

Preisgespräche

Teure Nachlässe

Selbst minimale Preiszugeständnisse müssen mit überdurchschnittlichen Verkaufsanstrengungen wettgemacht werden.

Wer seinem Kunden mit 1 Prozent Sonderrabatt "entgegenkommt" verursacht möglicherweise eine Ertragseinbusse, die mit 25 Prozent zusätzlichem Umsatz ausgeglichen werden muss.

Die Höhe der erforderlichen Kompensationsverkäufe richtet sich nach dem Bruttogewinn, der mit einem Produkt erreicht wird. Je geringer der Gewinn ist, desto grösser muss der Mehrabsatz ausfallen.

Preisnachlass in %	DB in % vor dem Preisnachlass				
	5%	10%	15%	20 %	
0,5 %	11,1	5,3	3,4	2,6	Notwendige Absatz- steigerung in % von der ursprünglich geplanten Menge
1 %	25	11,1	7,1	5,3	
1,5 %	42,9	17,6	11,1	8,1	
2 %	66,7	25,0	15,4	11,1	
2,5 %	100,0	33,3	20,0	14,3	
3 %	150,0	42,9	25,0	17,6	
4 %	400,0	66,7	36,4	25,0	
5 %	Verlust	100,0	50,0	33,3	

Ein Preisnachlass von 2 % erfordert einen Mehrverkauf von 66,7 % wenn der Deckungsbeitrag (DB) des verkauften Erzeugnisses bei 5 % liegt.

Der notwendige Mehrumsatz bei 4 % Rabatt und 5 % DB: 400 %!