

Themenschwerpunkt 2:

# Bundling in der wettbewerbspolitischen Praxis und aus der Unternehmensperspektive

---

DIW Berlin, 11. April 2008

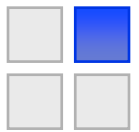


**Dipl. oec. Isabel Tobies**

Universität Hohenheim



Institut für Betriebswirtschaftslehre  
Lehrstuhl für Marketing



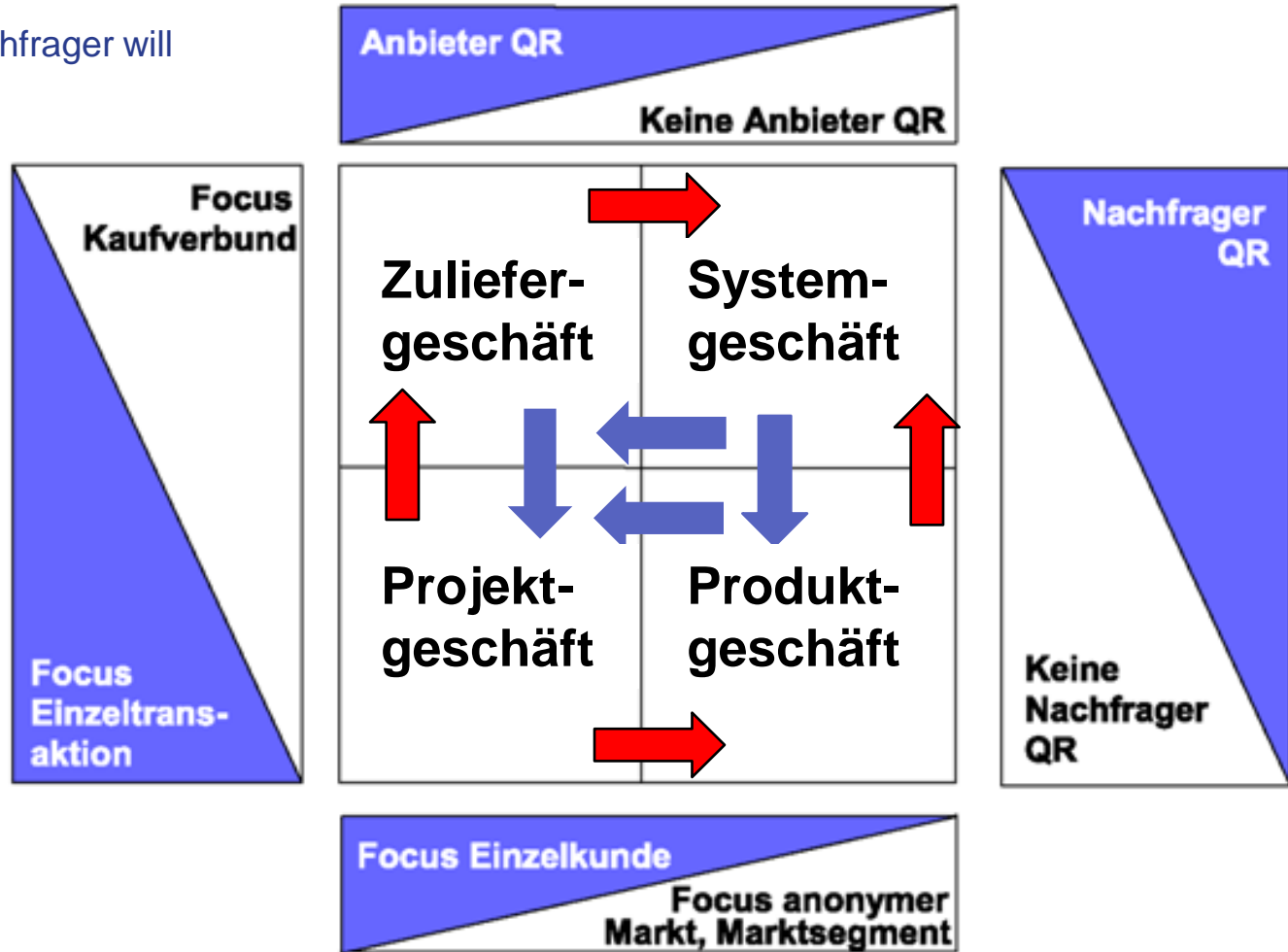
- Bedeutung von Systemgeschäften
- Vermarktungsherausforderungen im Systemgeschäft
- Empirische Befunde

  Bedeutung von Systemgeschäften

  Geschäftstypenansatz – gewünschte Entwicklungsrichtungen

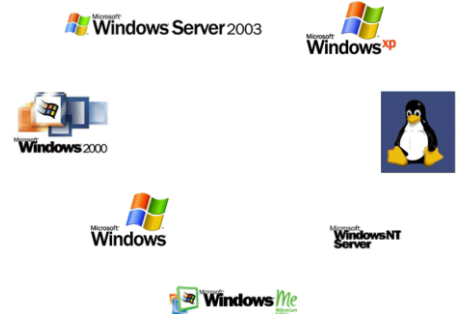
 was der Anbieter will

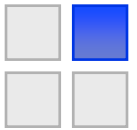
 was der Nachfrager will



Bedeutung von Systemgeschäften

Das Systemgeschäft – von der Lackieranlage bis zur Barbie

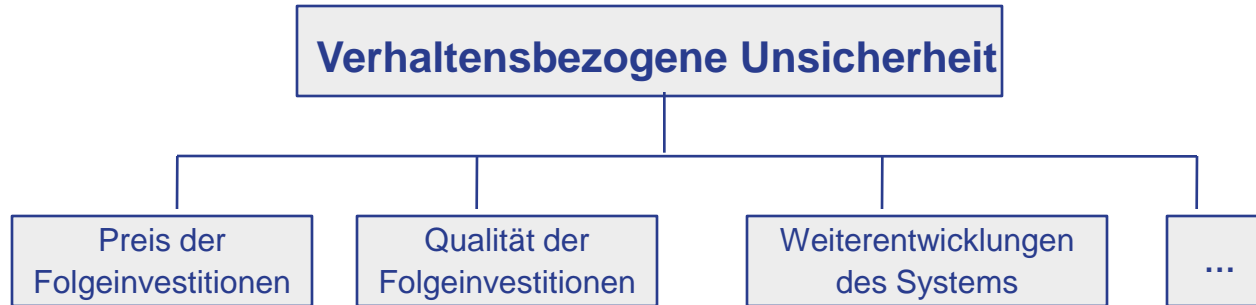


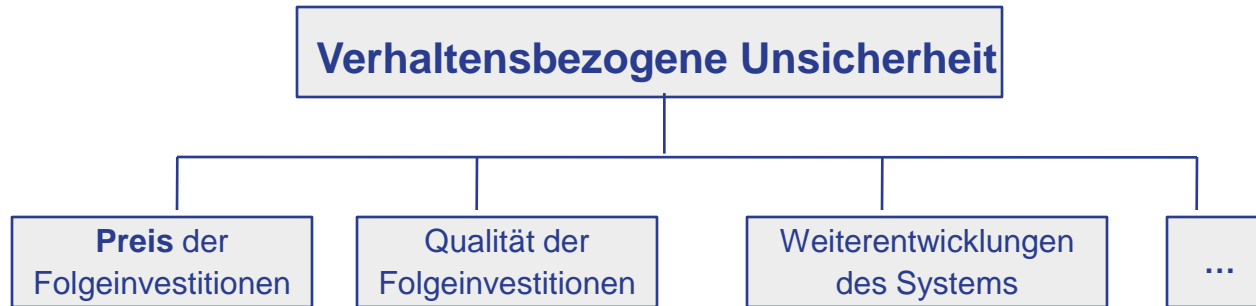


 Bedeutung von Systemgeschäften



 Vermarktungsherausforderungen im Systemgeschäft



 Empirische Befunde





- Von der Preispolitik geht aufgrund der Wirkungsstärke und der Wirkungsgeschwindigkeit starkes „**Bedrohungspotenzial**“ aus.
- Einer fundierten **Preissetzung** kommt zur erfolgreichen Vermarktung der Systeme eine hohe Bedeutung zu.

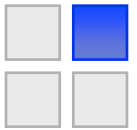
-  Zielgröße der Preisfindung muss die **Akzeptanz** von Preismodellen sein, denn ob die gewünschte Absatzwirkung eines Systems eintritt, hängt im Wesentlichen davon ab, wie das betreffende Preismodell beurteilt wird.
-  Preismodelle werden von Nachfragern nur dann akzeptiert, wenn die Preissetzung gemäß ihren **Präferenzen** erfolgt.

-  Zielgröße der Preisfindung muss die **Akzeptanz** von Preismodellen sein, denn ob die gewünschte Absatzwirkung eines Systems eintritt, hängt im Wesentlichen davon ab, wie das betreffende Preismodell beurteilt wird.
  
-  Preismodelle werden von Nachfragern nur dann akzeptiert, wenn die Preissetzung gemäß ihren **Präferenzen** erfolgt.

1. Aus welchen Komponenten können Preismodelle im Systemgeschäft bestehen?
2. Welche Präferenzen haben Nachfrager hinsichtlich der Preiskomponenten?

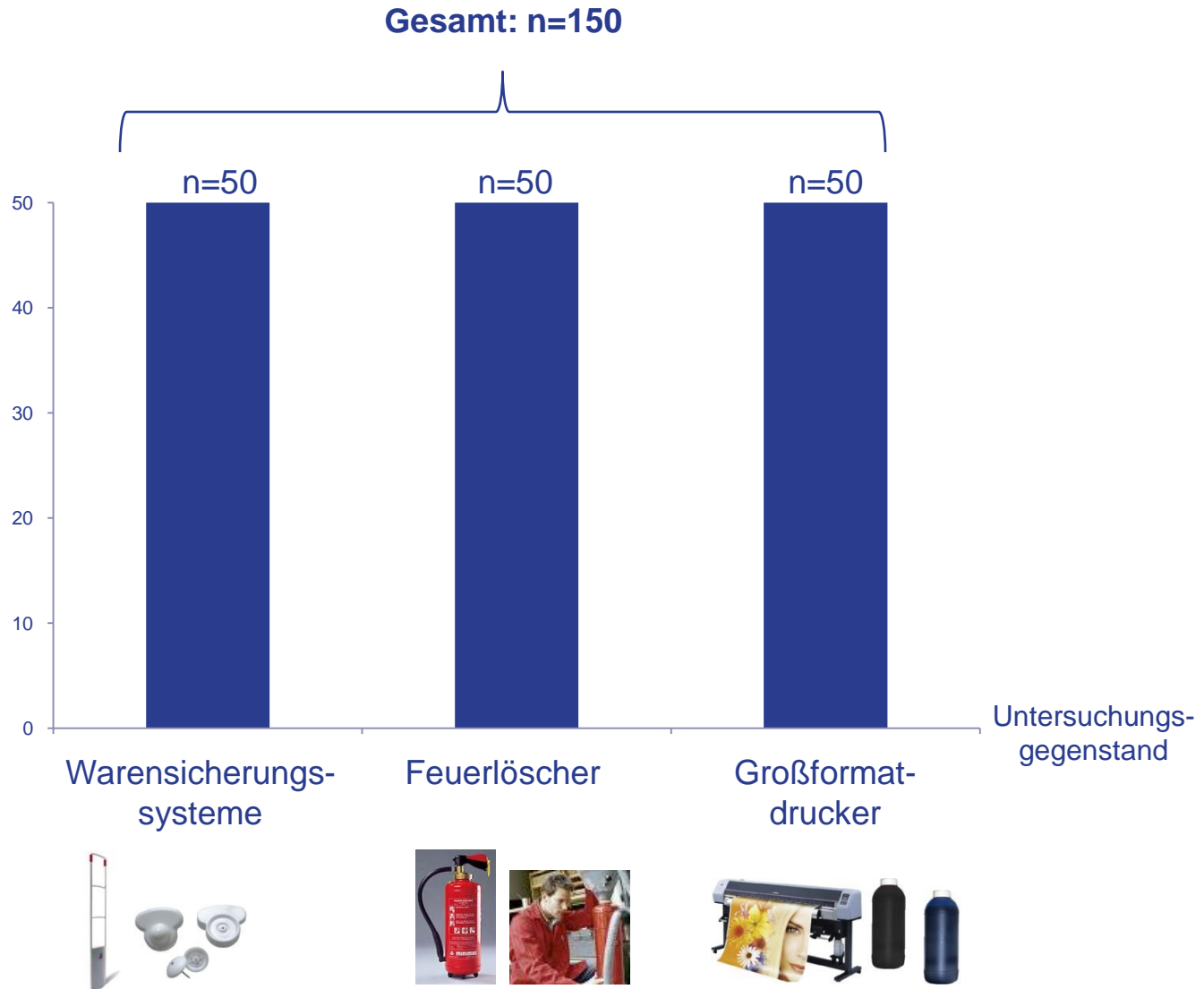
		Objektbezug des Preisstrukturelements	
		Einstiegsinvestition	Folgeinvestition
Art des Preisstrukturelements	direkt	Preis Einstiegsinvestition	Preis Folgeinvestition(en)
	indirekt	Bspw: Garantien, Schulungen, Leasing	Bspw: Vorhandensein von Drittanbietern, vertragliche Bindung an Anbieter

Indirekten Preiselementen wird im Systemgeschäft eine besonders hohe Bedeutung zugesprochen, da sie die Bindung (in Form von Wechselkosten) und damit Unsicherheit der Nachfrager reduzieren können.



- Bedeutung von Systemgeschäften
- Vermarktungsherausforderungen im Systemgeschäft
- Empirische Befunde





 Empirische Befunde

 Mittlere Bedeutungsgewichte der Preiselemente

		Objektbezug des Preisstrukturelements	
		Einstiegsinvestition	Folgeinvestition
Art des Preisstrukturelements	direkt	27,14%	19,52%
	indirekt	10,11%	4,85%

  Empirische Befunde

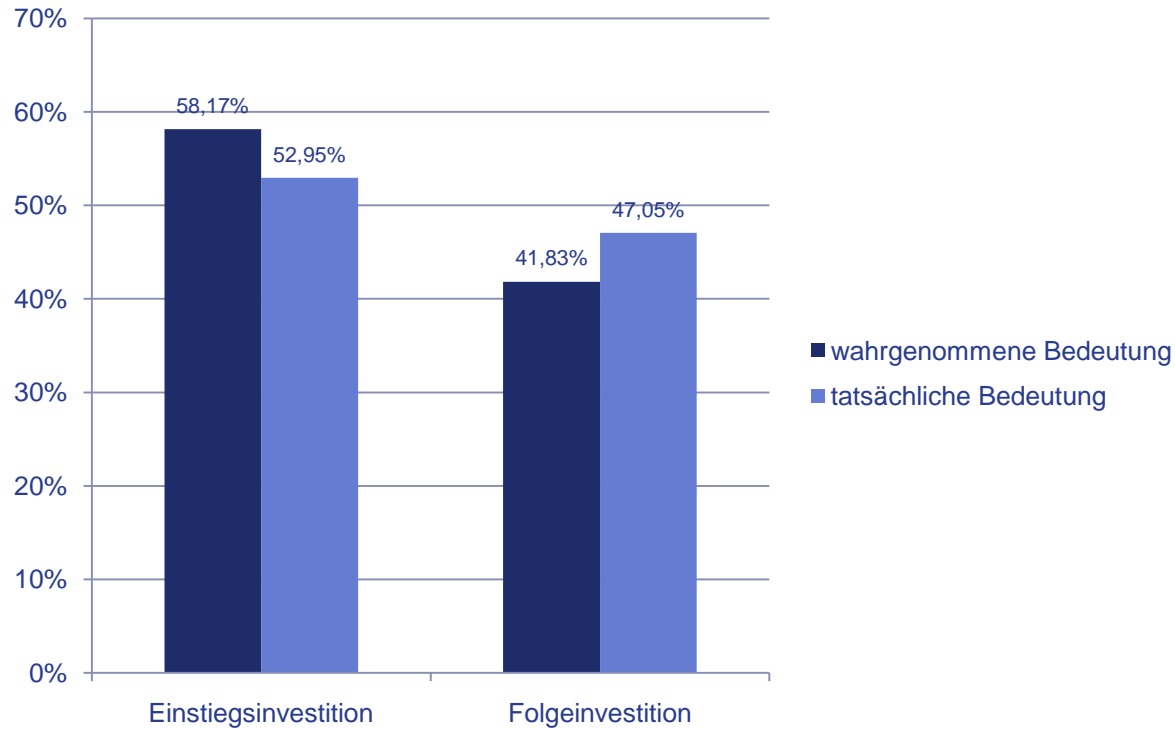
  Mittlere Bedeutungsgewichte der Preiselemente

		Objektbezug des Preisstrukturelements	
		Einstiegsinvestition	Folgeinvestition
Art des Preisstrukturelements	direkt	27,14%	19,52%
	indirekt	10,11%	4,85%
		$\Sigma = 37,25\%$	$\Sigma = 24,37\%$

Preiselemente der Einstiegsinvestition besitzen für Nachfrager eine höhere relative Wichtigkeit als die der Folgeinvestitionen.

Empirische Befunde

Mittlere Bedeutungsgewichte der Preiselemente



- Hinsichtlich **direkter** Preiselemente offenbart sich eine Diskrepanz zwischen wahrgenommenen Bedeutungsgewichten und tatsächlichen Kostenanteilen der Preiselemente.
- Die Präferenzen für Einstiegs- und Folgeinvestitionen sind daher nicht ausschließlich durch ökonomisches Kalkül zu erklären.

Empirische Befunde

Mittlere Bedeutungsgewichte der Preiselemente

		Objektbezug des Preisstrukturelements		
		Einstiegsinvestition	Folgeinvestition	
Art des Preisstrukturelements	direkt	27,14%	19,52%	$\Sigma = 46,66$
	indirekt	10,11%	4,85%	$\Sigma = 14,96$

Obwohl indirekten Preiselementen in der Literatur vielfach eine große Bedeutung zugesprochen wird, zeigt die empirische Analyse, dass ihre wahrgenommene Bedeutung weitaus geringer als die direkter Preiselemente ist.

- Die Akzeptanz eines Systems kann durch die Gestaltung der Preismodelle in hohem Maße beeinflusst werden.
- Die Untersuchung zeigt, dass direkte Preiselemente dabei zentrale Treiber für die Akzeptanz eines Preismodells darstellen.
- Durch eine Rabattierung des Preises der Einstiegsinvestition als am wichtigsten wahrgenommene direkte Preiskomponente können Nachfragern Nutzenvorteile verschafft und ein positiver Einfluss auf die Kaufbereitschaft für das System erzielt werden.

Themenschwerpunkt 2:

# Bundling in der wettbewerbpolitischen Praxis und aus der Unternehmensperspektive

---

DIW Berlin, 11. April 2008



**Prof. Dr. Markus Voeth**

Universität Hohenheim



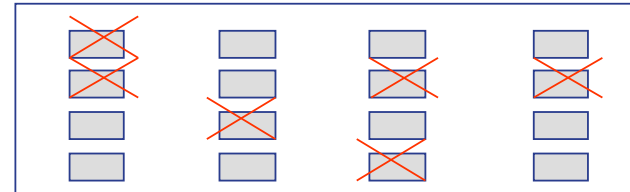
Institut für Betriebswirtschaftslehre

Lehrstuhl für Marketing

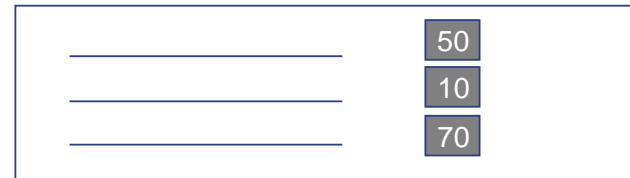
Nominiert für die Kategorie „Innovationspreis 2008“  
des Berufsverbands Deutscher Markt- und  
Sozialforscher e.V.



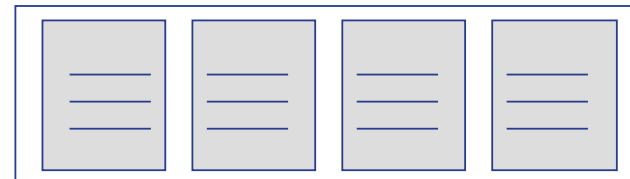
1. Auswahl *bedeutsamer* Merkmale



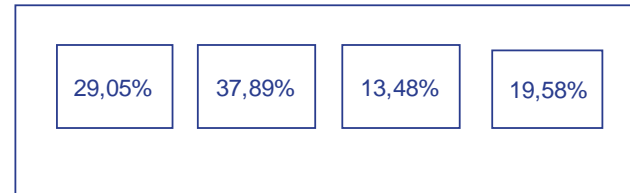
2. Punktbewertung der Ausprägungen der bedeutsamen Merkmale und Identifikation von K.O.-Ausprägungen und Must Haves



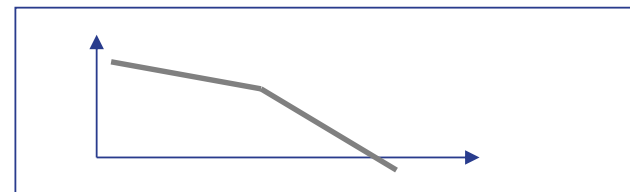
3. Auswahl der *wichtigen* Merkmale über die Punktspannen aus (2) und Durchführung des Conjoint-Teils

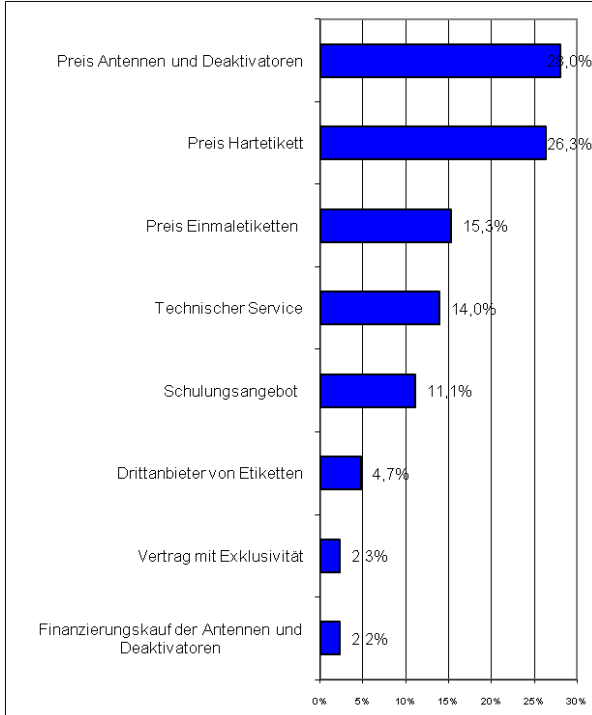


4. Ermittlung der Nutzenwerte der *wichtigen* Merkmale aus dem Conjoint-Design

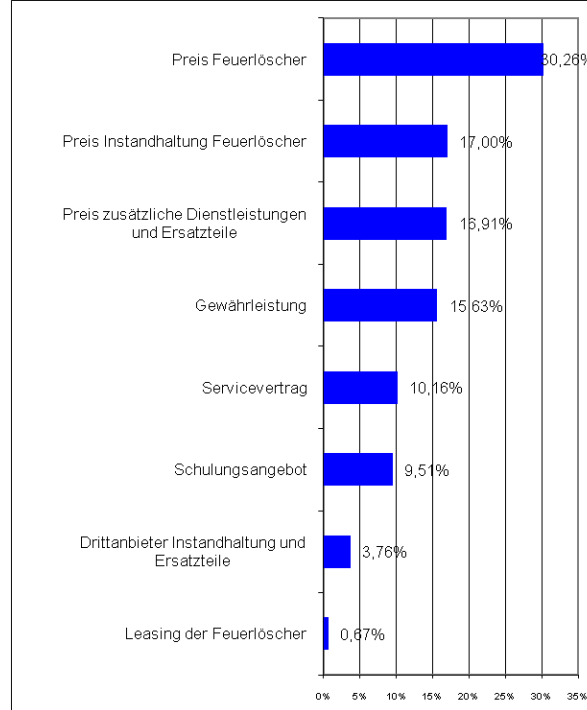


5. Berechnung der Nutzenwerte der *bedeutsamen* Merkmale über regressionsanalytische Skalenangleichung

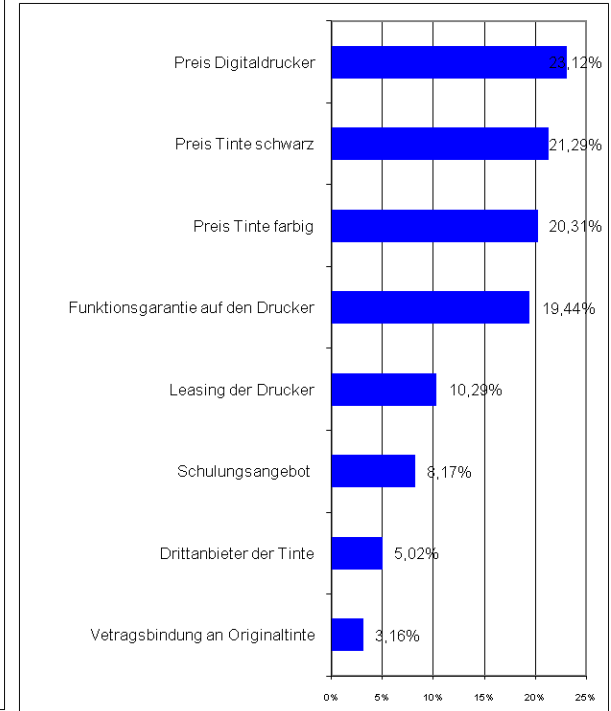




Warensicherungssysteme



Feuerlöscher



Großformatdrucker