

Pressemitteilung: Expertenkommentar

Apples iPhone: extrem erfolgreich dank cleverer Preisstrategie

Vergangenes Jahr beanspruchte Apple 87 Prozent der globalen Smartphone-Gewinne für sich. Der Grund? Das Flaggschiff iPhone ist das Produkt mit der intelligentesten Preisstrategie der Welt. Ein Expertenkommentar von Dr. Andreas von der Gathen, Senior Partner bei der globalen Strategie- und Marketingberatung Simon-Kucher & Partners.

Bonn, 13. September 2018 – Am Mittwoch, den 12. September 2018, stellte Apple seine neuen iPhone-Modelle vor. Ein mit Spannung erwarteter Event. Wie sehen die neuen Smartphones aus, was können sie – und vor allem: Was kosten sie? Meiner Ansicht nach gehört Apples iPhone zu den Produkten mit der weltweit besten Preissetzungsstrategie. Und ist damit direkt verantwortlich für Apples Erfolg.

Mit dem iPhone hat Apple es geschafft, ein Luxusprodukt für die breite Masse zu schaffen, mit dem das Unternehmen sowohl hohe Verkaufszahlen als auch eine hohe Gewinnspanne pro Gerät erzielt. Obwohl der Konzern nur etwa ein Fünftel des globalen Smartphone-Marktes besetzt, erwirtschaftet er 87 Prozent der Gewinne. Im Umkehrschluss: Alle anderen Anbieter erzielen, obwohl sie sich einen Marktanteil von 80 Prozent teilen, lediglich 13 Prozent der weltweiten Profite. Das iPhone dominiert hier ganz klar den Markt – und das schon seit vielen Jahren.

Woher das kommt? Apple hat von Beginn an eine intelligente Preisstrategie verfolgt. Das Unternehmen erhöht bei jedem neuen iPhone-Modell den Preis, die älteren Modelle werden mit einem nur geringfügigen Rabatt verbilligt. Lag der Preis für das erste iPhone noch bei erstaunlichen 499 US-Dollar, ging das letztjährig veröffentlichte iPhone X für 999 US-Dollar über die Ladentheke: ein Preisanstieg von 100 Prozent in nur zehn Jahren. Durch diese bewusste Preisanpassungen erhält sich Apple seine hohen Umsätze und Gewinnspannen. Dadurch muss der Konzern nicht die von seinen Wettbewerbern eingesetzten Strategien zur Gewinnmaximierung imitieren – etwa Preisermäßigungen für einen höheren Absatz oder geringere Produktionskosten durch schlechtere Technik-Bestandteile.

Gestern hat Apple nun das teuerste Smartphone der neuesten Generation zu einem Preis von 1.449 US-Dollar auf den Markt gebracht. Durch diesen Rekord-Preis für ein High-End-Gerät signalisiert Apple dem Konsumenten, dass iPhones weiterhin ein echtes Statussymbol sind. Dass die Kunden diese Einschätzung teilen, führt – gemeinsam mit der Produktqualität und dem geschlossenen Apple-Produkt-Ökosystem – dazu, dass Apple der weltweit erfolgreichste Smartphone-Anbieter bleibt.

Simon-Kucher & Partners, Strategy & Marketing Consultants: Die Beratungsarbeit von Simon-Kucher & Partners ist ganz auf TopLine Power® ausgerichtet. Laut mehrerer Studien unter deutschen Top-Managern (manager magazin, Wirtschaftswoche, brand eins) ist Simon-Kucher bester Marketing- und Vertriebsberater und führend im Bereich Pricing und Wertsteigerung. Die Unternehmensberatung ist mit über 1.100 Mitarbeitern in 38 Büros weltweit vertreten.

Für Rückfragen und detaillierte Informationen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung:

Angela Ott (Public Relations Manager)

Tel: +49 221 – 36794 386

E-Mail: Angela.Ott@simon-kucher.com

www.simon-kucher.com