

# Notizen

27. Januar 2020

## Marketing und Produktpolitik

### 1. Grundlagen Preispolitik

#### 1.1 Welche Aufgabe hat die Preispolitik?

Festlegen von Preisen im Sinne eines möglichst hohen Gesamtgewinns.

#### 1.2 Erklären sie folgenden Formen der Preisbildung:

##### 1.2.1 Kostenorientierte Preisbildung

Festlegen des Preises anhand der Kosten. Der Preis ergibt sich so aus Herstellungspreis+gewollter Gewinn.

##### 1.2.2 Nachfrageorientierte Preisbildung

Anpassen des Preises an den Preis den der Kunde bereit ist zu zahlen.

##### 1.2.3 Konkurrenzorientierte Preisbildung

Orientieren an dem marktüblichen Preis.

#### 1.3 Was versteht man unter den folgenden Preisstrategien:

##### 1.3.1 Hochpreispolitik

Verkaufen von höherwertigen Produkten zu hohem Preis

##### 1.3.2 Niedrigpreispolitik

Verkauf von Ware welche Minimalanforderung erfüllt zu niedrigen Preisen

### **1.3.3 Marktaberschöpfungspolitik**

Hoher Einführungspreis um Early Adopters die Bereit sind mehr zu bezahlen mitzunehmen

### **1.3.4 Marktdurchdringungspolitik**

Niedriger Einführungspreis um hohen Marktanteil zu erzielen

### **1.3.5 Psychologische Preisfestsetzung**

### **1.3.6 Mischkalkulation**

Hinnahme von Verlust bei einem Produkt um mehr von Produkt eines anderen Produktes zu machen und so insgesamt immer noch Gewinn zu machen

### **1.3.7 Preisdifferenzierung**

## **2. Preisdifferenzierung**

### **2.2.1**

## **Englisch**

### **S. 66 Aufgabe 6**

The content of the world wide web is only human readable at this time. The Development of a web 3.0 is based on the idea to sort data in a semantic net which made the data more machine readable. Information about people, places and other things would be netted together by computers, what would ease of the search for informations. With this, the computer would be able to calculate the answer for a question in relation of the budget, likings and positioning of the user. To realize this idea there are many problems which needed to be solved.

### **S. 67 Aufgabe 1**

Wlan ist heutzutage beliebt . . . .

### **S. 69 Nr. 3**

complaining	replying to a complaint
This is very inconvenient for us, because we need the goods urgently We will keep the damaged goods until we hear from you Some Items were badly damaged	We are sorry for the inconvenience this has caused. Please return the the damaged goods at our expense. We can assure you that this will not happen again.
We regret to inform you, that the order has not arrived yet Could you please look into this problem immediately Please send us replacements as soon as possible.	We think the damage may have occurred in transit. We are experiencing difficulties with our own logistics software Please accept our apologies  The reason for the mistake is, that we are extremely busy at this time of the year We hope that this proposal will find your approval We believe the problem is down to human error

## Rechnungswesen und Controlling

### Mehrwertsteuer (UStG)

- Verkauf von Waren/Dienstleistungen im Inland (Export: Keine USt)
- Umsatzsteuersätze:
  - 0% bezogen auf Netto-Warenwert (ust-frei)
    - \* Arbeitsentgelt
    - \* Miete Privatwohnung
  - 7% bezogen auf Netto-Warenwert (ermäßigt)
    - \* Lebensmittel
    - \* Fahrkarten
    - \* Hygieneartikel
    - \* Begrenzt Druckerzeugnisse (z.B. Tageszeitung, Bücher)
  - 19% bezogen auf Netto-Warenwert (Regelsteuersatz)
- Brutto: Warenwert+Steuer ggü. Endverbraucher auszuweisen
- Netto: Warenwert ohne Steuer ggü. b2b

Zusatzaufgabe: 2v3 gegeben: Steuer, Netto, Brutto

### **Merksätze**

1. Beim Einkauf zahlen wir Vorsteuer. Die gezahlte Vorsteuer stellt eine Forderung ggü. dem Finanzamt dar und aus dem Aktiv-Konto "Vorsteuer" im Soll gebucht.
2. Beim Verkauf erhalten wir Umsatzsteuer. Die erhaltene Steuerzahlung stellt eine Verbindlichkeit beim Finanzamt dar und auf dem Passiv-Konto "Umsatzsteuer" im Haben gebucht.