

Preispositionierung

Anwendung der Conjoint-Analyse zur Preisbestimmung im B2B-Markt

Student



Christoph Thalmann

Ausgangslage: Belimo beschäftigt in über 80 Ländern circa 2'200 Mitarbeitende und ist weltweiter Marktführer in der Entwicklung, Herstellung und Vertrieb von Klappenantrieben, welche in Heizungs-, Lüftungs- und Klimaanlage eingesetzt werden. Diese kleinen Produkte tragen massgeblich zum effizienten und energiesparenden Luftmanagement in Gebäuden bei.

Die Abteilung vom Produktmanagement ist jedes Jahr für die Ausarbeitung der Preisliste aller von Belimo angebotenen Geräte verantwortlich. Aufgrund des Zeitdrucks werden oft nur grobe Preisberechnungen anhand einfacher ABC-Analysen durchgeführt. In diesem Zusammenhang stellen sich die zuständigen Mitarbeiter bei Belimo die Frage, ob diese Listenpreise immer noch dem Absatzmarkt gerecht und ausreichend optimiert sind.

Ziel der Arbeit: Mit dieser Vertiefungsarbeit sollen Methoden ermittelt werden, welche die optimale Produktpreisberechnung ermöglichen. Dabei soll eine ausgewählte Pricing-Methode gleich an den Klappenantrieben LM24A, LM24A-SR und LM24A-MOD aus der meistverkauften Produktereihe angewendet werden, um Antworten für diese Preisfrage zu finden.

Für die Erreichung des ausgesteckten Ziels werden folgende Punkte abgearbeitet:

1. Ermittlung der Pricing-Prozesse bei Belimo
2. Recherche in der Literatur
3. Auswahl einer Pricing-Methode
4. Anwendung der Pricing-Methode
5. Bewertung der Pricing-Methode

Ergebnis: Damit ein direktes Feedback aus dem Markt abgeholt werden kann, wird die Conjoint-Analyse als Pricing-Methode ausgewählt und angewendet. Hierbei handelt es sich um eine indirekte Kundenbefragung, welche im Austausch mit Kunden durchgeführt wird. Weil verfügbare Software-Tools sehr kostspielig sind, wird für diese Vertiefungsarbeit eine Conjoint-Umfrage in Microsoft Forms erstellt, welche danach mit Hilfe von erarbeiteten Excel-Tools ausgewertet werden kann.

Die Conjoint-Analyse ist ein geeignetes Instrument, um Marktinformationen direkt von Kunden zu erhalten. Da die Kundenbefragung sehr kompakt sein soll, müssen mit wenigen Vergleichsfragen möglichst viele Informationen ermittelt werden. Dies ist nur möglich, wenn die Entscheidungsprozesse der Kunden vorgängig genaustens ermittelt wurden, um mit den wichtigsten Werttreibern zu arbeiten und somit bei der Umfrage die richtigen Fragen stellen zu können.

Referent

Prof. Dr. Daniel Patrick Politze

Themengebiet

Business Engineering,
Software and Systems

Klappenantrieb LM24A von Belimo

Technisches Datenblatt LM24A de-ch_12.12.2022 von Belimo



Vergleichsbeispiel aus der Conjoint-Umfrage

Eigene Darstellung

Welchen Luftklappenantrieb würden Sie kaufen?

Die Auswahl beschränkt sich auf Luftklappenantriebe mit stetiger Ansteuerung, 24V Nennspannung und einem Drehmoment von 5Nm.

4. Vergleich 1 von 13 *

Ansteuerung: Stetig	Ansteuerung: Stetig
Lieferant: Belimo	Lieferant: sonst. Lieferant
Lieferzeit: 1-4 Tage	Lieferzeit: 3-6 Wochen
Kaufpreis: 120.00 €	Kaufpreis: 90.00 €

Stetig/Belimo/4T/120 Stetig/sonstiger/6W/90

Waltergebnisse der einzelnen Ausprägungen

Eigene Darstellung

