

Hermann Simon

Preisheiten

Alles, was Sie über Preise wissen müssen

2015, 2. erweiterte Auflage, gebunden, 288 Seiten

D 29,99 € / A 30,90 € / sFr. 41,10

ISBN 978-3-593-50450-6

Erscheinungstermin: 11. Mai 2015

Praktiker, Schlecker, aber auch Apple und Porsche – aktuelle Beispiele zeigen, wie Preispolitik Unternehmen in den Ruin treiben oder extrem profitabel machen kann. In seinem neuen Buch »Preisheiten. Alles, was Sie über Preise wissen müssen« erklärt der international führende Preisexperte Hermann Simon die neuesten Erkenntnisse zu Preisstrategien, gibt wichtige Fakten des Behavioral Pricings wieder und berichtet davon, wie er die Preise als sein Lebensthema entdeckte.

Der Preis ist das Herz der Wirtschaft. In ihm spiegeln sich Verlangen, Wert, Macht, strategische Intelligenz und unternehmerische Stärke. Der Preis beeinflusst den Gewinn von Unternehmen wie kein anderer Faktor, steuert als Marketinginstrument den Absatz effektiver als andere Instrumente und ist im Wettbewerb die gefürchtetste Angriffswaffe. Für Manager ist der Preis aber auch der große Unsicherheits- und Angstfaktor: Werden die Kunden tatsächlich mehr kaufen, wenn die Preise gesenkt werden? Akzeptieren sie die geplante Preiserhöhung oder laufen sie zur Konkurrenz über? Um preispolitisch richtige Entscheidungen zu treffen, sind fundierte Kenntnisse über den Preis und seine Wirkungen unerlässlich.

Hermann Simon, Chairman der Unternehmensberatung Simon-Kucher & Partners, gilt als der weltweit führende Preisexperte. Er erklärt anekdotenreich und mit vielen Fallbeispielen, wie die Anwendung von innovativen Preisaktionen, -strategien, -taktiken und -tricks funktioniert. Unterhaltsam, praxisnah, dabei sehr persönlich präsentiert Simon sein einzigartiges Wissen aus 40 Jahren Erfahrung und die wichtigsten Weisheiten zum Preis. Dabei entziffert er zahlreiche Phänomene, die die klassische, auf Rationalitätsannahmen basierende Ökonomie nicht erklären kann und offenbart, warum Niedrigpreisstrategien bei Aldi, Ikea oder Zara zum Erfolg, bei Praktiker und Schlecker hingegen in den Ruin geführt haben.

Radikal neu ist an Simons Buch, dass er den Preis als Chefsache und nicht nur als eines von mehreren Marketinginstrumenten sieht. Er zeigt die Zusammenhänge zwischen Preis und Strategie, zwischen Preis und Börsenwert sowie die zentrale Rolle der »Pricing Power« auf, die der berühmte Investor Warren Buffet als den wichtigsten Faktor des Unternehmenswertes bezeichnet. Das Buch ist kein weiteres trockenes Theoriewerk zum Thema, sondern geht in bisher unbekannter Weise dem Phänomen Preis auf den Grund. Der Leser erfährt hier alles, was er über Preise wissen muss und bisher nicht wusste – spannend aufbereitet vom Topexperten für Preismanagement und mit einmaliger Praxiserfahrung unterlegt.

Der Autor

Das Thema Preis begleitete Prof. Dr. Dr. h.c. mult. Hermann Simon seit seiner Kindheit. Er ist Autor des wissenschaftlichen Standardwerks *Preismanagement* aber auch seit vier Jahrzehnten Preisberater. Heute ist er Chairman der weltweit führenden Preisberatung Simon-Kucher & Partners.

Kontakt

Inga Hoffmann, 069-976516-22, hoffmann@campus.de