

# FASTFACTS Die zehn Regeln erfolgreicher Preiserhöhungen

Den »optimalen« Preis zu finden ist eine Sache – diesen optimal am Markt durchzusetzen eine andere. Folgende Punkte sollten Sie berücksichtigen, wenn Sie Ihre Preise erfolgreich erhöhen wollen. ■ **INFO:** [www.simon-kucher.com](http://www.simon-kucher.com)

Zieldefinition

1. Seien Sie realistisch. Mehrere kleinere Preiserhöhungen sind besser als eine große.
2. Sorgen Sie dafür, dass alle Wertschöpfungsstufen von höheren Preisen profitieren.

Analyse

3. Etablieren Sie Preiskonsistenz und ein striktes Leistungsprinzip durch eine nach Kunden(gruppen) differenzierte Preiserhöhung.
4. Differenzieren Sie die Preiserhöhung auch nach der Wettbewerbsposition Ihrer Produkte und der Preisaufmerksamkeit, in der sie stehen.

Kommunikation

5. Sorgen Sie für die Transparenz der Preiserhöhung für alle Marktpartner.
6. Geben Sie allen in- und externen Beteiligten ausreichend Zeit zur Umsetzung.

Training

7. Stellen Sie Argumentationen für Ihre Preisverantwortlichen bereit, damit die Preiserhöhung nachvollziehbar begründet werden kann.
8. Bauen Sie die Berührungspunkte der Umsetzungsverantwortlichen durch gezielte Trainings ab.

Umsetzung

9. Seien Sie unerbittlich in der Umsetzung.
10. Akzeptieren Sie lieber den Verlust einiger Kunden als ein Aufweichen der Preiserhöhung.