

BIPA Senkt Preise: Bis zu 27% günstiger bei über 300 Artikeln!

BIPA senkt Preise für Hunderte Produkte und plant Expansion nach Rumänien. Aktionen starten am 21. Mai 2025.



Rumänien, Rumänien - Am 21. Mai 2025 gab die Drogeriekette BIPA bekannt, dass sie die Preise für zahlreiche Produkte senken wird. Diese Preissenkungen betreffen sowohl die Eigenmarken als auch Markenprodukte und sind sowohl in den Filialen als auch im Online-Shop gültig. Die durchschnittliche Preissenkung beträgt etwa 10%, während einige Artikel sogar bis zu 27% günstiger werden. Geschäftsführer Andreas Persigehl unterstrich die Vorteile für die Kunden, die durch die verstärkte Einführung von Eigenmarken und dauerhafte Preissenkungen profitieren sollen. Außerdem wurden dauerhafte Preisreduktionen für über 300 Artikel angekündigt, was die Preisstrategie von BIPA unterstreicht.

BIPA feiert in diesem Jahr sein 45-jähriges Jubiläum, was die Ankündigung der Preisreduktionen in einem besonders positiven Licht erscheinen lässt. Diese Strategie zielt darauf ab, die Wettbewerbsfähigkeit der Kette zu erhöhen und mehr Kunden in die Geschäfte zu ziehen. Die Pressemeldung zur Preisreduktion wurde im Rahmen einer Pressekonferenz vorgestellt, bei der unter anderem auch die Geschäftsführer von BIPA, Markus Geyer und Andreas Persigehl, sowie Marcel Haraszti, Vorstand von Rewe International AG, anwesend waren. Geyer äußerte stolz über die Expansion von BIPA, die sich auch auf internationale Märkte erstrecken soll.

Expansion nach Rumänien

Ein wesentliches Element der Expansionspläne ist der beabsichtigte Markteintritt in Rumänien im kommenden Jahr. Martin Gaber wurde als neuer Leiter von BIPA Rumänien bestimmt und wird seine Tätigkeit am 1. Juni 2024 aufnehmen. Gaber bringt wertvolle Erfahrungen aus seiner Zeit bei REWE International AG, Marionnaud Österreich und Thomas Philipps Handels GmbH mit, die für die zukünftige Entwicklung des Unternehmens von großer Bedeutung sein dürften. Dies zeigt, dass die Führung von BIPA nicht nur auf nationaler, sondern auch auf internationaler Ebene strategisch positioniert ist.

Strategische Preisgestaltung im Einzelhandel

Die Preisstrategie von BIPA fällt in einen größeren Kontext der Herausforderungen, die Einzelhändler heute meistern müssen. Laut **Vistex** erfordert die Preisgestaltung eine Balance zwischen Verkaufsvolumen und Gewinnzielen. Einzelhändler müssen dabei Markttrends und das Verhalten ihrer Kunden analysieren, um die Preise optimal zu setzen. Die Implementierung von dynamischen Preisgestaltungsstrategien und Aktionspreisen kann den Umsatz erheblich steigern und die Wettbewerbsfähigkeit fördern, besonders in einem sich ständig

verändernden Marktumfeld.

Dennoch ist es entscheidend, nicht nur die umsatzstärksten Produkte zu berücksichtigen, sondern alle Produkte und Umsatzströme zu verwalten, um langfristige Erfolge zu sichern. In diesem Kontext könnte die Wahl der richtigen Preisstrategien, wie kostengünstige Angebote oder wertorientierte Preisgestaltungen, auch für BIPA von Bedeutung sein, um die angestrebten Ziele zu erreichen und die Marktstellung weiter auszubauen.

Details	
Vorfall	Sonstiges
Ort	Rumänien, Rumänien
Quellen	• www.kosmo.at • www.cash.at • www.vistex.com

Besuchen Sie uns auf: die-nachrichten.at