

Pressemitteilung vom 06.03.2014

Leonberg. Wenn industrielle Zulieferbetriebe über ihre Preisbildung nachdenken, tun sie das oft im Zusammenhang mit einer klassischen Vollkostenkalkulation. Dabei bleibt die Nachfrageseite oft unberücksichtigt. Lösungsansätze im industriellen Marketing sehen oftmals Kundenbefragungen vor. Auf die Frage, was sie bereit wären für ein bestimmtes Produkt zu zahlen, werden viele Kunden allerdings nicht wahrheitsgemäß antworten.

Prof. Dr. Marc Kuhn, Studiengangsleiter für BWL-Industrie/Dienstleistungsmanagement an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg (DHBW) in Stuttgart, geht ab dem 8. März der Frage nach, welche Vorgehensweise sich anbieten, um bei industriellen Zulieferern zu einer wertorientierte Preisbildung zu kommen. Für Prof. Dr. Kuhn ist es die erste Fragestellung auf Neothesus.

Neothesus.de ist eine Internetplattform, auf der sowohl wissenschaftlich Interessierte wie auch Professoren offene wissenschaftliche Fragestellungen im Rahmen von Wissenswettbewerben per Text oder Video präsentieren, welche durch die Community diskutiert und beantwortet werden können. Die besten Beiträge werden mit Punkten und Preisen prämiert und fließen in ein Ranking ein. Die klügsten Köpfe stehen bei Neothesus im Mittelpunkt.

Linder & Walz GbR
Mollenbachstr. 14
71229 Leonberg

vertreten durch
Alexander Walz, Marco Linder

Tel: 0163-6871418
Email: info@neothesus.de