

200 Euro Rabatt auf alle Hörgeräte

200 Euro Rabatt auf alle Hörgeräte. Das verspricht ein Högeräteakustiker. Eine Leserin hat uns eine entsprechende Zeitungsanzeige eingesandt und uns die Frage gestellt, ob an dem Angebot was dran sei.

Grundsätzlich ist jeder [Hörakustiker](#) in seiner Preisgestaltung völlig frei.

Deshalb gibt es deutschlandweit so große Preisunterschiede.

Der [Hörakustiker](#) kann für ein bestimmtes Gerät 200 € mehr verlangen, als die Konkurrenz und er kann natürlich auch 200 € weniger verlangen.

Bedenken muss man als Kunde allerdings, dass Rabatte immer der Kunde bezahlt, nie der Kaufmann.

An irgendeiner Stelle seiner Kalkulation muss der Kaufmann diesen Rabatt wieder reinholen. Drauflegen will er ja nicht.

Er kann über die Masse gehen und einen niedrigeren Gewinn in Kauf nehmen, weil er durch die hohe Stückzahl seinen Schnitt macht.

Aber hierfür wären solche Abnahmemengen erforderlich, dass unter Umständen zu befürchten steht, dass es dann mit dem Service nicht weit her sein könnte.

In diesem Fall ist der Rabatt aber an bestimmte Bedingungen geknüpft.

Der Kunde muss ein Erstkunde sein.

Der Kunde muss über 50 sein.

Er darf noch keine Hörgeräte besitzen.

Das Angebot bezieht sich nur auf Mittelklasse- und Premiumhörgeräte.

Es gilt nur bei Abnahme von 2 Stück und dann nur für das erste Hörgerät.

Mit anderen Worten: Mit dieser Aktion sollen potentielle Hörgeräteträger angelockt werden, die noch kein Hörgerät haben.

Bei zwei Geräten, die der Kunde abnehmen muss, reduziert sich der Betrag auf 100 € je Hörgerät.

Diesen Rabatt können Sie aber mit etwas Verhandlungsgeschick bei jedem Hörakustiker heraus schlagen, möchte ich meinen.

Das Angebot ist nur auf den ersten Blick interessant. Auf den zweiten Blick hält es nicht so ganz das, was es zu versprechen scheint.

Ein Preisvergleich ist in solchen Fällen immer anzuraten! Denn es kann durchaus sein, dass diese Hörgeräte trotz abgezogenen Rabattes gar nicht günstiger sind als woanders.

Bild: [geralt](#) / Pixabay