

## So teuer sind Rabatte und Preisnachlässe

Rabatt Nach- lass	gegenwärtiger Deckungsbeitrag in % des Umsatzes							
	5%	10%	15%	20%	25%	30%	35%	40%
1%	25.0	11.1	7.1	5.3	4.2	3.4	2.9	2.6
2%	66.6	25.0	15.4	11.1	8.7	7.1	6.1	5.3
3%	150.0	42.8	25.0	17.6	13.6	11.1	9.4	8.1
4%	400.0	66.6	36.4	25.0	19.0	15.4	12.9	11.1
5%		100.0	50.0	33.3	25.0	20.0	16.7	14.3
6%		150.0	66.7	42.9	31.6	25.0	20.7	17.6
7%		233.3	87.5	53.8	38.9	30.4	25.0	21.2
8%		400.0	114.3	66.7	47.1	36.4	29.6	25.0
9%		1000.0	150.0	81.8	56.3	42.9	34.6	29.0
10%			200.0	100.0	66.7	50.0	40.0	33.3
11%			275.0	122.2	78.6	57.9	45.8	37.9
12%			400.0	150.0	92.3	66.7	52.2	42.9
13%			650.0	185.7	108.3	76.5	59.1	48.1
14%			1400.0	233.3	127.3	87.5	66.7	53.8
15%				300.0	150.0	100.0	75.0	60.0
16%				400.0	177.8	114.3	84.2	66.7
17%				566.7	212.5	130.8	94.4	73.9
18%				900.0	257.1	150.0	105.9	81.8
19%				1900.0	316.7	172.7	118.8	90.5
20%					400.0	200.0	133.3	100.0

**Um wie viel Prozent müssen Sie Ihren Umsatz steigern, wenn Sie Rabatte vergeben und gleichviel verdienen wollen?**

Beispiel: Bisher haben Sie einen Deckungsbeitrag in Höhe von 20% des Umsatzes erzielt. Nun müssen/dürfen/wollen Sie einen Rabatt (oder eine Rückvergütung) in Höhe von 5% des Umsatzes gewähren. Damit Sie wieder Ihr vorheriges Deckungsbeitrags-Volumen erzielen, müsste Ihre Absatzsteigerung bei 33.3% liegen!