grundlage für Preis- und Konditionensysteme im Fleischmarkt. Basierend auf diesen Herausforderungen analysierte der Autor die Anforderungen an ein geeignetes Preis- und Konditionensystem und entwickelte aus den Erkenntnissen einen möglichen Lösungsansatz für ein erfolgreiches Preis- und Konditionensystem im Fleischmarkt am Beispiel der Ernst Sutter AG.

Verfasser/in: Fabian Ritter
Herausgeber/in: Herr Dr. Pius Küng
Veröffentlichung (Jahr): 06.07.2018
Zitation: Fabian Ritter, 2018, Analyse der Anforderungen und Entwicklung von Lösungen für erfolgreiche Preis- und Konditionensysteme, dargestellt am Beispiel der Ernst Sutter AG. FHS St.Gallen – Hochschule für Angewandte Wissenschaften: Masterarbeit MSc. in Business Administration
Schlagworte: Preis- und Konditionensystem, Analyse, Anforderungen, Detailhandel, Praxis

Ausgangslage

Ein Unternehmen lässt sich mit falschen Preisen schneller ruinieren als mit falschen Kosten. Deshalb gewinnen die Preis- und Konditionensysteme immer mehr an Bedeutung. Gemäss Literatur weisen jedoch vermehrt Autoren auf deren Undurchsichtigkeit, resultierend aus dem historischen Wachstum hin. Dieser Undurchsichtigkeit in der Preis- und Konditionsgestaltung ging der Autor im Rahmen dieser Master Thesis nach.

Ziel

Ziel dieser Master Thesis war es, die Anforderungen sowie mögliche Lösungsansätze für ein Preis- und Konditionensystem im Fleischmarkt mit dem Schwerpunkt Detailhandel zu formulieren. Für die vorliegende MATH wurde die nachfolgende forschungsleitende Fragestellung abgeleitet:

Was sind die abgeleiteten Anforderungen und möglichen Lösungsansätze an ein klassisches Preis- und Konditionensystem im Detailhandel, angewandt am Fleischmarkt?

Vorgehen

Der Autor hat zur Zielerreichung das folgende Vorgehen gewählt:

1. **Sekundärforschung** zur Erarbeitung der theoretischen Grundlagen inklusive der Darstellung der zentralen Bestandteile eines Preis- und Konditionensystems in der Literatur.
2. **Primärforschung** mittels Experteninterviews zur Erläuterung der zentralen Bestandteile eines Preis- und Konditionensystems in der Praxis.
3. Verstärkte **Betrachtung** der für den **Fleischmarkt** relevanten Komponenten im Preis- und Konditionensystem.
4. **Aufzeigen der Unterschiede und Gemeinsamkeiten** zwischen den Preis- und Konditionensystemen aus der Theorie und der Praxis.
5. **Handlungsempfehlung** durch die Darstellung eines Ansatzes für ein Preis- und Konditionensystem im Fleischmarkt.

Erkenntnisse

Für die Fleischbranche ist die Sortimentsgestaltung des Handels von grosser Bedeutung. Deshalb ist der neu erstellte Sortimentsgestaltungsrabatt von hoher Relevanz. Dieser setzt sich aus dem Verhältnis von Wertschöpfungsartikeln zu den total gelisteten Fleischwaren des Herstellers und aus dem Verhältnis der gelisteten Fleischwaren des Herstellers im Verhältnis zu den total gelisteten Fleischwaren des Händlers zusammen. Ein weiterer Rabatt mit Bedeutung ist der Volatilitätsrabatt. Es ist zentral, ob der Hersteller die Rohmaterialpreisschwankungen an den Händler weitergeben darf oder nicht. Zudem ist der Rabatt auf der Aktionsquote vom Vorjahr zentral, da die Hersteller oftmals einen Teil der aktionsbedingten Kosten der Händler tragen müssen.