

Preise der Güter & Dienstleistungen

Höhere Kosten treiben Preise

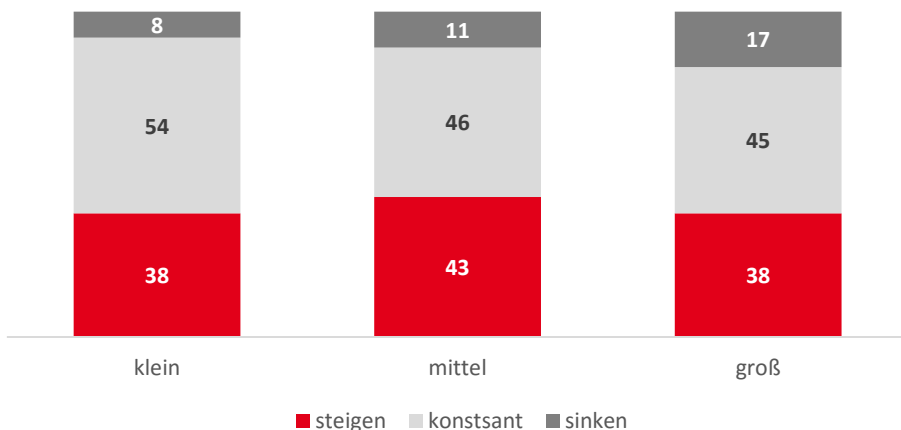
- ➔ 40 % erwarten steigende Preise ihrer Güter und Dienstleistungen
- ➔ Löhne und Gehälter als stärkste Preistreiber
- ➔ Steigende Preiserwartungen über alle Größenklassen

Steigende Preise erwartet

Die Unternehmen sehen sich mit steigenden Kosten konfrontiert, können aber auch gut abschätzen, wie sie ihre Preise kalkulieren. Per Saldo erwarten die Unternehmen, in Zukunft gestiegene Kosten in Form von Preissteigerungen stärker weitergeben zu können.

Unternehmen mit mehr als 250 Beschäftigten, die stärker und direkter im internationalen Wettbewerb stehen, verfügen in der Regel über einen geringeren Spielraum, Preissteigerungen an Kunden weiterzugeben. Mittlere Unternehmen rechnen am häufigsten damit, gestiegene Kosten auch in Form von Preissteigerungen weitergeben zu können.

Erwartungen zu Preise nach Größenklassen, in %



Das Verarbeitende Gewerbe verfügt aufgrund der hohen internationalen Konkurrenz, nur über einen geringen Spielraum bei den Preisen. Dazu kommt, dass im Verarbeitenden Gewerbe verstärkt auch steigende Preise von Material und Vorleistungen auf den Unternehmen lasten.

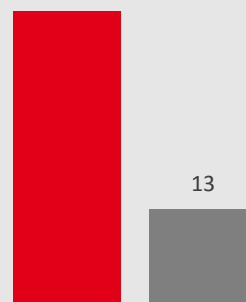
Durch die zuletzt starke Entwicklung der Binnenwirtschaft gehen auch Unternehmen aus dem Handel- und Dienstleistungsbereich eindeutig von Preissteigerungen aus.

Saldo

Differenz aus positiven und negativen Antworten

+27

40



■ besser ■ schlechter

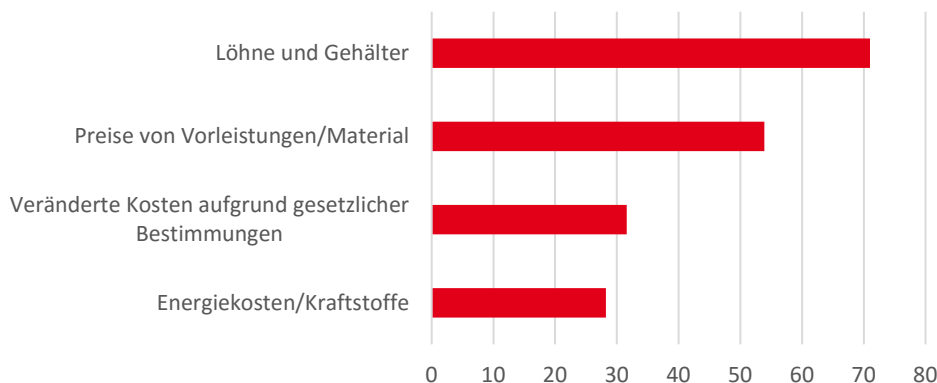
Für 48 % bleiben die Preise konstant

Warum steigen die Preise?

- Die **Analyse der Gründe** für erwartete Preisveränderungen verdeutlicht, dass Löhne und Gehälter als dominierender Grund für steigende Kosten angegeben werden (71 %).
- 54 % der Unternehmen nennen die Preise von **Vorleistungen und Vormaterial** als Grund für Preissteigerungen. Besonders große Unternehmen äußern Vorleistungen als Beweggrund, die Preise anzuheben (57,4 %).
- Mit jeweils rund 33 % liegen die **veränderten Kosten aufgrund gesetzlicher Bestimmungen** und die **Energiekosten** auf Rang 3 und 4 der Preistreiber.
- Die übrigen Gründe, die typischerweise zu Preissteigerungen führen, nehmen aus Sicht der Unternehmen aktuell einen geringeren Stellenwert ein.

Löhne und Gehälter als größter Preistreiber

Gründe für steigende Preise, in %



Exporteure unter noch höherem Kostendruck

Befragt nach den Gründen für steigende Preise zeigen sich deutliche Unterschiede im Antwortverhalten der exportierenden und nicht exportierenden Unternehmen. Bei den Exporteuren sind Preise von Vorleistungen und Material der Hauptpreistreiber. Damit geben doppelt so viele Exporteure im Vergleich zu nicht exportierenden Unternehmen Vorleistungen und Material als Grund für Preissteigerungen an. Löhne und Gehälter liegt bei Exporteuren knapp auf Rang 2 der Preistreiber (73 %).

Gründe für steigende Preis, in %

	Exporteure	Nicht exportierende Unternehmen
Preise von Vorleistungen/Material	79,9	38,8
Löhne und Gehälter	73,2	69,7
Energiekosten/Kraftstoffe	30,7	26,8
Verhalten der Konkurrenz	23,4	21,4
Veränderte Nachfrage	22,0	20,8
Gesetzlicher Bestimmungen (Steuern und Abgaben)	21,6	37,3
veränderte Produktqualität	14,8	19,1
Kapitalkosten (z.B. Zinsen auf Darlehen)	2,6	9,7