

*Christian Schwarz und Stefan Stein*

# Quantitative Verrechnungspreise

Wertschöpfung im Unternehmen verstehen,  
Verrechnungspreise aktiv gestalten und benchmarken

# Inhaltsverzeichnis

<b>1</b>	<b>Wertschöpfung verstehen</b>	13
----------	--------------------------------	----

<b>2</b>	<b>Verrechnungspreise setzen</b>	31
----------	----------------------------------	----

2.1	Grundlagen der Verrechnungspreise	33
-----	-----------------------------------	----

2.2	Verrechnungspreis-Roadmap	43
-----	---------------------------	----

<b>3</b>	<b>Referenzwerte benchmarken</b>	95
----------	----------------------------------	----

3.1	Benchmarkanalysen	97
-----	-------------------	----

3.2	Scoring	105
-----	---------	-----

3.3	Forschung und Entwicklung	109
-----	---------------------------	-----

3.4	Einkauf	121
-----	---------	-----

3.5	Logistik	131
-----	----------	-----

3.6	Produktion	141
-----	------------	-----

3.7	Marketing	161
-----	-----------	-----

3.8	Vertrieb	171
-----	----------	-----

3.9	After-Sales	191
-----	-------------	-----

3.10	Dienstleistungen	201
------	------------------	-----

<b>4</b>	<b>Verrechnungspreisprozesse managen</b>	215
----------	--	-----

4.1	Monitoring	217
-----	------------	-----

4.2	Dokumentation	221
-----	---------------	-----

4.3	Prozesse	235
-----	----------	-----

	Referenzen, Quellen und Abkürzungen	217
--	-------------------------------------	-----

	Über die Autoren	248
--	------------------	-----

	Stichwörter	251
--	-------------	-----