M0005

Kategorierabatte

Rabattieren Sie in Gambio komplette Kategorien mit einem Prozentwert: zeitlich befristet, an Unterkategorien vererbt, je Kundengruppe abweichend – ohne einen einzigen Artikelpreis zu ändern.

Aktuellstes Release: 10.30
Kompatibel zu den Versionen: 4.6 bis 26.11

published
15.10.2026 22:16 Uhr

Allgemeine Hinweise zu unseren Modulen

Beachten Sie bei geplanten Shop-Updates, dass auch das Modulframework und auch die eingebauten Module zur jeweiligen Shopversion kompatibel sein müssen und stellen Sie ggf. sicher, dass entsprechende Updates für das Modul-Framework und auch für alle genutzten Module zur Verfügung stehen bevor Sie mit der Aktualisierung des Shops beginnen oder diese beauftragen. Wenn Sie die Aktualisierung Ihres Shops durch uns durchführen lassen, aktualisieren wir auch immer vorhandene Xycons-Module und das Modul-Framework, wenn diese für die neue Shop-Version verfügbar sind.

Auf dem Server muss die Servererweiterung IonCube verfügbar sein!
Kontaktieren Sie bitte Ihren Hoster. falls Sie nach der Installation einen Hinweis erhalten, dass IonCube nicht zur Verfügung steht.
Weiterführende Hinweise finden Sie auf unserer Homepage www.xycons.de

Zur Selbstinstallation beachten Sie die beigefügte Installationsanleitung.

Bitte beachten Sie: mit der Installation des Modul-Frameworks werden die beigefügten Lizenzbestimmungen und Haftungsregelungen ausdrücklich zur Kenntnis genommen und anerkannt!
Das Framework und unsere Module dürfen nicht installiert und nicht betrieben werden, wenn Sie diese Regeln nicht in vollem Umfang anerkennen!

Inhaltsverzeichnis

- M0005 Kategorierabatte für Gambio
- Inhalt

- 1. WAS DIESES MODUL LEISTET
- 2. SO WIRKT EIN KATEGORIERABATT IM SHOP
- 3. EINEN RABATT ANLEGEN, ÄNDERN UND ENTFERNEN
- 4. DER ZEITRAUM: GÜLTIG AB UND GÜLTIG BIS
- 5. VERERBUNG AN UNTERKATEGORIEN
- 6. KUNDENGRUPPEN
- 6.1 Eigene Rabattsätze je Kundengruppe
- 6.2 Kundengruppen vom Rabatt ausschließen
- 7. KATEGORIERABATT UND SONDERANGEBOT
- 8. ANZEIGE IM SHOP: RIBBON UND ENDZEITPUNKT
- 9. DAS MODUL-SETUP IM DETAIL
- 10. HÄUFIGE STOLPERSTEINE
- 11. DAS MODUL AUSSCHALTEN

M0005 Kategorierabatte für Gambio

Handbuch

Stand: 2026-10 (Modulversion 10.30) · (c) Xycons GmbH & Co. KG - www.xycons.de

---

Inhalt

1. 1. WAS DIESES MODUL LEISTET
2. 2. SO WIRKT EIN KATEGORIERABATT IM SHOP
3. 3. EINEN RABATT ANLEGEN, ÄNDERN UND ENTFERNEN
4. 4. DER ZEITRAUM: GÜLTIG AB UND GÜLTIG BIS
5. 5. VERERBUNG AN UNTERKATEGORIEN
6. 6. KUNDENGRUPPEN
7. 6.1 Eigene Rabattsätze je Kundengruppe
8. 6.2 Kundengruppen vom Rabatt ausschließen
9. 7. KATEGORIERABATT UND SONDERANGEBOT
10. 8. ANZEIGE IM SHOP: RIBBON UND ENDZEITPUNKT
11. 9. DAS MODUL-SETUP IM DETAIL
12. 10. HÄUFIGE STOLPERSTEINE
13. 11. DAS MODUL AUSSCHALTEN

---

1. WAS DIESES MODUL LEISTET

Preisaktionen scheitern im Alltag selten an der Idee, sondern am Aufwand: Wer eine ganze Warengruppe um 20 % reduzieren will, müsste in Gambio jedes einzelne Produkt anfassen – und nach der Aktion alles wieder zurückdrehen. Bei ein paar hundert Artikeln ist das ein halber Arbeitstag, zweimal.

Genau hier setzt M0005 an. Sie hinterlegen den Rabatt **einmal an der Kategorie**, und alle Produkte darin werden im Shop automatisch reduziert dargestellt und berechnet. Die Artikelstammdaten bleiben dabei unangetastet: Es wird kein Preis überschrieben, nichts muss nach der Aktion zurückgesetzt werden. Läuft der hinterlegte Zeitraum ab, gelten wieder die normalen Preise – ohne Ihr Zutun.

Dazu kommen die Feinheiten, die eine Rabattaktion erst praxistauglich machen: ein Zeitraum mit Start- und Enddatum, die automatische Vererbung an Unterkategorien, eigene Rabattsätze je Kundengruppe, der gezielte Ausschluss einzelner Kundengruppen sowie die Anzeige im Shop mit Rabatt-Aufkleber und Hinweis auf das Aktionsende.

2. SO WIRKT EIN KATEGORIERABATT IM SHOP

Der Kategorierabatt ist ein **prozentualer Abschlag auf den Artikelpreis**. Ruft ein Besucher ein Produkt auf, ermittelt das Modul den Kategoriepfad des Artikels und sucht darin – von der genauesten Zuordnung aufwärts – nach einem gültigen Rabatt. Wird einer gefunden, gilt er für die Preisanzeige in der Artikelliste, auf der Artikelseite, im Warenkorb und bis in die Bestellung hinein.

Zwei Punkte sind für das Verständnis wichtig:

- **Es gilt immer nur EIN Kategorierabatt je Artikel.** Rabatte aus mehreren Ebenen addieren sich nicht. Gefunden wird derjenige, der dem Artikel am nächsten steht.
- **Der Rabatt tritt an die Stelle des Kundengruppenrabatts.** Hat eine Kundengruppe in Gambio einen eigenen Rabatt hinterlegt und greift zusätzlich ein Kategorierabatt, werden die beiden Werte nicht addiert. Das Modul setzt den Kategorierabatt an – sonst käme bei kombinierten Aktionen schnell ein Preis heraus, den niemand kalkuliert hat.

Auf Wunsch wirkt der Rabatt auch auf Attributszuschläge (etwa den Aufpreis für eine größere Variante), sodass ein rabattierter Artikel nicht plötzlich über den Zuschlag wieder teurer wird als gedacht.

3. EINEN RABATT ANLEGEN, ÄNDERN UND ENTFERNEN

Kategorierabatte pflegen Sie dort, wo Sie ohnehin arbeiten: in der **Kategorieverwaltung**. Öffnen Sie eine Kategorie zum Bearbeiten – am Ende der Eingabemaske finden Sie den Bereich **Kategorierabatte**.

Anlegen: Tragen Sie im Feld *Prozentsatz* den gewünschten Wert ein, zum Beispiel **20** für 20 %. Das Prozentzeichen dürfen Sie mitschreiben, es wird automatisch entfernt. Nachkommastellen sind erlaubt (12,5 ebenso wie 12.5). Speichern Sie die Kategorie wie gewohnt – der Rabatt ist sofort aktiv.

Ändern: Öffnen Sie die Kategorie erneut, überschreiben Sie den Prozentsatz und speichern Sie. Das Feld *Letzte Änderung* zeigt Ihnen, wann der Satz zuletzt angefasst wurde.

Entfernen: Setzen Sie das Häkchen *Rabatt entfernen* und speichern Sie. Das Modul fragt in einem Fenster nach, ob Sie das wirklich möchten, und löscht anschließend sowohl den allgemeinen Rabatt als auch die eventuell hinterlegten Kundengruppen-Sätze dieser Kategorie.

Tipp: Sie müssen einen Rabatt nicht löschen, um eine Aktion zu beenden. Ein Enddatum erledigt das für Sie – und der Satz steht beim nächsten Mal wieder bereit.
Löschen oder kopieren Sie eine Kategorie, wandern die Rabattdaten automatisch mit: Beim Löschen verschwinden sie, beim Kopieren übernimmt die neue Kategorie die Sätze der Vorlage.

4. DER ZEITRAUM: GÜLTIG AB UND GÜLTIG BIS

Beide Datumsfelder sind optional und werden im Format **tt.mm.jjjj** erfasst; ein Kalender hilft bei der Auswahl.

- **Beide Felder leer:** Der Rabatt gilt dauerhaft – die klassische Dauerreduzierung einer Warengruppe.
- **Nur „Gültig bis“ gefüllt:** Der Rabatt gilt ab sofort und endet automatisch. Der Endtag zählt vollständig mit: Ein Rabatt „bis 31.12.“ läuft bis zum 31.12. um 23:59 Uhr.
- **Nur „Gültig ab“ gefüllt:** Sie bereiten eine Aktion vor. Der Rabatt schaltet sich am Starttag um 00:00 Uhr von selbst frei – Sie müssen nicht nachts am Rechner sitzen.
- **Beide Felder gefüllt:** Die klassische befristete Aktion.

Vor dem Startdatum und nach dem Enddatum verhält sich der Shop, als gäbe es den Rabatt nicht: normaler Preis, kein Aufkleber, kein Hinweis.

5. VERERBUNG AN UNTERKATEGORIEN

In den meisten Shops ist die gewünschte Logik: „Alles unter *Winterware* ist reduziert“ – unabhängig davon, wie tief die Unterkategorien verschachtelt sind. Genau das leistet die **Vererbung**, und sie ist im Auslieferungszustand eingeschaltet.

Ist die Vererbung aktiv, zeigt Ihnen die Rabattmaske einer Unterkategorie an, dass der Satz von einer übergeordneten Kategorie stammt, und nennt diese beim Namen. Die Felder sind dort bewusst nicht beschreibbar: Der Rabatt gehört der Oberkategorie und wird auch dort geändert. So kann er nicht versehentlich an zwei Stellen unterschiedlich gepflegt werden.

Schalten Sie die Vererbung im Setup ab, wird jede Kategorie für sich betrachtet. Das ist der richtige Weg, wenn Sie eine Warengruppe reduzieren wollen, einzelne Unterkategorien darin aber ausnehmen oder mit einem abweichenden Satz führen möchten. Der Preis dafür ist Pflegeaufwand: Ohne Vererbung muss jede betroffene Unterkategorie ihren eigenen Satz bekommen.

6. KUNDENGRUPPEN

6.1 Eigene Rabattsätze je Kundengruppe

Standardmäßig gilt ein Kategorierabatt für alle Besucher gleichermaßen. Schalten Sie im Setup die **Kundengruppenrabatte** ein, erweitert sich die Rabattmaske: Unter dem allgemeinen Prozentsatz erscheint je Kundengruppe eine eigene Zeile.

Die Logik dahinter ist einfach: Der allgemeine Prozentsatz ist der Normalfall und gilt für jede Kundengruppe, für die Sie nichts Abweichendes eintragen. Tragen Sie bei einer Gruppe einen eigenen Wert ein, gilt für diese Gruppe genau dieser Wert. So geben Sie zum Beispiel Endkunden 10 % und Händlern 15 %, ohne zwei Aktionen pflegen zu müssen.

Der Zeitraum – „Gültig ab“ und „Gültig bis“ – gilt gemeinsam für alle Sätze einer Kategorie. Eine Aktion, die für Händler länger läuft als für Endkunden, ist damit bewusst nicht vorgesehen.

6.2 Kundengruppen vom Rabatt ausschließen

Manche Kundengruppen sollen von Rabattaktionen gar nicht erfasst werden – typischerweise Gruppen, die bereits Sonderkonditionen haben. Im Setup tragen Sie unter **Kundengruppenbeschränkung** die IDs dieser Gruppen kommagetrennt ein, zum Beispiel *3,7*.

Für Besucher dieser Gruppen greift kein Kategorierabatt: kein reduzierter Preis, kein Aufkleber, kein Hinweis auf ein Aktionsende. Sie sehen die regulären Preise Ihrer Kundengruppe.

Achtung: Die Beschränkung ist stärker als ein eigener Satz. Schließen Sie eine Gruppe hier aus, greift für sie auch kein eigens gepflegter Kundengruppen-Rabattsatz mehr. Ausgeschlossene Gruppen erscheinen in der Rabattmaske deshalb gar nicht erst.

7. KATEGORIERABATT UND SONDERANGEBOT

Gambio kennt mit den **Sonderangeboten** bereits eine artikelbezogene Preisaktion. Beide Werkzeuge im selben Shop zu nutzen ist üblich – die Frage ist nur, welches gewinnt, wenn beide auf denselben Artikel zutreffen.

Die Regel von M0005 lautet: **Das Sonderangebot hat Vorrang.** Steht für einen Artikel ein aktives Sonderangebot, wird dessen Preis angezeigt und der Kategorierabatt bleibt für diesen einen Artikel außen vor – samt Aufkleber und Endzeitpunkt-Hinweis. Der Gedanke dahinter: Ein Sonderangebot ist eine bewusste Einzelentscheidung zu genau diesem Artikel und soll nicht von einer pauschalen Kategorieregel überstimmt werden.

Umgekehrt können Sie über die Option **Sonderangebote imitieren** erreichen, dass Ihre kategorierabattierten Artikel zusätzlich auf der Sonderangebotsseite Ihres Shops erscheinen. Das ist sinnvoll, wenn Sie eine große Rabattaktion fahren und der Besucher sie auch dort finden soll, wo er Angebote erwartet. Die Sonderangebotsseite zeigt dann beides: die klassischen Sonderangebote und die über den Kategorierabatt reduzierten Artikel.

8. ANZEIGE IM SHOP: RIBBON UND ENDZEITPUNKT

Der Rabatt-Aufkleber (Ribbon). Ist die Option eingeschaltet, trägt jedes rabattierte Produkt in der Artikelliste und auf der Artikelseite einen Aufkleber mit dem Prozentwert, zum Beispiel „-20%“. Er nutzt die Gestaltung, die Ihr Template ohnehin für Sonderangebote vorsieht, und fügt sich damit ohne Anpassung in Ihr Design ein.

Wichtig: Die Aufkleber werden zwischengespeichert, damit die Artikellisten schnell bleiben. Ändern Sie einen Rabattsatz und sehen den alten Wert noch, leeren Sie bitte den Shop-Cache. Danach stimmt die Anzeige sofort.
Der Hinweis auf das Aktionsende. Haben Sie ein „Gültig bis“ hinterlegt und die Option eingeschaltet, blendet der Shop bei den betroffenen Artikeln einen Hinweis wie „Angebot gültig bis einschließlich 31.12.2026“ ein – in der Artikelliste ebenso wie auf der Artikelseite. Das erzeugt genau die Dringlichkeit, die eine befristete Aktion braucht. Ohne Enddatum erscheint der Hinweis nicht, denn es gäbe nichts anzukündigen.

Beide Anzeigen entfallen automatisch für Artikel mit Sonderangebot und für ausgeschlossene Kundengruppen – so wird nichts versprochen, was der Preis nicht hält.

9. DAS MODUL-SETUP IM DETAIL

Die folgenden Einstellungen finden Sie im Backend im Setup des Moduls *Kategorierabatte*.

Einstellung	Voreinstellung	Bedeutung
Modulstatus	Ausgeschaltet	Der Hauptschalter. Ausgeschaltet verhält sich der Shop, als wäre das Modul nicht vorhanden: keine Rabatte, keine Aufkleber, keine Hinweise. Die hinterlegten Rabattsätze bleiben dabei gespeichert und gelten sofort wieder, sobald Sie das Modul einschalten.

Ihr Lizenzschlüssel	leer	Der Schlüssel, den Sie beim Kauf erhalten haben.
Ribbon generieren	Nein	Blendet auf rabattierten Produkten den Aufkleber mit dem Prozentwert ein (siehe Kapitel 8).
Endzeitpunkt anzeigen	Nein	Blendet bei befristeten Rabatten den Hinweis „Angebot gültig bis einschließlich …“ ein.
Kundengruppenbeschränkung	leer	Kommagetrennte IDs der Kundengruppen, die vom Kategorierabatt ausgenommen sind. Leer lassen heißt: Der Rabatt gilt für alle (siehe Kapitel 6.2).
Kundengruppenrabatte	Nein	Erweitert die Rabattmaske um eine eigene Zeile je Kundengruppe (siehe Kapitel 6.1).
Rabatt-Vererbung	Ja	Gibt einen Rabatt automatisch an alle Unterkategorien weiter (siehe Kapitel 5).
Sonderangebote imitieren	Nein	Zeigt kategorierabattierte Artikel zusätzlich auf der Sonderangebotsseite des Shops (siehe Kapitel 7).
Debug-Logging	Nein	Schreibt ausführliche Protokolle zur Fehlersuche. Bitte nur einschalten, wenn der Support Sie darum bittet – im Dauerbetrieb erzeugt die Option unnötig große Protokolldateien.

10. HÄUFIGE STOLPERSTEINE

„Der Rabatt wird im Shop nicht angezeigt.“ Prüfen Sie in dieser Reihenfolge: Ist der Modulstatus eingeschaltet? Liegt das heutige Datum innerhalb von „Gültig ab“ und „Gültig bis“? Gehört der Artikel wirklich zu der Kategorie, an der der Rabatt hängt (oder – bei aktiver Vererbung – zu einer ihrer Unterkategorien)? Und: Hat der Artikel vielleicht ein aktives Sonderangebot, das Vorrang hat?

„Ein Teil der Kunden sieht den Rabatt nicht.“ Das ist fast immer die Kundengruppenbeschränkung. Prüfen Sie im Setup, welche Gruppen-IDs dort eingetragen sind.

„Der alte Prozentwert klebt noch am Aufkleber.“ Aufkleber werden zwischengespeichert. Leeren Sie nach einer Änderung den Shop-Cache.

„Der Rabatt in der Unterkategorie lässt sich nicht bearbeiten.“ Dann stammt er aus einer übergeordneten Kategorie – die Maske nennt sie Ihnen. Ändern Sie ihn dort, oder schalten Sie die Vererbung ab, wenn Sie je Ebene eigene Sätze führen möchten.

„Kundengruppenrabatt und Kategorierabatt sollen sich addieren.“ Das ist bewusst nicht vorgesehen. Der Kategorierabatt tritt an die Stelle des Kundengruppenrabatts. Möchten Sie für eine Gruppe einen höheren Satz, tragen Sie ihn über die Kundengruppenrabatte direkt an der Kategorie ein.

„Nach dem Löschen einer Kategorie tauchen seltsame Preise auf.“ Das Modul räumt gelöschte Kategorien selbst ab und prüft den Bestand zusätzlich einmal täglich im Hintergrund. Sollte doch etwas hängen bleiben, genügt es, die betroffene Kategorie einmal zu öffnen und zu speichern.

11. DAS MODUL AUSSCHALTEN

Setzen Sie den **Modulstatus** im Setup auf „Ausgeschaltet“. Ab diesem Moment berechnet der Shop wieder ausschließlich mit den regulären Preisen und den Gambio-eigenen Rabattmechanismen; Aufkleber und Endzeitpunkt-Hinweise verschwinden.

Ihre Rabattsätze gehen dabei **nicht** verloren. Sie bleiben gespeichert und greifen unverändert weiter, sobald Sie das Modul erneut einschalten. In der Kategorieverwaltung weist Sie ein rot hinterlegter Hinweis darauf hin, dass das Modul derzeit deaktiviert ist – damit ein leeres Rabattfeld nicht als Fehler missverstanden wird.

Xycons GmbH & Co. KG

Wir wünschen viel Erfolg beim Einsatz unseres Moduls!

Stand: 2026-10-15 22:16:25