# Preise unter Druck?

26.03.2009, 16:02 | Industrie, Bau & Immobilien

Pressemitteilung von: *Apricot GmbH - Die Umsetzungspartner*

Die Diskussion über zu hohe Preise und / oder Preisdruck bestimmt viele Gespräche bei Kunden und Lieferanten. Aber was ist ein zu hoher Preis? Was in unserer Tageswahrnehmung vordergründig eine einfache Frage ist, stellt sich bei intensiver Betrachtung als ein sehr vielschichtiges Gebiet heraus.

Rechenbare Mehrwertangebote, emotionaler Nutzen oder die Bestimmung des Angebotswerts aus Kundensicht sind nur einige Aspekte, die von Kunden und Lieferanten kaum oder zu wenig beachtet werden. Die Einführung und Aktualisierung von Preissystemen unter Berücksichtigung von Markteinflüssen, Kundenvorstellungen, Wettbewerbsaktivitäten und Kaufmotiven ist eine hochkomplexe Materie.

Wichtig ist bei Preisverhandlungen, sich sofort einen Überblick über die Auswirkungen einer Preissenkung oder Preiserhöhung auf Absatz und Ertrag zu verschaffen. Zwei Beispiele:

1. Bei einem durchschnittlichen Deckungsbeitrag von 50 % muss bei einer Preissenkung um 3 % der Umsatz um 6,4 % gesteigert werden, um den gleichen Gewinn zu erzielen.
2. Bei einem durchschnittlichen Deckungsbeitrag von 50 % kann bei einer Preiserhöhung um 3 % der Umsatz um 5,7 % wegbrechen, ohne dass sich dieses negativ auf den Gewinn auswirkt.

Der Vertrieb muss abschätzen, ob Preissenkungen ohne Erhöhung der Gegenleistungen - Umsatz, Absatz, Ertrag etc. - auf Dauer verkraftbar sind. Andererseits ist es oftmals sinnvoll, bei weniger wertigen Kunden den Preis anzuheben, denn ein Abschied von Teilen dieser Kunden hat eine geringe Auswirkung auf die Gewinnsituation.

Der APRICOT-Preisrechner hilft in der Praxis, schnell und unkompliziert sich einen ersten Überblick über geplante Preismaßnahmen zu verschaffen. Weitere Informationen erhalten Sie unter www.apricot-partner.de.

**Portrait**

Die APRICOT GmbH ist ein Partnerunternehmen mit Spezialisten für die Umsetzung von praxiserprobten Methoden und Werkzeugen für Vertrieb und Marketing. Zum Leistungsspektrum zählen Beratungsleistungen im Zusammenhang mit der Entwicklung von Marketing- und Vertriebsstrategien und die aktive Umsetzung im Vertriebsalltag mit den Mitarbeitern. Die APRICOT-Partner arbeiten als Referenten für die führenden Seminaranbieter im deutschsprachigen Raum und bieten selbst Seminare und Workshops zu aktuellen Vertriebs- und Marketingthemen an.

News-ID: 295484 • Views: 1321 (Stand: 13.05.2026)

Link zur Pressemitteilung:

https://www.openpr.de/news/295484/Preise-unter-Druck.html