

Pricing-Prozesse im Komponentengeschäft: Potentiale noch nicht ausgeschöpft

08.03.2012, 17:27 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *UNICconsult Strategieentwicklung GmbH*

Der gerade erschienene empirische Forschungsbericht von Riekhof/Wacker (2012) gibt einen guten Einblick, wie Pricing-Prozesse im Komponentengeschäft heute aussehen. Es sind deutlich weniger Prozesselemente des Pricing bereits in der Praxis umgesetzt als erwartet, obwohl die befragten Unternehmen die Potentiale, die mit einem strategischen und prozessbezogenen Vorgehen im Pricing verbunden sind, durchaus positiv bewerten. Der Forschungsbericht ist unter www.unicconsult.com/downloads-dateien/ verfügbar.

Portrait

Die UNICconsult Strategieentwicklung GmbH ist zunächst als Tochtergesellschaft der UNICconsult Unternehmensberatung GmbH gegründet worden; heute ist Prof. Dr. Hans-Christian Riekhof alleiniger Gesellschafter und Geschäftsführer. UNICconsult ist Teil eines Netzwerks von Unternehmen, die in den Bereichen Weiterbildung, Managemententwicklung, Human Resources Management, Kommunikation und Consulting tätig sind. Prof. Dr. Hans-Christian Riekhof ist außerdem Professor für Internationales Marketing an der PFH Private Hochschule Göttingen.

News-ID: 614678 • Views: 130 (Stand: 28.07.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/614678/Pricing-Prozesse-im-Komponentengeschaeft-Potentiale-noch-nicht-ausgeschoepft.html>