

# Mengenänderung

**Übersicht:** Maximal vertretbare **Verkaufsmengenreduzierung** bei einer **Preis-**  
**anpassung** am Beispiel **Geranien**.

**Fallbeispiel:**

Für Fachhändler FLORIAN wird eine Preis-anpassung bei seinen Pelargonien von bisher 2.- EUR/Stück auf 2,19 unausweichlich. Selbst 2,49 zieht er in Erwägung. Er hofft dabei auf einen möglichst geringen Rückgang der Verkaufsmenge. Dennoch möchte er wissen, welchen Mengenrückgang er ggf. verkraften könnte, ohne Einbuße des Rohertrages, was sich sonst als kontraproduktive Preis-anpassungsmaßnahme herausstellen würde.

Position	Preisvarianten (alle Preise in EUR)		
	1	2	3
Kalkulation	Bisher ("normal")	Preisanhebung um 9,5 %	Preisanhebung um 24,5 %
Brutto-VK/Stück	2,00	2,19	2,49
Netto-VK/Stück	1,87	2,05	2,33
<b>Verkaufte Stück</b>	<b>1.000</b>	<b>800</b>	<b>610</b>
rel. Mengenver- änderung in %	-	- 20,0	- 39,0
Netto-EK-Preis /Stück	1,15	1,15	1,15
KF (%)*	62,6	78,3	102,6
Netto-Erlös	1.870.-	1.640.-	1.421.-
- Wareneinsatz	1.150.-	920.-	701.-
<b>= Soll-Rohertrag</b> (Netto-Handelsspanne)	<b>720.-</b>	<b>720.-</b>	<b>720.-</b>

**Formel:**

$$\text{verk. Stück} = \frac{\frac{100 \times \text{Rohertrag}}{\text{KF (\%)}} + \text{Rohertrag}}{\text{Stückpreis (netto)}}$$

**Beispiel Variante 2**

$$\text{verk. Stück} = \frac{\frac{100 \times 720}{78,3} + 720.-}{2,05} = 800$$

**Ergebnis:** Bei einer Preisanhebung um 9,5 %, kann sich die Verkaufsmenge um maximal 20 %, bei einer Preisanhebung um 24,5 % um 39 % reduzieren, ohne auch nur einen Euro Rohertrag einbüßen zu müssen.

\*) KF % = Kalkulationsfaktor (Netto-Warenaufschlagssatz) ermittelt nach der Formel:  
(Netto-VK : Netto-EK) - 1 x 100.