



rijksuniversiteit
groningen

faculteit economie
en bedrijfskunde

customer insights center

Business to Business Prijsvorming

Welke prijsprocessen
onthullen verborgen
winsten?

Dr. A.E. Vomberg

Rapport RUGCIC-2019-03
ISBN 97894-034-2031-8

Customer Insights Center





Inhoud

✓	Managementsamenvatting	Pagina 3
✓	Belang en uitdagingen van B2B prijsvorming	Pagina 9
✓	Prijsprocessen	Pagina 15
✓	Prijsanalyses	Pagina 17
✓	Prijsstrategieën	Pagina 25
✓	Prijsstellingen	Pagina 31
✓	Prijsimplementaties	Pagina 44
✓	Prijsaudits	Pagina 64
✓	CV van de auteur	Pagina 67
✓	Referenties	Pagina 69
✓	Customer Insights Center	Pagina 73



university of
 groningen

faculty of economics
 and business

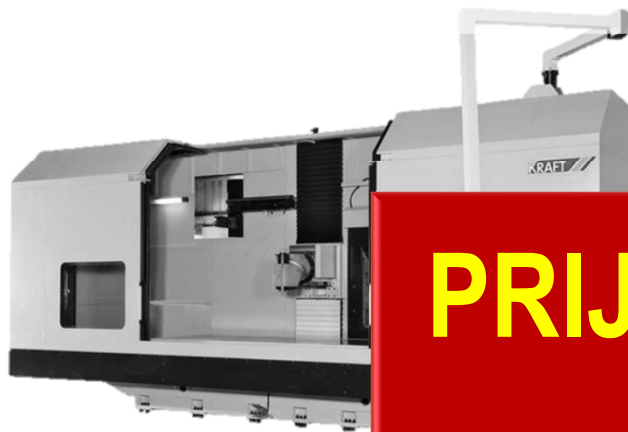
customer insights center

Managementsamenvatting





Prijsvorming = waarde toekennen aan een product



PRIJS

???



0 123456 789045



PRIJS

???



0 123456 789045



What betekent ... (meer definities)?



1. Prijsanalyse = verzamelen van prijsinformatie (uit interne en externe bronnen) die relevant zijn voor beslissingen over prijsstrategieën en prijsstellingen.
2. Prijsstrategie = coherent en holistisch prijsconcept dat aansluit bij de generieke bedrijfsstrategie.
3. Prijsstelling = methode om prijzen te bepalen op grond van kostprijzen, concurrentieprijzen, of toegevoegde klantwaarde.
4. Prijsimplementatie = (interne) aansturing van medewerkers die prijzen bepalen, en/of het (extern) doorvoeren van prijzen in het concurrentieveld.
5. Prijsaudit = vergelijken van geplanden en gerealiseerde aspecten van prijsbeslissingen die de ratio achter prijsstellingen dient te bewaken.



Onbetwist is het grote belang van prijsvorming...

"De **veruit belangrijkste beslissing** bij het evalueren van een bedrijf is de prijs."

Warren Buffett

Investeerder, voorzitter en CEO
van Berkshire Hathaway

"De prijs is bijzonder belangrijk.
(...) Ik denk dat dit aspect in het
algemeen wordt **onderschat**."

Steve Ballmer

CEO van
Microsoft Corporation



...en de noodzaak van een systematisch prijsproces

"Bij een **duidelijk gedefinieerd prijsproces** met expliciete prijsdeterminatie en heldere verantwoordelijkheden, zullen **marges blijvend verbeteren.**"

Albert Baehny
CEO en voorzitter van
Geberit sanitairsystemen

"Het is **hard werken om de competenties te ontwikkelen** die de juiste prijs vaststellen en implementeren."

Georg Tacke
CEO van
Simon Kucher & Partners



Wat maakt prijsvorming zo lastig voor managers?

Betalingsbereidheid, concurrentie, complexiteit van producten, organisatiestructuren, klantsegmenten, kortingen, bonussen...



- > Prijsvorming is het krachtigste marketinginstrument:
 - “Goede” prijsvorming kan **verborgen winsten onthullen**.
 - “Slechte” prijsvorming kan **marges en winsten wegvagen**.
- > Prijsoptimalisatie is niet het belangrijkste, want prijsvorming betreft ook vermijding van schadelijke beslissingen die het voortbestaan van een complete organisatie kunnen bedreigen.



university of
 groningen

faculty of economics
 and business

customer insights center

Belang en uitdagingen van B2B prijsvorming

