

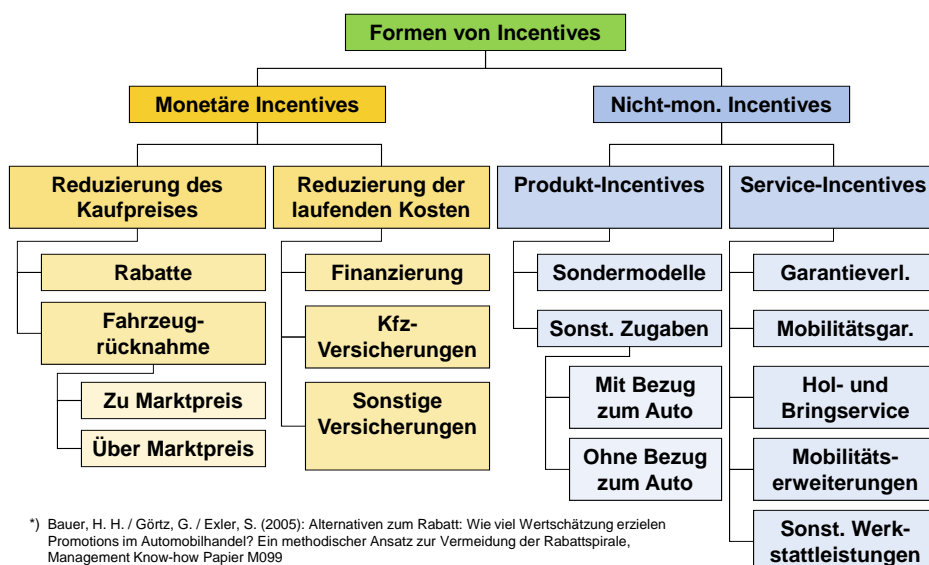
# ANHANG Preispolitik in der Automobilwirtschaft

Vorlesung Master AUM  
Wintersemester 2011/2012

Prof. Dr. Willi Diez



## Studie Bauer/Görtz/Exler (2005): Alternativen zum Rabatt \*)

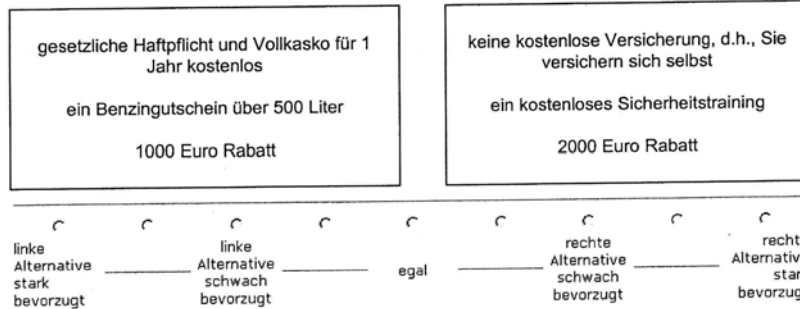


\*) Bauer, H. H. / Görtz, G. / Exler, S. (2005): Alternativen zum Rabatt: Wie viel Wertschätzung erzielen Promotions im Automobilhandel? Ein methodischer Ansatz zur Vermeidung der Rabattspirale, Management Know-how Papier M099



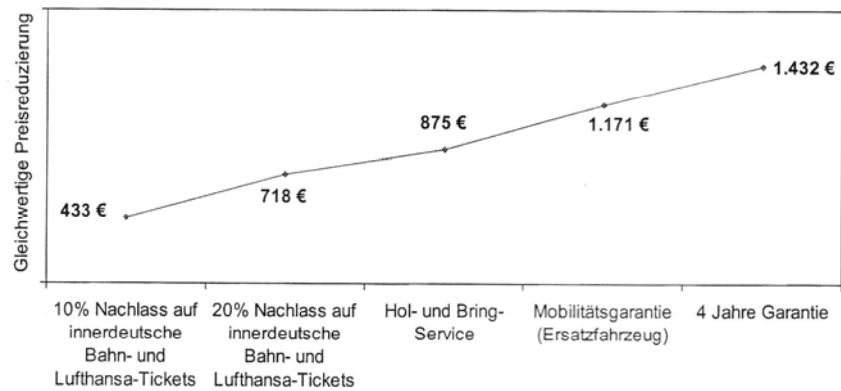
## Beispiel eines Alternativen-Paars

Ihnen werden zwei Neuwagen-Angebote unterbreitet, die sich lediglich durch folgende zusätzliche Leistungen unterscheiden. Für welche würden Sie sich entscheiden?



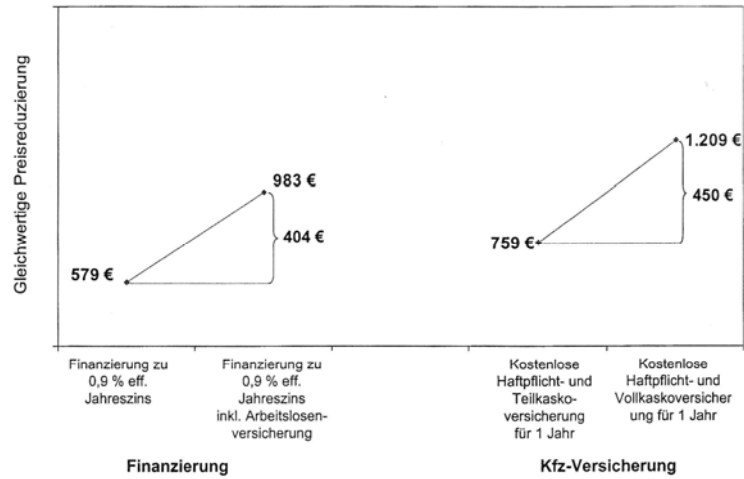
Quelle: Bauer/Görtz/Exler (2005)

## Der Wert der Service-Promotions



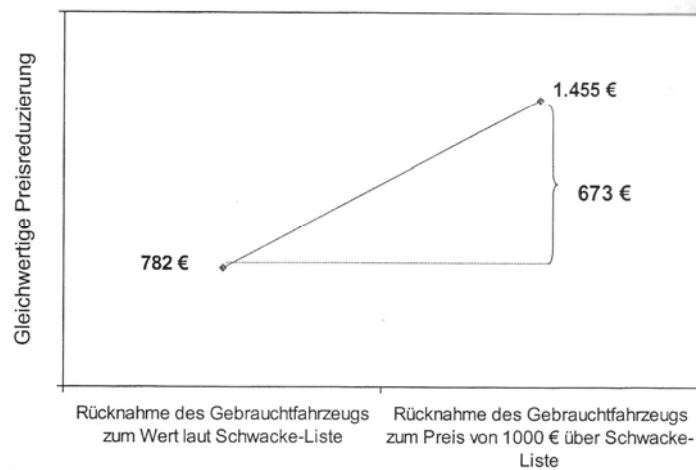
Quelle: Bauer/Görtz/Exler (2005)

## Der Wert von Finanzierungs- und Versicherungsangeboten



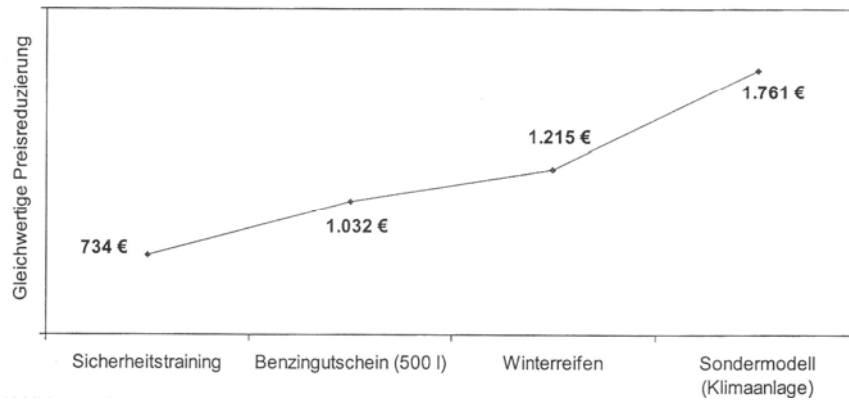
Quelle: Bauer/Görtz/Exler (2005)

## Der Wert der Fahrzeug-Rücknahme zu verschiedenen Preisen



Quelle: Bauer/Görtz/Exler (2005)

## Der Wert der Produkt-Promotions



Quelle: Bauer/Görtz/Exler (2005)

## Der Wert der Promotion-Maßnahme für die Kundensegmente

Incentive-Angebot	Preis-orientiert	Kosten-orientiert	Service-orientiert
<b>Reduzierung des Kaufpreises</b>			
Rücknahme des Gebrauchtfahrzeugs zum Wert laut Schwacke-Liste	1.265	480	856
Rücknahme des Gebrauchtfahrzeugs zum Preis von 1.000 € über Schwacke-Liste	2.042	1.127	1.474
<b>Reduzierung der laufenden Kosten</b>			
Finanzierung zu 0,9% eff. Jahreszins	307	696	637
Finanzierung zu 0,9% eff. Jahreszins inkl. Arbeitslosenversicherung	592	1.159	1.047
Kostenlose Haftpflicht- Teilkaskoversicherung für ein Jahr	593	873	712
Kostenlose Haftpflicht und Vollkaskoversicherung für ein Jahr	1.038	1.386	1.049
<b>Service-Incentives</b>			
4 Jahre Garantie	1.019	1.294	2.111
Mobilitätsgarantie	913	890	1.965
Hol- und Bringservice	799	651	1.377
10% Ticketnachlass bei Bahn und Lufthansa	328	507	398
20% Ticketnachlass bei Bahn und Lufthansa	408	908	674
<b>Produkt-Incentives</b>			
Sondermodell (Klimaanlage)	1.957	1.574	1.915
Benzingutschein (500 Liter)	1.004	1.165	811
Winterreifen	1.341	1.112	1.280
Sicherheitstraining	467	755	966

Angaben in Euro

Quelle: In Anlehnung an Bauer/Görtz/Exler (2005)

## Der segmentspezifische Wert von Sales Promotions

Promotion-Bündel	Kundensegmente		
	Preis-orientiert	Kosten-orientiert	Service-orientiert
I: Fahrzeugrücknahme über Schwacke-Liste und zusätzliche Ausstattung (Klimaanlage, Winterreifen)	5.339 €	3.813 €	4.669 €
II: Finanzierung mit Arbeitslosen- und Vollkaskoversicherung, ergänzt durch Benzingutschein und Ticketnachlass.	3.042 €	4.618 €	3.581 €
III: Mobilitätsgarantie, Hol- und Bringservice und Garantieverlängerung	2.732 €	2.835 €	5.453 €

Quelle: Bauer/Görtz/Exler (2005)