M0097

Preisänderungen

Preisänderungen für Gambio: Preise sicher, schnell und nachvollziehbar im Batch anpassen

Aktuellstes Release: 1.01
Kompatibel zu den Versionen: 4.6 bis 26.11

published
06.11.2026 11:55 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

- M0097 Preisänderungen für Gambio
- Inhalt
- 1. Was dieses Modul leistet

- 2. Wo Sie das Modul im Backend finden
- 3. Das Setup
- 3.1 Modulstatus - Preisänderungen
- 3.2 Ihre Lizenz:
- 3.3 Zeilenanzahl Auswahllisten
- 3.4 Einkaufspreisfeld am Artikel
- 4. Der sichere Ablauf in drei Schritten
- 5. Filter: welche Artikel betroffen sind
- 6. Preisbereiche: welche Preise geändert werden
- Sonderangebote mitziehen
- 7. Änderung: wie gerechnet wird
- 8. Rundung
- 9. Kalkulation auf Einkaufspreisbasis
- Einkaufspreise pflegen
- Die beiden Änderungsfunktionen
- Wofür die Einkaufspreis-Rechnung gilt – und wofür nicht
- Mindestmarge als Sicherheitsnetz
- 10. Preisbedingung
- 11. Schutzgrenzen
- Preisuntergrenze (netto)
- Höchste Abweichung je Position
- Was mit Preisen von 0,00 geschieht
- 12. Angebote: Sonderangebote erzeugen, deaktivieren, löschen
- Wenn das Angebot teurer wäre als der reguläre Preis
- Angebotsbeginn und Läuft bis
- 13. Prüfen: Prüfliste und Protokoll
- 13.1 Die Spalten der Prüfliste
- 13.2 Prüfliste herunterladen
- 14. Bearbeitete Prüfliste einspielen
- So gehen Sie vor
- Was die Datei enthalten muss
- Welche Zeilen übergangen werden
- Danach
- 15. Verarbeiten
- 16. Letzten Lauf zurücksetzen
- 17. Läufe vorplanen
- So planen Sie einen Lauf
- Geplante Läufe verwalten
- Was Ihr Shop dafür braucht
- 18. Der Verlauf
- Positionen ansehen
- Einen bestimmten Lauf zurücksetzen
- Einen früheren Lauf als Vorlage verwenden
- 19. Beispiele aus der Praxis
- Lieferantenerhöhung von 4 Prozent für eine Marke
- Rabattaktion für eine Kategorie, zeitlich begrenzt
- Eine Aktion vorzeitig beenden
- Alle Preise ohne Cent-Beträge
- 20. Häufige Stolpersteine
- 21. Texte ändern
- 22. Shopupdate

M0097 Preisänderungen für Gambio

Handbuch

Stand: 2026-11 (Modulversion 1.01) · (c) Xycons GmbH & Co. KG - www.xycons.de

---

Inhalt

1. 1. Was dieses Modul leistet
2. 2. Wo Sie das Modul im Backend finden
3. 3. Das Setup
4. 3.1 Modulstatus - Preisänderungen
5. 3.2 Ihre Lizenz:
6. 3.3 Zeilenanzahl Auswahllisten
7. 3.4 Einkaufspreisfeld am Artikel
8. 4. Der sichere Ablauf in drei Schritten
9. 5. Filter: welche Artikel betroffen sind
10. 6. Preisbereiche: welche Preise geändert werden
11. 7. Änderung: wie gerechnet wird
12. 8. Rundung
13. 9. Kalkulation auf Einkaufspreisbasis
14. 10. Preisbedingung
15. 11. Schutzgrenzen
16. 12. Angebote: Sonderangebote erzeugen, deaktivieren, löschen
17. 13. Prüfen: Prüfliste und Protokoll
18. 13.1 Die Spalten der Prüfliste
19. 13.2 Prüfliste herunterladen
20. 14. Bearbeitete Prüfliste einspielen
21. 15. Verarbeiten
22. 16. Letzten Lauf zurücksetzen
23. 17. Läufe vorplanen
24. 18. Der Verlauf
25. 19. Beispiele aus der Praxis
26. 20. Häufige Stolpersteine
27. 21. Texte ändern
28. 22. Shopupdate

---

1. Was dieses Modul leistet

Preise pflegen kostet Zeit. Eine Lieferantenerhöhung von vier Prozent, eine Rabattaktion für eine Kategorie, eine geänderte Steuerklasse: Wer das Artikel für Artikel nachträgt, verbringt Stunden im Backend und übersieht dabei zuverlässig einzelne Positionen.

Unser Modul ändert Preise stattdessen im Stapel – aber nicht blind. Der Ablauf ist bewusst dreistufig aufgebaut: Sie stellen zusammen, was geändert werden soll, Sie sehen das Ergebnis **vor** der Änderung in einer Prüfliste, und erst danach wird geschrieben. Geht doch etwas schief, lässt sich der letzte Lauf wieder zurücknehmen.

Geändert werden können nicht nur die Hauptpreise, sondern auch Sonderangebote, Kundengruppenpreise, Staffelpreise, Zusatzoptionspreise und Variantenpreise – jeweils einzeln wählbar.

2. Wo Sie das Modul im Backend finden

Das Setup erreichen Sie über das Menü „Xycons-Module“ ► „Kundenkonto / Setups“ und dort über den TAB „Preisänderungen“.

Die Arbeitsoberfläche, auf der Sie die Preisänderungen tatsächlich durchführen, hat einen eigenen Eintrag: Menü „Xycons-Module“ ► „Preisänderungen“.

Kurz gemerkt: Im Setup stellen Sie einmalig ein, wie sich das Modul verhält. Die eigentliche Arbeit findet auf der Seite „Preisänderungen“ statt.

3. Das Setup

Das Setup ist schnell erledigt – es hat nur wenige Werte. Richten Sie es ein, bevor Sie den ersten Lauf starten.

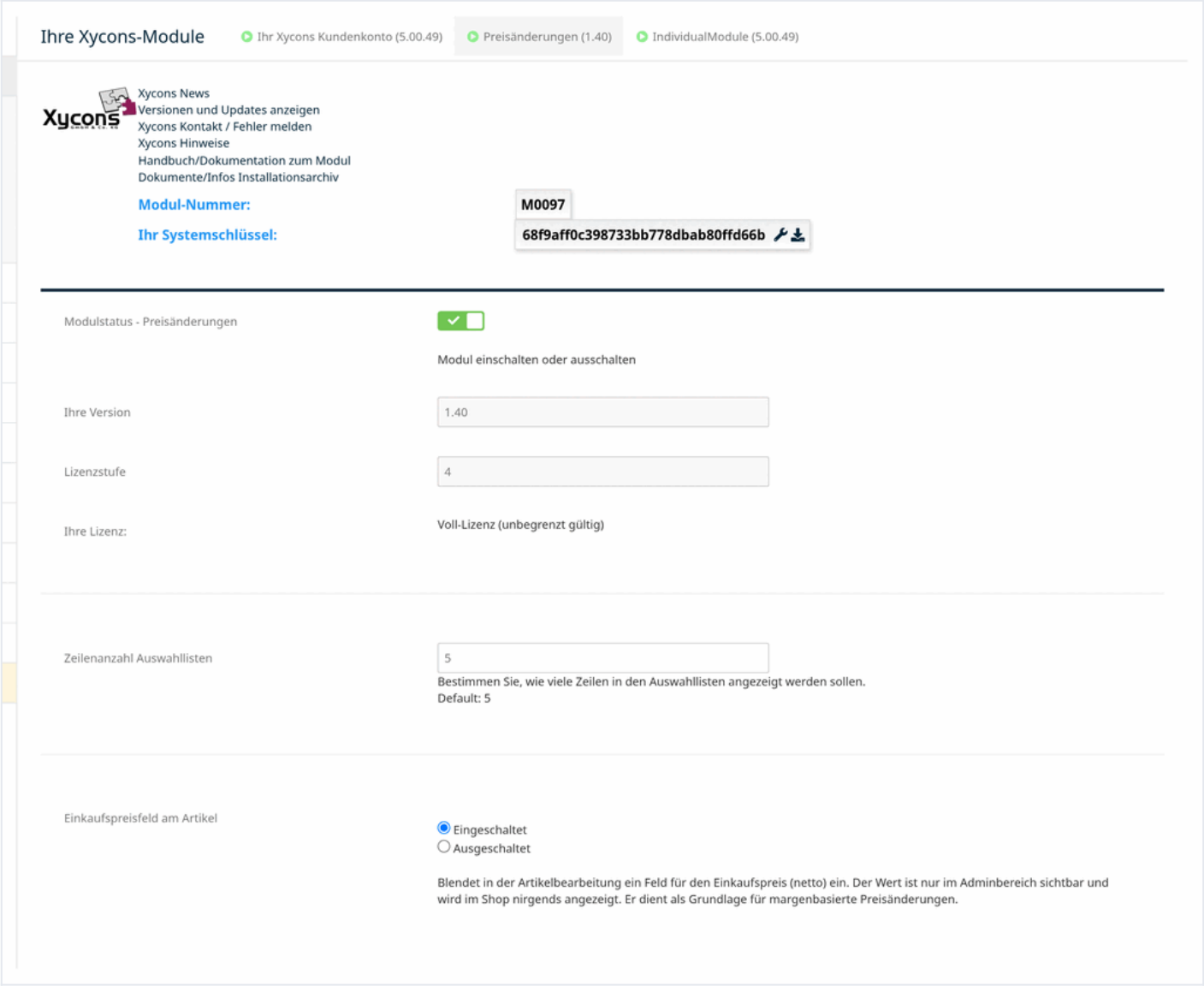

Abbildung 1: Die Setupseite des Moduls in voller Länge – alle Einstellungen auf einen Blick

3.1 Modulstatus - Preisänderungen

Schaltet das Modul ein oder aus. **(Standard: Ausgeschaltet)**

Solange hier „Ausgeschaltet“ steht, führt das Modul nichts aus: keine Vorschau, keine Prüfliste, keinen Lauf und keine Rücksetzung. Die Arbeitsoberfläche lässt sich zwar öffnen, zeigt aber oben einen roten Hinweis, und jede Schaltfläche wird mit einer entsprechenden Meldung abgewiesen. Das ist Absicht – ein Modul, das Preise ändern kann, soll nicht versehentlich mitlaufen.

Empfehlung: Schalten Sie das Modul nur ein, solange Sie damit arbeiten. Für den Dauerbetrieb muss es nicht eingeschaltet bleiben.

3.2 Ihre Lizenz:

Eine reine Anzeige. Sie zeigt, welcher Lizenztyp für Ihre Installation erkannt wurde. Hier ist nichts einzutragen und nichts einzustellen; die Angabe hilft nur bei Rückfragen an unseren Support.

3.3 Zeilenanzahl Auswahllisten

Bestimmt, wie viele Zeilen die Auswahllisten für Kategorien, Kundengruppen, Hersteller und Steuerklassen gleichzeitig anzeigen. **(Standard: 5)**

Ein höherer Wert verschafft bei vielen Kategorien mehr Übersicht, weil Sie weniger scrollen müssen; ein niedriger Wert hält die Seite kompakt. Bei einem Shop mit umfangreichem Kategoriebaum sind 12 bis 15 Zeilen erfahrungsgemäß angenehmer als der Standardwert.

3.4 Einkaufspreisfeld am Artikel

Blendet in der Artikelbearbeitung ein Feld für den Einkaufspreis (netto) ein. **(Standard: Ausgeschaltet)**

Ihr Shop führt im Standard kein Feld für den Einkaufspreis. Wer mit Margen kalkulieren will, behilft sich deshalb oft mit einer sonst unbenutzten Kundengruppe – was funktioniert, aber gefährlich ist: Wird versehentlich ein Kunde dieser Gruppe zugeordnet, sieht er Ihre Einkaufspreise. Schalten Sie diesen Wert ein, bekommen Sie stattdessen ein eigenes Feld, das ausschließlich im Adminbereich sichtbar ist und im Shop an keiner Stelle erscheint.

Ist das Feld eingeschaltet, stehen Ihnen zwei zusätzliche Änderungsfunktionen und die Mindestmarge zur Verfügung (siehe Kapitel 9). Solange Sie nicht mit Einkaufspreisen arbeiten, lassen Sie den Wert einfach ausgeschaltet – dann bleibt die Oberfläche frei davon.

Der Einkaufspreis wird pro Artikel gepflegt: entweder von Hand in der Artikelbearbeitung oder gesammelt über den Artikel-CSV-Import Ihres Shops. Details dazu stehen in Kapitel 9.

4. Der sichere Ablauf in drei Schritten

Jeder Lauf folgt demselben Muster. Halten Sie sich daran, dann kann praktisch nichts passieren:

Filter

KATEGORIE(N)

ALLE Kategorien
Testkategorie

KUNDENGRUPPE(N)

Alle Kundengruppen
Admin
Gast
Neuer Kunde
Händler

HERSTELLER

Alle Hersteller
Ohne Hersteller
Test1
Test2
Test3

STEUERKLASSE(N)

Alle Steuerklassen
Standardsatz
ermäßigter Steuersatz
elektronisch erbrachte Leistung

☑ Unterkategorien in die Kategorieauswahl einbeziehen

(ohne Haken wird nur die direkt gewählte Kategorie berücksichtigt)

SUCHBEGRIFF (ARTIKELMODELL / ARTIKELNR)

z. B. TASSE

(Filter auf **products_model** des Hauptartikels, also z. B. Artikelnummer / Modellkennung)
Der Lauf berücksichtigt dann nur Artikel, deren **products_model** den Suchbegriff enthält.
Beispiel: "20" findet alle Artikel mit "20" irgendwo in der Artikelnummer, also z. B. "20", "120", "20A", "A20B" etc.

LISTE VON ARTIKELNUMMERN

eine Artikelnummer je Zeile

Eine Artikelnummer je Zeile, alternativ durch Komma getrennt. Hier zählt die genaue Übereinstimmung – anders als beim Suchbegriff darüber. Bequem zum Einfügen aus einer Tabelle. Leer lassen, wenn nicht benötigt.

ARTIKELSTATUS

Alle Artikel

BESTAND VON / BIS

von | bis

Nur Artikel mit einem Bestand in diesem Bereich. Ein Feld genügt – etwa nur „bis 0" für Artikel ohne Bestand.

EINGESTELLT VON / BIS

tt.mm.jjjj | tt.mm.jjjj

Nur Artikel, die in diesem Zeitraum angelegt wurden. Der Endtag zählt mit.

Preisbereiche

Alle markieren | Alle demarkieren

- ☐ **Basispreise / Hauptpreise**
- ☐ **Sonderangebote / Aktive Angebotspreise**
- ☐ **Kundengruppenpreise (lt. obiger Gruppenauswahl)**
- ☐ **Staffelpreise (für Kundengruppen lt. obiger Gruppenauswahl)**
- ☐ **Zusatzoptionspreise (Attributspreise)**
- ☐ **Variantenpreise (Eigenschaftspreise)**

☐ Bestehende Sonderangebote proportional zum geänderten Basispreis mitziehen

Wenn Basispreise und Sonderangebote gemeinsam gewählt sind, bleibt der bisherige Rabattabstand des aktiven Sonderangebots zum Basispreis erhalten.

Rundung

- ◉ **Keine Rundung**
- ○ **Aufrunden auf volle Eurobeträge**
- ○ **Abrunden auf volle Eurobeträge**
- ○ **Bruttopreis auf nächstgelegene .95 runden**
- ○ **Bruttopreis auf nächstgelegene .99 runden**
- ○ **Bruttopreis auf 0,05er-Raster runden**

Preisbedingung

☐ **Der aktuelle Preis muss > 0.00 sein**

Aktueller Preis von / bis:

von

bis

Nur Preise innerhalb dieser Spanne werden geändert. Die Spanne gilt jeweils für den Preis des betroffenen Preisbereichs, nicht für den Grundpreis.

☐ **Nur Artikel mit aktuellem zu ändernden Preis:**

Angebote

ANGEBOTSAKTION

Keine zusätzliche Angebotsaktion

Diese Aktion wirkt zusätzlich auf Sonderangebote. Für Deaktivieren/Löschen müssen aktive Sonderangebote als Preisbereich gewählt sein.

☐ Grundpreis unverändert lassen (Aktionspreis)

Nur zusammen mit „Fehlende Sonderangebote erzeugen oder reaktivieren". Der errechnete Preis wird dann ausschließlich als Sonderangebot gesetzt, der Grundpreis bleibt stehen – der Shop zeigt ihn durchgestrichen neben dem Aktionspreis. Ohne diesen Haken werden Grundpreis und Sonderangebot auf denselben Wert gesetzt, die Ersparnis wäre also null.

ANGEBOTSBEGINN | **LÄUFT BIS**

tt.mm.jjjj | tt.mm.jjjj

Schutzgrenzen

Optional. Beide Grenzen wirken bei jeder Änderungsart. Positionen, die eine Grenze verletzen würden, werden nicht geändert und mit Begründung im Protokoll und in der Prüfliste aufgeführt.

PREISUNTERGRENZE (NETTO)

Kein Preis darf unter diesen Nettobetrag fallen. Gilt für Artikelpreise, nicht für Zuschläge von Zusatzoptionen und Varianten. Leer lassen für keine Untergrenze.

HÖCHSTE ABWEICHUNG JE POSITION

%

Keine Position darf sich um mehr als diesen Anteil verändern – nach oben wie nach unten. Fängt Ausreißer ab, die aus einem Tippfehler oder einem einzelnen krummen Preis entstehen. Leer lassen für keine Begrenzung.

Änderung

ÄNDERUNGSFUNKTION

Bitte wählen Sie

Hinweis zu den beiden USt-Funktionen: Sie rechnen die Preise um, stellen aber nicht die Steuerklasse der Artikel um – das erledigen Sie in der Shopverwaltung. „Neuer VK" verändert den Nettopreis nur zusammen mit einer bruttoorientierten Rundungsregel; ohne Rundung bleibt er rechnerisch gleich und es wird nichts geschrieben.

WERT

MINDESTMARGE AUF DEN EINKAUFSPREIS

%

Optional. Positionen, die danach unter Einkaufspreis zuzüglich dieses Aufschlags lägen, werden nicht geändert und im Protokoll vermerkt. Leer lassen für keine Untergrenze. Gilt für Artikelpreise, nicht für Zuschlagspreise von Zusatzoptionen und Varianten.
Die beiden Einkaufspreis-Funktionen und die Mindestmarge wirken auf Basispreise, Sonderangebote, Kundengruppen- und Staffelpreise. Zusatzoptions- und Variantenpreise sind Zuschläge und bleiben unberührt.

Abbildung 2: Die Arbeitsoberfläche mit Filtern, Preisbereichen, Rundung, Preisbedingung, Angeboten, Schutzgrenzen und Änderung

- **Zusammenstellen** – Filter setzen, Preisbereiche ankreuzen, Änderungsart und Wert eingeben.
- **Prüfen** – Schaltfläche „Prüfen“. Es wird *nichts* geändert; Sie bekommen die Prüfliste und das Protokoll mit allen geplanten Änderungen.
- **Verarbeiten** – erst diese Schaltfläche schreibt die Preise. Vorher erscheint noch eine Sicherheitsabfrage.

Nehmen Sie sich die Zeit für Schritt zwei. Die Prüfliste zeigt für jede einzelne Position den alten und den neuen Preis, netto und brutto. Fehler in der Auswahl fallen dort sofort auf – nach dem Verarbeiten kosten sie deutlich mehr Mühe.

5. Filter: welche Artikel betroffen sind

Im Bereich „Filter“ legen Sie fest, welche Artikel überhaupt in den Lauf kommen. Alle Filter wirken zusammen: Ein Artikel muss jede gesetzte Bedingung erfüllen.

- **Kategorie(n)** – Mehrfachauswahl. Der oberste Eintrag wählt alle Kategorien. Darunter steht die Option **„Unterkategorien in die Kategorieauswahl einbeziehen“**: Ist sie angehakt, gelten auch alle darunterliegenden Ebenen als gewählt. Das ist der Regelfall – wer nur eine einzelne Ebene treffen will, nimmt den Haken heraus.
- **Kundengruppe(n)** – Mehrfachauswahl. Diese Auswahl steuert die Preisbereiche „Kundengruppenpreise“ und „Staffelpreise“: nur die hier gewählten Gruppen werden angefasst. Auf Hauptpreise, Sonderangebote, Zusatzoptionen und Varianten hat sie keine Wirkung, denn diese Preise gelten gruppenübergreifend.
- **Hersteller** – Mehrfachauswahl. Neben den einzelnen Herstellern gibt es zwei besondere Einträge: alle Hersteller, und Artikel *ohne* Herstellerzuordnung.
- **Steuerklasse(n)** – Mehrfachauswahl. Nützlich, wenn eine Steueränderung nur einen Teil des Sortiments betrifft.
- **Suchbegriff (Artikelmodell / ArtikelNr)** – Freitext. Es zählt jeder Artikel, dessen Artikelnummer den Begriff *irgendwo* enthält. „20“ findet also auch „120“, „20A“ und „A20B“. Die Zeichen % und _ gelten dabei als normale Zeichen und nicht als Platzhalter, eine Artikelnummer mit Unterstrich lässt sich also direkt suchen.

Erst prüfen, dann verfeinern: Wenn die Prüfliste mehr Artikel zeigt als erwartet, ist fast immer ein Filter zu weit gefasst – meist die Kategorieauswahl mit einbezogenen Unterkategorien.

6. Preisbereiche: welche Preise geändert werden

Ein Artikel hat in Gambio mehrere Preise. Hier kreuzen Sie an, welche davon der Lauf anfassen soll. Ohne mindestens einen Haken passiert nichts. Die Schaltflächen „Alle markieren“ und „Alle demarkieren“ helfen beim schnellen Umschalten.

- **Basispreise / Hauptpreise** – der normale Verkaufspreis des Artikels.
- **Sonderangebote / Aktive Angebotspreise** – die derzeit aktiven Angebotspreise.
- **Kundengruppenpreise (lt. obiger Gruppenauswahl)** – die gruppenspezifischen Preise ab Menge 1, für die oben gewählten Kundengruppen.
- **Staffelpreise (für Kundengruppen lt. obiger Gruppenauswahl)** – die Mengenstaffeln ab Menge 2, ebenfalls je gewählter Kundengruppe.
- **Zusatzoptionspreise (Attributspreise)** – die Auf- und Abschläge der Artikeloptionen.
- **Variantenpreise (Eigenschaftspreise)** – die Preise der Eigenschaftskombinationen.

Sonderangebote mitziehen

Darunter finden Sie die Option **„Bestehende Sonderangebote proportional zum geänderten Basispreis mitziehen“**. Sie greift, wenn Basispreise *und* Sonderangebote gemeinsam gewählt sind.

Der Sinn dahinter: Ein Artikel kostet regulär 100 Euro und ist gerade für 80 Euro im Angebot – also 20 Prozent Rabatt. Erhöhen Sie den Basispreis auf 110 Euro, würde ein Angebot von weiterhin 80 Euro plötzlich fast 28 Prozent Rabatt bedeuten. Mit dieser Option zieht das Angebot proportional mit und liegt danach bei 88 Euro; der Rabattabstand bleibt also erhalten.

Bei einer reinen Prozentänderung führen beide Wege zum selben Ergebnis. Spürbar wird der Unterschied, sobald Sie mit festen Beträgen oder mit Rundung arbeiten.

7. Änderung: wie gerechnet wird

Im Bereich „Änderung“ wählen Sie unter **„Änderungsfunktion“** die Rechenart und tragen darunter im Feld **„Wert“** die Zahl ein. Solange keine Änderungsfunktion gewählt ist, bleibt das Wertfeld gesperrt.

Änderungsfunktion	Wirkung
Preiserhöhung %	Der Preis steigt um den eingetragenen Prozentsatz. Wert 4 macht aus 100,00 Euro netto 104,00 Euro netto.
Preiserhöhung Betrag	Der Preis steigt um den eingetragenen Nettobetrag. Wert 2 macht aus 100,00 Euro 102,00 Euro.
Preisreduzierung %	Der Preis sinkt um den eingetragenen Prozentsatz.
Preisreduzierung Betrag	Der Preis sinkt um den eingetragenen Nettobetrag.
USt-Änderung auf % (Wert), gleicher VK	Für den Fall einer geänderten Steuer, bei der Ihr Kunde weiter denselben Endpreis zahlen soll. Der Bruttopreis bleibt, der Nettopreis wird zum neuen Steuersatz zurückgerechnet – Ihre Marge ändert sich.
USt-Änderung auf % (Wert), neuer VK	Der Gegenfall: Der Nettopreis bleibt, der Bruttopreis ändert sich mit dem neuen Steuersatz. Ihre Marge bleibt, Ihr Kunde zahlt einen anderen Endpreis.

Wichtig bei den beiden USt-Funktionen: Das Modul rechnet die Preise um, es stellt aber nicht die Steuerklasse Ihrer Artikel um. Der eingetragene Prozentsatz ist die Rechengrundlage für den neuen Preis. Die Steuerklasse selbst ändern Sie in der Shopverwaltung – achten Sie darauf, beides zusammen zu erledigen, sonst passen Preis und ausgewiesene Steuer nicht zueinander.
„Neuer VK" und die Rundung: Bei dieser Funktion bleibt der Nettopreis rechnerisch, wie er ist – nur der Endpreis ändert sich mit dem neuen Steuersatz. Ohne Rundungsregel gibt es also nichts zu schreiben, und der Lauf meldet, dass alle Positionen unverändert bleiben. Wollen Sie zusätzlich glatte Endpreise, wählen Sie eine bruttoorientierte Rundung – dann wird der Nettopreis passend nachgezogen.

Ein Wert kleiner oder gleich null wird nicht angenommen. Würde eine Position rechnerisch unter null fallen, überspringt der Lauf sie und vermerkt das im Protokoll.

8. Rundung

Krumme Preise wie 104,3271 Euro will niemand im Shop stehen haben. Die Rundungsregel bringt das Ergebnis auf eine Form, die zu Ihrer Preisstrategie passt. Sie wirkt *nach* der eigentlichen Änderung.

Regel	Wirkung
Keine Rundung	Der errechnete Wert wird unverändert übernommen. **(Standard)**
Aufrunden auf volle Eurobeträge	Der Nettopreis wird auf den nächsten vollen Euro angehoben.
Abrunden auf volle Eurobeträge	Der Nettopreis wird auf den nächsten vollen Euro abgesenkt.
Bruttopreis auf nächstgelegene .95 runden	Gerechnet wird auf den Endpreis: Der Nettopreis wird so gesetzt, dass brutto ein Betrag auf ,95 herauskommt.
Bruttopreis auf nächstgelegene .99 runden	Dasselbe mit der Endung ,99 – der Klassiker im Einzelhandel.
Bruttopreis auf 0,05er-Raster runden	Der Endpreis landet auf einem Vielfachen von fünf Cent. Sinnvoll überall dort, wo Ein-Cent-Beträge stören.

Die drei bruttoorientierten Regeln arbeiten mit dem Steuersatz Ihres Shopstandorts – und zwar je Steuerklasse getrennt. Ein Artikel mit ermäßigtem Satz bekommt also seinen eigenen, passenden Nettopreis, damit brutto trotzdem die gewünschte Endung steht.

Die Rundungsregeln greifen bei allen Änderungsfunktionen. Bei einer Änderung um einen festen Betrag ist eine zusätzliche Rundung allerdings meist nicht gewollt – dort ist „Keine Rundung" in der Regel die richtige Wahl.

9. Kalkulation auf Einkaufspreisbasis

Dieses Kapitel gilt nur, wenn Sie das Einkaufspreisfeld im Setup eingeschaltet haben.

Einkaufspreise pflegen

In der Artikelbearbeitung finden Sie dann oben das Feld **„Einkaufspreis (netto)"**. Tragen Sie dort Ihren Nettoeinkaufspreis ein. Lassen Sie das Feld leer, gilt für den Artikel kein Einkaufspreis – ein bereits eingetragener Wert wird durch Leeren wieder entfernt.



Abbildung 3: Das Einkaufspreisfeld in der Artikelbearbeitung, sichtbar nur im Adminbereich

Für viele Artikel geht das schneller über den Artikel-CSV-Im- und -Export Ihres Shops. Dort steht die Spalte **„Einkaufspreis (netto)“** zur Verfügung; in der Datei trägt sie die Bezeichnung **p_ek**. Der übliche Weg: Artikel exportieren, die Spalte in der Tabellenkalkulation befüllen, Datei wieder importieren.

Eine **leere Zelle** in der Spalte bedeutet „kein Einkaufspreis“ und entfernt einen vorhandenen Wert. Fehlt die **Spalte im Import ganz**, bleiben alle gespeicherten Einkaufspreise unangetastet – ein Import ohne diese Spalte kann Ihre Pflege also nicht versehentlich löschen.

Die beiden Änderungsfunktionen

Im Bereich „Änderung“ kommen zwei Einträge hinzu. Der Unterschied zwischen ihnen wird häufig verwechselt und ist bares Geld wert:

Änderungsfunktion	Rechnung bei Einkaufspreis 10,00 Euro und Wert 45
Aufschlag auf Einkaufspreis %	Der Wert wird auf den Einkaufspreis *aufgeschlagen*: 10,00 + 45 % = **14,50 Euro**. Ihr Rohertrag beträgt damit 4,50 Euro.
Handelsspanne vom Verkaufspreis %	Der Wert ist der Anteil *am Verkaufspreis*: 10,00 / (1 − 0,45) = **18,18 Euro**. Ihr Rohertrag beträgt 8,18 Euro – und das sind 45 % von 18,18.

Welche der beiden die richtige ist, hängt davon ab, wie in Ihrer Branche gerechnet wird. Im Handel ist meist die Handelsspanne gemeint, wenn von „Marge“ die Rede ist. Rundungsregeln wirken bei beiden Funktionen ganz normal weiter.

Artikel **ohne** hinterlegten Einkaufspreis werden bei diesen beiden Funktionen übersprungen und im Protokoll aufgeführt. Das ist beabsichtigt: Ohne Einkaufspreis hätte die Rechnung keine Grundlage und würde einen Preis von 0,00 Euro ergeben.

Wofür die Einkaufspreis-Rechnung gilt – und wofür nicht

Der Einkaufspreis gehört zum Artikel. Deshalb wirken die beiden Funktionen – und auch die Mindestmarge im nächsten Abschnitt – auf die Preise, die für genau diesen Artikel gelten: **Basispreise, Sonderangebote, Kundengruppenpreise und Staffelpreise**.

Zusatzoptions- und Variantenpreise bleiben unberührt. Dafür gibt es zwei Gründe, die in der Praxis beide wichtig sind:

- Eine Zusatzoption führt keinen Verkaufspreis, sondern einen *Auf- oder Abschlag* – etwa „+5,00 Euro für die große Ausführung“. Ein Aufschlag von 45 Prozent auf den Einkaufspreis würde daraus einen Wert von 14,50 Euro machen und Ihre gesamte Zuschlagsstruktur zerstören.
- Eine Variante ist ein eigenständiger Artikel mit eigener Artikelnummer, eigener EAN und eigenem Bestand – und damit in aller Regel auch mit einem *eigenen* Einkaufspreis. Mit dem Einkaufspreis des Hauptartikels zu rechnen, wäre schlicht falsch.

Wählen Sie diese Preisbereiche zusammen mit einer Einkaufspreis-Funktion an, werden die betroffenen Positionen übersprungen und mit Begründung im Protokoll und in der Prüfliste aufgeführt. Für Zusatzoptionen und Varianten nutzen Sie stattdessen die gewohnten Funktionen mit Prozentsatz oder Betrag – die wirken dort unverändert.

Mindestmarge als Sicherheitsnetz

Unter dem Wertfeld erscheint zusätzlich das Feld **„Mindestmarge auf den Einkaufspreis“**. Tragen Sie dort einen Prozentsatz ein, wird *jede* Position übersprungen, die danach unter Einkaufspreis zuzüglich dieses Aufschlags läge – unabhängig davon, welche Änderungsfunktion Sie gewählt haben.

Das ist vor allem bei Rabattaktionen wertvoll: Sie geben 40 Prozent Nachlass auf eine ganze Kategorie und legen gleichzeitig fest, dass kein Artikel unter Einkaufspreis plus 20 Prozent fallen darf. Artikel mit ohnehin knapper Kalkulation bleiben dann einfach außen vor, statt Ihnen Verlust einzubringen. Jede übersprungene Position steht mit Grund, geplantem Preis und Untergrenze im Protokoll und in der Prüfliste.

Das Feld bleibt leer, wenn Sie keine Untergrenze wünschen. Artikel ohne hinterlegten Einkaufspreis sind von der Mindestmarge

nicht betroffen – für sie gibt es keine Bezugsgröße. Ebenso wenig betroffen sind Zusatzoptions- und Variantenpreise: Sie sind Zuschläge, für die eine Marge auf den Artikel-Einkaufspreis keinen Sinn ergäbe. Diese Positionen werden ganz normal geändert.

10. Preisbedingung

Hier grenzen Sie ein, welche *Preise* geändert werden – unabhängig davon, welche Artikel die Filter geliefert haben.

- **Der aktuelle Preis muss > 0.00 sein** – schützt Artikel, die bewusst mit Preis null geführt werden, etwa Zugaben oder Positionen mit Preis auf Anfrage. Eine prozentuale Änderung würde dort ohnehin nichts bewirken, eine Betragsänderung dagegen sehr wohl.
- **Nur Artikel mit aktuellem zu ändernden Preis:** – ist diese Option angehakt, wird daneben ein Feld frei, in das Sie einen genauen Preis eintragen. Geändert wird dann nur, was aktuell exakt diesen Preis hat. Praktisch, um eine bestimmte Preisgruppe gezielt anzuheben, ohne den Rest anzufassen.

11. Schutzgrenzen

Ein Stapellauf ist schnell zusammengestellt – und ein Tippfehler im Wertfeld genauso. Die Schutzgrenzen sind zwei optionale Angaben, die verhindern, dass ein Lauf über das Ziel hinausschießt. Sie wirken bei *jeder* Änderungsart, unabhängig vom Einkaufspreis, und lassen beide Felder leer, wenn Sie sie nicht brauchen.

Eine Position, die eine Grenze verletzen würde, wird nicht geändert. Sie verschwindet aber nicht: Grund, geplanter Preis und Grenze stehen im Protokoll und in der Prüfliste. Sie sehen also genau, was ausgelassen wurde – und können entscheiden, ob Sie diese Artikel getrennt behandeln.

Preisuntergrenze (netto)

Kein Preis darf unter diesen Nettobetrag fallen. Der klassische Fall ist eine Rabattaktion über ein gemischtes Sortiment: 30 Prozent Nachlass sind bei einem Artikel für 80 Euro unproblematisch, bei einem Kleinteil für 3,50 Euro ruinieren sie die Kalkulation. Mit einer Untergrenze von etwa 4,90 Euro bleiben genau diese Kleinteile außen vor.

Die Grenze gilt für Artikelpreise – Basispreis, Sonderangebot, Kundengruppen- und Staffelpreis. Zuschläge von Zusatzoptionen und Varianten sind nicht betroffen: Ein Aufpreis von 2,00 Euro ist nicht „zu billig“, nur weil die Untergrenze bei 4,90 liegt.

Höchste Abweichung je Position

Keine Position darf sich um mehr als diesen Anteil verändern – nach oben wie nach unten. Das ist der Schutz gegen Ausreißer: gegen den vertippten Wert (5 statt 0,5), gegen den einen Artikel mit einem krummen Altpreis, der nach der Rundung plötzlich das Doppelte kostet, und gegen jede Kombination aus Änderung und Rundungsregel, die man vorher nicht bedacht hat.

Ein Beispiel: Sie erhöhen um 5 Prozent und setzen die Abweichung auf 25 Prozent. Läuft alles wie gedacht, ändert sich nichts an Ihrem Ergebnis – keine Position kommt der Grenze auch nur nahe. Haben Sie sich dagegen um eine Stelle vertan und 50 Prozent eingetragen, greift die Grenze bei jeder einzelnen Position, der Lauf ändert nichts, und das Protokoll sagt Ihnen genau, warum.

Diese Grenze wirkt auf alle Preisbereiche, auch auf Zusatzoptionen und Varianten – dort ist eine anteilige Abweichung genauso aussagekräftig wie bei einem Vollpreis. Positionen mit einem bisherigen Wert von 0,00 sind ausgenommen, weil es dafür keinen Bezugswert gibt.

Was mit Preisen von 0,00 geschieht

Ein Preis von 0,00 bleibt 0,00. Auch eine Rundungsregel wie „Bruttopreis auf .99 runden“ macht daraus keinen Betrag – sonst bekämen Zugaben, Positionen mit Preis auf Anfrage und leere Staffelfelder plötzlich einen Preis, den niemand gesetzt hat.

Wollen Sie solche Positionen von vornherein gar nicht erst einbeziehen, nutzen Sie zusätzlich die Preisbedingung **„Der aktuelle Preis muss > 0.00 sein“** aus Kapitel 10. Dann tauchen sie schon in der Prüfliste nicht auf.

12. Angebote: Sonderangebote erzeugen, deaktivieren, löschen

Der Bereich „Angebote“ macht aus einer Preisänderung eine Aktion mit Laufzeit. Über **„Angebotsaktion“** wählen Sie, was zusätzlich passieren soll:

Angebotsaktion	Wirkung
Keine zusätzliche Angebotsaktion	Es werden nur die gewählten Preisbereiche geändert. **(Standard)**

Fehlende Sonderangebote erzeugen oder reaktivieren	Für jeden gefundenen Artikel ohne aktives Angebot wird eines angelegt – mit dem errechneten Preis. Ein vorhandenes, aber inaktives Angebot wird wieder aktiviert. Setzt voraus, dass „Basispreise / Hauptpreise“ als Preisbereich gewählt ist, denn der Angebotspreis wird aus dem Basispreis errechnet.
Bestehende Sonderangebote deaktivieren	Beendet laufende Angebote, ohne sie zu löschen. Setzt voraus, dass „Sonderangebote / Aktive Angebotspreise“ als Preisbereich gewählt ist.
Bestehende Sonderangebote löschen	Entfernt die Angebote vollständig. Ebenfalls nur mit gewähltem Preisbereich „Sonderangebote“.

Wenn das Angebot teurer wäre als der reguläre Preis

Senken Sie Grundpreise und lassen bestehende Sonderangebote unangetastet, kann ein Angebot über dem neuen Grundpreis landen – der Kunde sähe dann einen „Aktionspreis“, der teurer ist als der reguläre. Das Modul prüft das und weist jede solche Position im Protokoll und in der Prüfliste ausdrücklich aus. Verglichen wird dabei gegen den Grundpreis, wie er *nach* dem Lauf gilt.

Geändert wird die Position trotzdem – es kann Gründe dafür geben, und die Entscheidung bleibt bei Ihnen. Sie sollen es nur nicht übersehen. In aller Regel ist die Lösung, die Sonderangebote im selben Lauf mitzuändern oder sie über die Angebotsaktion zu beenden.

Angebotsbeginn und Läuft bis

Sobald Sie „Fehlende Sonderangebote erzeugen oder reaktivieren“ wählen, werden die beiden Datumsfelder **„Angebotsbeginn“** und **„Läuft bis“** frei.

- Bleiben beide leer, gilt das Angebot sofort und ohne Ende.
- Liegt der Angebotsbeginn in der Zukunft, wird das Angebot angelegt, aber noch nicht aktiv – der Shop schaltet es zum genannten Tag selbst frei.
- Das Ende darf nicht vor dem Beginn liegen; andernfalls weist das Modul die Eingabe mit einem Hinweis ab.

So planen Sie eine Rabattaktion im Voraus: Filter setzen, Basispreise wählen, „Preisreduzierung %“ mit Ihrem Aktionsrabatt, Angebotsaktion auf „Fehlende Sonderangebote erzeugen oder reaktivieren“, Start- und Enddatum eintragen – und verarbeiten. Die Aktion läuft dann von allein an und wieder aus.

13. Prüfen: Prüfliste und Protokoll

Die Schaltfläche **„Prüfen“** rechnet den kompletten Lauf durch, *ohne* etwas zu speichern. Sie bekommen zwei Ansichten:

Die **Prüfliste** ist eine Tabelle mit einer Zeile je betroffener Position. Ein Klick auf eine Spaltenüberschrift sortiert danach – so finden Sie Ausreißer schnell. Bei sehr großen Läufen zeigt die Tabelle die ersten Positionen und weist oben darauf hin; die vollständige Liste bekommen Sie über den Download.

Das **Protokoll:** darunter beschreibt jede geplante Änderung als Satz, gruppiert nach Preisbereich, und vermerkt auch übersprungene Positionen samt Grund. Nach dem Verarbeiten steht dort dasselbe noch einmal, dann aber als durchgeführte Veränderung gekennzeichnet.



Prüfliste

Preisbereich	ArtikelNr	Produkt-ID	Kundengruppe	Menge	Aktuell netto	Neu netto	Aktuell brutto	Neu brutto	Hinweis
Basispreis(en) / Hauptpreis(en)	DEMO97-1001	5			49.5798	51.2521	59.00	60.99	
Basispreis(en) / Hauptpreis(en)	DEMO97-1002	6			20.9244	21.8403	24.90	25.99	
Basispreis(en) / Hauptpreis(en)	DEMO97-1003	7			33.5294	35.2857	39.90	41.99	
Basispreis(en) / Hauptpreis(en)	DEMO97-1004	8			15.8879	16.8131	17.00	17.99	
Basispreis(en) / Hauptpreis(en)	DEMO97-1005	9			41.1681	42.8487	48.99	50.99	
Basispreis(en) / Hauptpreis(en)	DEMO97-1006	10			66.3445	68.8992	78.95	81.99	

Abbildung 4: Die Prüfliste nach dem Prüfen – alter und neuer Preis, netto und brutto, je Position

13.1 Die Spalten der Prüfliste

Spalte	Bedeutung
Preisbereich	Um welche Art von Preis es geht – Basispreis, Sonderangebot, Kundengruppenpreis und so weiter.
ArtikelNr	Die Artikelnummer des betroffenen Artikels.
Produkt-ID	Die Artikelnummer der Shopdatenbank – hilfreich, wenn Artikelnummern doppelt vergeben sind.
Kundengruppe	Nur bei Kundengruppen- und Staffelpreisen gefüllt.
Menge	Bei Staffelpreisen die Menge, ab der die Staffel gilt.
Aktuell netto / Neu netto	Der Nettopreis vor und nach der Änderung.
Aktuell brutto / Neu brutto	Dieselben Werte als Endpreis, mit dem Steuersatz der jeweiligen Steuerklasse. Diese beiden Spalten sind die wichtigsten – das ist der Betrag, den Ihr Kunde sieht.
Hinweis	Besonderheiten der Position, etwa die Laufzeit eines bestehenden Angebots, die Ankündigung, dass ein Angebot deaktiviert oder gelöscht wird – oder der Grund, warum eine Position übersprungen wird.

13.2 Prüfliste herunterladen

Über **„Prüfliste herunterladen“** bekommen Sie dieselben Daten als CSV-Datei auf Ihren Rechner – vollständig, auch bei sehr großen Läufen. Die Datei ist für deutsche Tabellenkalkulationen vorbereitet: Semikolon als Trennzeichen, Komma als Dezimalzeichen, sodass sich mit den Preisspalten direkt weiterrechnen lässt.

Positionen, deren errechneter Preis dem bisherigen entspricht, werden nicht geschrieben – das Protokoll fasst sie am Ende in einer Zeile zusammen. Das hält die Zahl der geänderten Datensätze ehrlich und verhindert, dass ein Lauf ohne Wirkung das Änderungsdatum tausender Artikel hochsetzt.

In der heruntergeladenen Datei stehen auch die Positionen, die der Lauf *nicht* ändern wird. Bei ihnen bleiben die Spalten mit den neuen Preisen leer, und der Hinweis nennt den Grund. So sehen Sie auf einen Blick, was ausgelassen wird und warum.

Der Download eignet sich für zweierlei: als Kontrollblatt vor einem großen Lauf, das Sie in Ruhe durchsehen oder von einer zweiten Person gegenlesen lassen – und als Beleg danach, weil sich damit später nachvollziehen lässt, welche Preise wann von welchem Wert auf welchen gesetzt wurden.

14. Bearbeitete Prüfliste einspielen

Manchmal stimmt ein Lauf fast – nur bei einer Handvoll Artikel möchten Sie einen anderen Preis, oder einzelne Positionen sollen ausgenommen bleiben. Statt die Auswahl umständlich zu verfeinern, gehen Sie den kürzeren Weg: Prüfliste herunterladen, in der Tabellenkalkulation anpassen, wieder einspielen.

So gehen Sie vor

- Lauf wie gewohnt zusammenstellen und auf **„Prüfen“** gehen, dann die **Prüfliste herunterladen**.
- In der Tabellenkalkulation die Spalte **„Neu Netto (gerundet)“** anpassen, wo Sie einen anderen Preis möchten. Zeilen, die gar nicht geändert werden sollen, löschen Sie einfach – oder Sie leeren die Preiszelle.
- Die Datei speichern und unten auf der Seite unter **„Bearbeitete Prüfliste einspielen“** auswählen.
- **„Datei prüfen“** liest die Datei ein und zeigt im Protokoll, was übernommen würde und welche Zeilen aus welchem Grund übergangen werden. Geändert wird dabei nichts.
- Erst **„Übernehmen“** schreibt die Preise – nach einer Sicherheitsabfrage.

Was die Datei enthalten muss

Maßgeblich sind genau zwei Spalten: **„Referenz“** benennt die Position eindeutig, **„Neu Netto (gerundet)“** den gewünschten Nettopreis. Alle übrigen Spalten dienen nur Ihrer Orientierung und werden nicht ausgewertet – Sie können darin also gefahrlos sortieren, filtern oder Notizen hinterlassen.

Die **Kopfzeile** und die Spalte **„Referenz“** bitte unverändert lassen. Ohne sie lässt sich nicht mehr feststellen, welcher Preis gemeint ist, und die Datei wird abgewiesen.
Sie können auch mit einer älteren Prüfliste arbeiten. Der aktuelle Preis wird beim Einspielen frisch aus dem Shop gelesen, nicht aus der Datei übernommen – das Protokoll zeigt Ihnen also den tatsächlichen Ausgangswert.

Welche Zeilen übergangen werden

Jede übergangene Zeile erscheint mit Zeilennummer und Begründung im Protokoll. Übergangen wird eine Zeile, wenn die Preiszelle leer ist, keinen gültigen Preis enthält oder ein negativer Wert eingetragen wurde, wenn die Referenz unbekannt ist, wenn es die Position im Shop nicht mehr gibt – oder wenn der eingetragene Preis dem aktuellen entspricht, es also nichts zu tun gibt.

Eine Einschränkung: Das *Anlegen* neuer Sonderangebote lässt sich nicht über die Prüfliste einspielen, weil dazu Laufzeit und Status gehören. Solche Zeilen werden mit einem entsprechenden Hinweis übergangen. Nutzen Sie dafür einen regulären Lauf mit der Angebotsaktion aus Kapitel 12. Preise *bestehender* Sonderangebote lassen sich dagegen problemlos einspielen.

Danach

Eine eingespielte Prüfliste ist ein Lauf wie jeder andere: Sie erscheint im Verlauf, ist dort mit allen Positionen einsehbar und lässt sich von dort auch wieder zurücksetzen.

15. Verarbeiten

Entspricht die Prüfliste Ihren Erwartungen, schreibt **„Verarbeiten“** die Preise. Vorher erscheint eine Sicherheitsabfrage, die Sie ausdrücklich bestätigen müssen.

Passt Ihnen etwas nicht, haben Sie zwei Möglichkeiten: Sie ändern einfach die Einstellungen weiter oben und drücken erneut „Prüfen“ – dann wird eine neue Prüfliste erzeugt. Oder Sie brechen mit **„ABBRUCH“** ab; dann werden alle getroffenen Einstellungen zurückgesetzt und es wird nichts geändert.

Nach dem Lauf steht die Schaltfläche **„Reset“** bereit.

Bitte nicht verwechseln: „Reset“ macht die Preisänderung *nicht* rückgängig. Die Schaltfläche setzt lediglich das Formular auf die Ausgangswerte zurück, damit Sie den nächsten Lauf zusammenstellen können. Zum Zurücknehmen einer Änderung dient ausschließlich „Letzten Lauf zurücksetzen“.
Ein Lauf über ein großes Sortiment kann einige Minuten dauern. Er wird auf dem Server auch dann zu Ende geführt, wenn Ihr Browser vorher aufgibt; in diesem Fall erscheint ein entsprechender Hinweis mit der Bitte, die Seite kurz darauf neu zu laden.

Solange ein Lauf arbeitet, wird ein zweiter, gleichzeitig gestarteter Lauf abgewiesen. Das verhindert, dass zwei Personen sich gegenseitig die Preise überschreiben.

16. Letzten Lauf zurücksetzen

Das Modul merkt sich zu jedem durchgeführten Lauf, welcher Wert vorher an welcher Stelle stand. Oben rechts sehen Sie unter **„Run-Status / Rücksetzung“**, ob eine Rücksetzung möglich ist, wann der betreffende Lauf stattfand und wie viele Positionen er umfasste.

Die Schaltfläche **„Letzten Lauf zurücksetzen“** stellt diesen Zustand wieder her – einschließlich der Sonderangebote: angelegte werden wieder entfernt, gelöschte wieder angelegt, geänderte auf ihren alten Preis samt Laufzeit zurückgesetzt.

Auch die Rücksetzung ist ein Lauf und wird protokolliert. Sie können deshalb schrittweise weiter zurückgehen: Ist der letzte Lauf zurückgenommen, wird der davor liegende zum nächsten rücksetzbaren Lauf.

Wurde ein Preis zwischenzeitlich von Hand geändert, überschreibt die Rücksetzung ihn mit dem alten Wert und vermerkt das im Protokoll. Sehen Sie das Protokoll nach einer Rücksetzung also durch, wenn zwischendurch andere an den Preisen gearbeitet haben.

17. Läufe vorplanen

Manche Preisänderungen sollen zu einem bestimmten Zeitpunkt greifen: die Erhöhung zum Monatsersten, die Aktion um Mitternacht. Statt dafür wach zu bleiben, planen Sie den Lauf ein.

So planen Sie einen Lauf

- Den Lauf wie gewohnt zusammenstellen und auf **„Prüfen“** gehen – erst danach erscheint die Möglichkeit zum Einplanen. Das ist Absicht: Was Sie nicht vorher gesehen haben, sollten Sie auch nicht in die Zukunft schicken.
- Im Feld neben der Schaltfläche **„Einplanen“** Datum und Uhrzeit wählen und auf „Einplanen“ klicken.

Zum genannten Zeitpunkt führt der Shop den Lauf selbstständig aus – mit genau den Einstellungen, die Sie eingeplant haben. Er erscheint anschließend ganz normal im Verlauf und lässt sich von dort auch zurücksetzen.

Geplante Läufe verwalten

Im Reiter **„Verlauf“** steht über der Laufliste die Übersicht **„Geplante Läufe“**: geplanter Zeitpunkt, Status, wer ihn eingeplant hat und – nach der Ausführung – die Nummer des entstandenen Laufs. Solange ein Lauf noch wartet, können Sie ihn dort mit **„Zurücknehmen“** wieder absagen.

Was Ihr Shop dafür braucht

Damit geplante Läufe ausgeführt werden, muss die zeitgesteuerte Aufgabe **„Preisänderungen: geplante Läufe“** in Ihrem Shop unter „Zeitgesteuerte Aufgaben“ eingeschaltet sein. Ist sie es nicht, bleiben eingeplante Läufe im Status „wartet“ stehen – es geht nichts verloren, aber es passiert auch nichts. Ein Intervall von fünf Minuten genügt in aller Regel; der Lauf startet dann innerhalb weniger Minuten nach dem geplanten Zeitpunkt.
Es wird immer nur ein fälliger Lauf je Aufruf gestartet. Liegen mehrere an, arbeitet der Shop sie nacheinander ab – ein großer Preislauf blockiert die übrigen also nicht dauerhaft.

18. Der Verlauf

Oben auf der Seite finden Sie zwei Reiter: **„Preisänderungen“** für die tägliche Arbeit und **„Verlauf“** für alles, was bisher gelaufen ist.

Der Verlauf listet jeden durchgeführten Lauf und jede Rücksetzung auf – mit laufender Nummer, Zeitpunkt, Art, Status, Anzahl der Positionen, dem Namen des Bearbeiters und einer kurzen Zusammenfassung. Bei einem Lauf, der bereits zurückgesetzt wurde, steht zusätzlich das Datum der Rücksetzung. Ältere Einträge erreichen Sie über die Blätterleiste am Fuß der Liste.

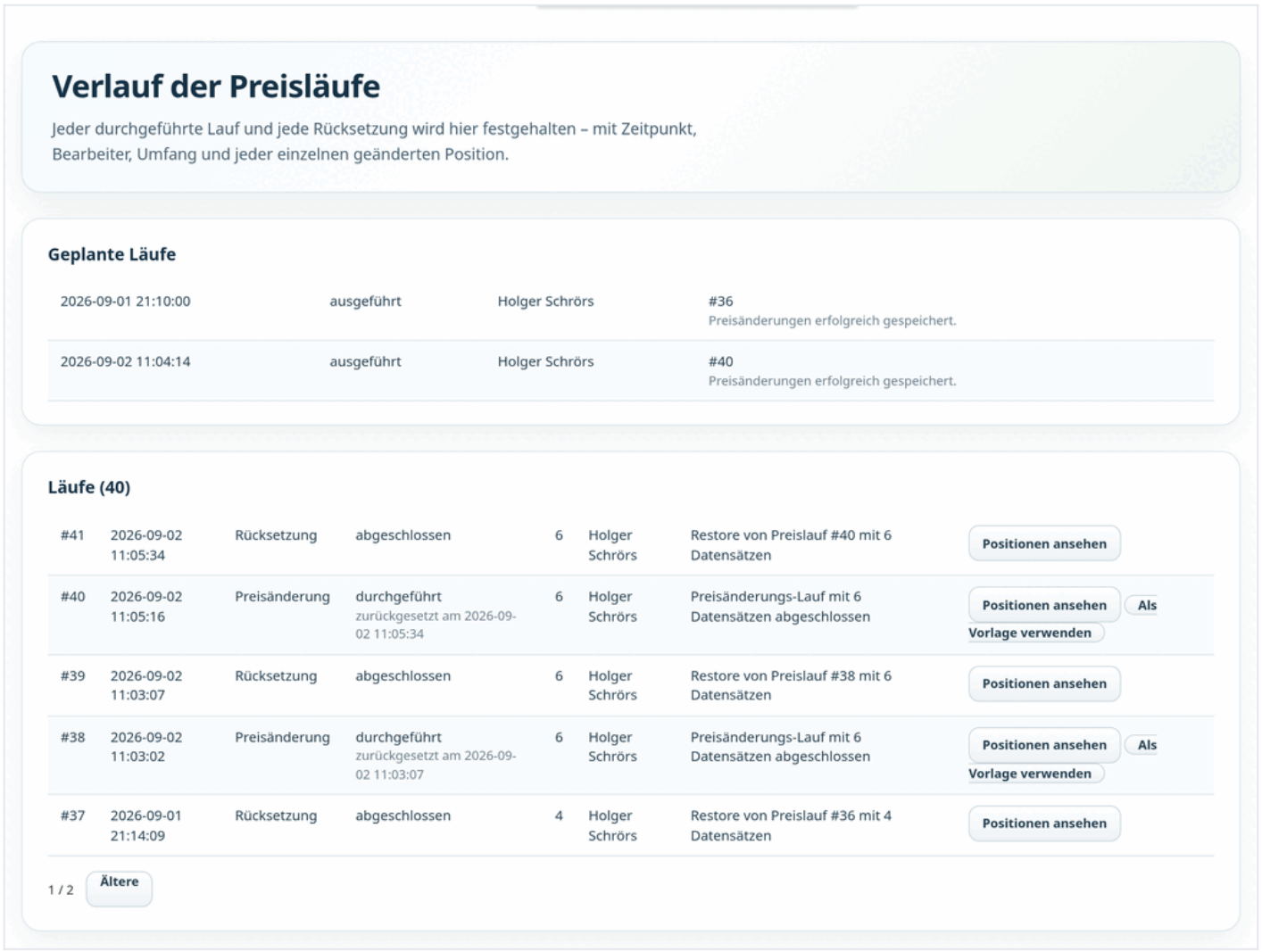

Abbildung 5: Der Reiter „Verlauf“ mit den geplanten Läufen und der Laufhistorie

Positionen ansehen

Über **„Positionen ansehen“** klappt unterhalb der Liste auf, was der Lauf im Einzelnen getan hat: je Zeile der Preisbereich, die betroffene Position, der Wert vorher und nachher sowie ein etwaiger Hinweis. Damit lässt sich auch Wochen später noch beantworten, wann ein bestimmter Preis von welchem Wert auf welchen gesetzt wurde – und von wem.

Einen bestimmten Lauf zurücksetzen

Auf der Arbeitsoberfläche nimmt die Schaltfläche „Letzten Lauf zurücksetzen“ immer den jüngsten noch nicht zurückgesetzten Lauf. Im Verlauf können Sie dagegen *gezielt* einen bestimmten Lauf auswählen. Die Schaltfläche erscheint nur bei Läufen, die dafür überhaupt in Frage kommen: durchgeführte Preisänderungen mit Positionen, die noch nicht zurückgesetzt wurden.

Setzen Sie einen **älteren** Lauf zurück, weist die Sicherheitsabfrage ausdrücklich darauf hin: Wurden die betroffenen Preise seither erneut geändert, werden diese späteren Änderungen dabei überschrieben. Das Protokoll führt jede solche Position auf. Prüfen Sie es in diesem Fall besonders sorgfältig.

Einen früheren Lauf als Vorlage verwenden

Zu jedem Lauf wird gespeichert, wie das Formular damals ausgefüllt war. Über **„Als Vorlage verwenden“** wechseln Sie zurück auf die Arbeitsoberfläche, und alle Angaben sind bereits gesetzt: Filter, Preisbereiche, Rechenart und Wert, Rundung, Angebotsaktion und die Schutzgrenzen. Ein Hinweis über dem Formular nennt die Nummer des Laufs, aus dem die Einstellungen stammen.

Das spart bei wiederkehrenden Aufgaben viel Zeit – die monatliche Anpassung einer Lieferantengruppe stellen Sie damit nicht jedes Mal neu zusammen, sondern holen sie sich aus dem letzten Mal und ändern nur den Wert. Geändert wird dabei nichts: Sie landen im Formular und gehen wie gewohnt über „Prüfen“.

19. Beispiele aus der Praxis

Lieferantenerhöhung von 4 Prozent für eine Marke

Hersteller auswählen, Kategorie auf alle lassen. Preisbereiche: Basispreise, Kundengruppenpreise und Staffelpreise ankreuzen. Änderungsfunktion „Preiserhöhung %“, Wert 4. Rundung nach Geschmack, etwa auf ,99 brutto. Prüfen, Prüfliste durchsehen, verarbeiten.

Rabattaktion für eine Kategorie, zeitlich begrenzt

Kategorie wählen, Unterkategorien einbeziehen. Preisbereich: Basispreise. Änderungsfunktion „Preisreduzierung %“, Wert 15. Angebotsaktion auf „Fehlende Sonderangebote erzeugen oder reaktivieren“, Angebotsbeginn und „Läuft bis“ eintragen. So bleiben die regulären Preise unangetastet, und die Aktion endet von selbst.

Eine Aktion vorzeitig beenden

Filter auf die betroffene Kategorie oder den Hersteller setzen, Preisbereich „Sonderangebote / Aktive Angebotspreise“ ankreuzen, Angebotsaktion auf „Bestehende Sonderangebote deaktivieren“. Die regulären Preise gelten danach wieder.

Alle Preise ohne Cent-Beträge

Keine Filter setzen, Basispreise wählen, Änderungsfunktion „Preiserhöhung %“ mit Wert 0,0001 – die Änderung selbst fällt damit praktisch nicht ins Gewicht – und als Rundungsregel „Bruttopreis auf 0,05er-Raster runden“. Der Lauf glättet damit das ganze Sortiment.

20. Häufige Stolpersteine

- **Es passiert gar nichts, alle Schaltflächen melden einen Hinweis.** Das Modul ist im Setup ausgeschaltet. Oben auf der Seite steht dann zusätzlich ein roter Hinweis.
- **Die Prüfliste ist leer.** Entweder greifen die Filter zu eng, oder es ist kein Preisbereich angekreuzt. Häufig fehlt auch der Haken bei „Unterkategorien in die Kategorieauswahl einbeziehen“, wenn die Artikel in Unterkategorien liegen.
- **Kundengruppenpreise wurden nicht geändert.** Die betreffende Kundengruppe war in der Auswahl oben nicht markiert. Die Gruppenauswahl steuert genau diese beiden Preisbereiche.
- **„Verarbeiten“ lässt sich nicht anklicken.** Es fehlt eine Angabe: keine Änderungsfunktion gewählt, kein Wert eingetragen, oder ein Wert kleiner oder gleich null. Ein Hinweistext unter der Prüfliste nennt den Grund.
- **Deaktivieren oder Löschen von Angeboten bleibt wirkungslos.** Für diese beiden Aktionen muss der Preisbereich „Sonderangebote / Aktive Angebotspreise“ angekreuzt sein.
- **Die Bruttopreise sehen anders aus als erwartet.** Die Bruttowerte entstehen aus dem Steuersatz der jeweiligen Steuerklasse am Standort Ihres Shops. Führt ein Artikel den ermäßigten Satz, weicht sein Bruttopreis entsprechend ab.
- **Der Lauf ändert überhaupt nichts, das Protokoll ist voller Meldungen.** Dann greift eine Schutzgrenze aus Kapitel 11 – sehr wahrscheinlich, weil im Wertfeld eine Stelle zu viel steht. Genau dafür ist sie da.
- **Zusatzoptions- und Variantenpreise werden bei der Einkaufspreis-Rechnung übersprungen.** Das ist beabsichtigt – es sind Zuschläge, keine Vollpreise. Nutzen Sie für sie eine Änderung mit Prozentsatz oder Betrag.
- **Bei der Kalkulation auf Einkaufspreisbasis wird fast alles übersprungen.** Dann fehlen die Einkaufspreise. Pflegen Sie sie am Artikel oder über den CSV-Import nach; das Protokoll nennt jeden betroffenen Artikel.
- **Die beiden Einkaufspreis-Funktionen stehen nicht zur Auswahl.** Das Einkaufspreisfeld ist im Setup ausgeschaltet.
- **Der Lauf meldet, alle Positionen blieben unverändert.** Dann entspricht der errechnete Preis überall dem bisherigen. Häufigster Fall: „USt-Änderung, neuer VK“ ohne Rundungsregel – siehe Kapitel 7.
- **Ein eingeplanter Lauf bleibt auf „wartet“ stehen.** Dann ist die zeitgesteuerte Aufgabe „Preisänderungen: geplante Läufe“ in Ihrem Shop nicht eingeschaltet. Siehe Kapitel 17.
- **Das Sonderangebot zeigt keine Ersparnis.** Dann wurde der Grundpreis mitgesenkt. Setzen Sie unter „Angebote“ den Haken bei „Grundpreis unverändert lassen“ – erst dann entsteht ein Streichpreis.
- **Die eingespielte Datei wird abgewiesen.** Meist wurde die Kopfzeile verändert oder die Spalte „Referenz“ entfernt. Laden Sie die Prüfliste neu herunter und ändern Sie nur die Preisspalte.
- **Beim Einspielen wird weniger übernommen als erwartet.** Das Protokoll nennt zu jeder übergangenen Zeile die Nummer und den Grund – häufig ein Preis, der sich gegenüber dem aktuellen gar nicht unterscheidet.
- **Im Verlauf fehlt bei einem Lauf die Schaltfläche zum Zurücksetzen.** Dann wurde er bereits zurückgesetzt, er enthält keine Positionen, oder es handelt sich um eine Rücksetzung – die lässt sich nicht ihrerseits zurücksetzen. Um eine Rücksetzung rückgängig zu machen, führen Sie den ursprünglichen Lauf über „Als Vorlage verwenden“ einfach erneut aus.

- **„Reset“ hat die Preisänderung nicht zurückgenommen.** Dafür ist „Letzten Lauf zurücksetzen“ zuständig; „Reset“ leert nur das Formular.
- **Nach der Preisänderung stehen im Shop noch die alten Preise.** Das Modul räumt den Shopcache nach jedem Lauf selbst auf. Zeigt eine Seite dennoch alte Werte, hilft ein Neuladen ohne Browsercache.

21. Texte ändern

Modultexte können Sie – wie bei allen Modulen von uns – über die Shopfunktion „Texte ändern“ im Admin-Bereich an eigene Bedürfnisse anpassen.

Das betrifft alle Beschriftungen der Arbeitsoberfläche: die Namen der Preisbereiche und Rundungsregeln, die Bezeichnungen der Angebotsaktionen, die Hinweistexte ebenso wie die Überschriften der Prüfliste und die Texte im Protokoll. Wenn in Ihrem Haus etwa nicht von „Zusatzoptionspreisen“, sondern von „Optionsaufschlägen“ die Rede ist, passen Sie die Beschriftung dort einmal an und finden Ihre gewohnte Sprache anschließend überall im Modul wieder.

22. Shopupdate

Planen Sie ein Service Pack oder ein Master-Update Ihres Shops, prüfen Sie **vorher** auf unserer Seite, ob das Modul für die neue Shopversion freigegeben ist.

Installieren Sie beim Shopupdate **immer** auch die neuesten Versionen des Moduls *und* der Modulumgebung – es genügt nicht, nur den Shop zu aktualisieren. Module greifen an vielen Stellen in den Shop ein; wird nur eine Seite aktualisiert, passt das Zusammenspiel nicht mehr, und die Ursache wird erfahrungsgemäß lange an der falschen Stelle gesucht.

Lassen Sie die Aktualisierung Ihres Shops durch uns durchführen, aktualisieren wir vorhandene Xycons-Module und die Modulumgebung immer mit, sofern sie für die Shop-Masterversion verfügbar sind.

Ein guter Zeitpunkt für einen Blick in dieses Kapitel ist der Moment, in dem Sie das Update *planen* – nicht der, in dem Sie es starten.

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg beim Einsatz dieses Moduls!

Xycons GmbH & Co. KG

Wir wünschen viel Erfolg beim Einsatz unseres Moduls!

Stand: 2026-11-06 11:55:51