

# So teuer sind Rabatte und Preisnachlässe

Preisnachlass Rabatt in %	Deckungsbeitrag in % des Umsatzes				
	60 %	50 %	40 %	30 %	20 %
1,0	2,0	2,0	2,6	3,5	5,2
2,5	4,3	5,3	6,7	9,1	14,3
5,0	9,1	11,1	14,3	20,0	33,3
7,5	14,3	17,7	23,1	33,3	60,0
9,0	17,7	22,0	29,1	42,9	81,8
10,0	20,0	25,0	33,3	50,0	100,0
12,5	26,3	33,3	45,4	71,4	166,7
15,0	33,3	42,8	60,0	100,0	300,0
17,5	41,2	53,8	77,8	140,0	700,0
18,0	42,8	56,2	81,8	150,0	900,0
20,0	50,0	66,7	100,0	200,0	Verlust

## Um wie viel Prozent müssen Sie Ihren Absatz steigern, wenn Sie Rabatte vergeben?

Lesebeispiel: Bisher haben Sie einen Deckungsbeitrag in Höhe von 20 % des Umsatzes. Nun „müssen/dürfen/wollen“ Sie einen Rabatt in Höhe von 5,0 % des Umsatzes gewähren. Aus der Tabelle ersehen Sie, dass Ihre Absatzsteigerung bei 33,3 % liegen muss, damit Sie wieder Ihr vorheriges Deckungsbeitrags-Volumen erzielen!