

BENUTZERHANDBUCH

Price Engine

Einrichtung & Betrieb in Business Central

Produkt: AD merchantCENTRAL Price Engine

App-Version: 1.7.x · **Stand:** Juli 2026

Plattform: Microsoft Dynamics 365 Business Central (Cloud)

Voraussetzung: merchantCENTRAL Hub (AD merchantCENTRAL)

Zielgruppe: Administratoren, Pricing-Verantwortliche und Anwender in Einkauf und Vertrieb

Aus dem Inhalt

■ Einrichtung Schritt für Schritt

Kapitel 3–10

■ Margen, Rundung & Sicherheitsgrenzen

Kapitel 6–7

■ EK-Preislisten je Kreditor

Kapitel 11

■ Preis-Cockpit & Preis-Erklärung

Kapitel 12–13

■ Simulation, Freigaben & Repricing

Kapitel 14–16

■ Fehlerbehebung & FAQ

Kapitel 20–21

Kalkulieren. Prüfen. Veröffentlichen.

Jeder Lieferant liefert Preise, jeder Kanal bekommt seine Kalkulation – mit Sicherheitsnetz und Protokoll.

Die jeweils aktuellste Fassung dieses Handbuchs finden Sie online unter help.merchantcentral.de.

© ALTENBRAND Datentechnik GmbH · www.merchantcentral.de

INHALT

Inhaltsverzeichnis

1 Über dieses Handbuch	4
1.1 Für wen ist dieses Handbuch?	4
1.2 Aufbau des Handbuchs	4
1.3 Darstellungskonventionen	4
2 Der Überblick: Was die Price Engine leistet	5
2.1 Die Kalkulations-Pipeline	5
2.2 Mit oder ohne Lieferanten-Connector	6
2.3 Was die Price Engine bewusst nicht tut	6
3 Installation	7
3.1 Voraussetzungen	7
3.2 Apps installieren	7
3.3 Berechtigungen zuweisen	7
4 Lizenz und Aktivierung	8
5 Grundeinrichtung: Price Engine Einrichtung	9
5.1 Die Felder der Einrichtungskarte	9
5.2 Aktionen der Einrichtungskarte	9
6 Verkaufspreislisten: die Preisberechnungseinrichtung	10
6.1 Grundlagen je Preisliste	10
6.2 Die drei Kostenquellen	10
6.3 Marge und Formel	10
6.4 Brutto, MwSt. und Währung	11
6.5 Rundung und Deckel	11
6.6 Sicherheitsgrenzen	11
6.7 Preisglättung (Hysterese)	11
6.8 Freigabe-Workflow	12
6.9 Kanalableitung	12
6.10 Bestandsgesteuerte Marge	12
6.11 Wettbewerbsstrategie	12
7 Margen-Hierarchie: Kategoriemargen	13

8 Lieferantenkonditionen: Lieferantenkosteneinrichtung	14
9 Marktplatzgebühren	15
10 Preispunkte und Mengenstaffeln	16
10.1 Preispunkte	16
10.2 Mengenstaffeln	16
11 Einkaufspreislisten: EK-Wahrheit in Business Central	17
11.1 Entfallene Angebote	17
12 Die tägliche Arbeit: das Preis-Cockpit	18
12.1 Die Status-Ampel	18
12.2 Die Ansichten	18
12.3 Die Aktionen	18
13 Warum dieser Preis? Protokoll und Preis-Erklärung	19
13.1 Das Preisberechnungsprotokoll	19
13.2 Die Preis-Erklärung (Wasserfall)	19
14 Preissimulation	20
15 Preisfreigaben	21
16 Repricing: Wettbewerbspreise und Strategien	22
17 Automatisierung und Warteschlange	23
17.1 Wie Preise aktuell bleiben	23
17.2 Aufgabenwarteschlange	23
18 KPI-Kacheln am Dashboard	24
19 Sicherheit, Berechtigungen und Datenschutz	25
20 Fehlerbehebung	26
21 Häufige Fragen (FAQ)	27
22 Anhang	28
22.1 Seitenübersicht	28
22.2 Checkliste: Erste Einrichtung	28
22.3 Glossar	28

KAPITEL 1

1 Über dieses Handbuch

Dieses Handbuch beschreibt die Einrichtung und den täglichen Betrieb der **merchantCENTRAL Price Engine** in Microsoft Dynamics 365 Business Central. Es richtet sich an alle, die mit kalkulierten Preisen arbeiten – vom Administrator, der Margen und Sicherheitsgrenzen festlegt, bis zur Pricing-Verantwortlichen, die morgens im Preis-Cockpit die Ausreißer prüft.

1.1 Für wen ist dieses Handbuch?

Sie müssen kein Entwickler sein, um mit diesem Handbuch zu arbeiten. Vorausgesetzt werden Grundkenntnisse in Business Central (Seiten öffnen, Suche verwenden, Felder bearbeiten) sowie ein Verständnis Ihrer eigenen Kalkulation: Welche Marge brauchen Ihre Kanäle, wo liegen Ihre Schmerzgrenzen?

Je nach Rolle sind unterschiedliche Kapitel für Sie relevant:

Rolle	Empfohlene Kapitel
Administrator / Projektleitung	Kapitel 2–11 (Überblick, Installation, Lizenz, Einrichtung aller Regelwerke) sowie Kapitel 19–20 (Sicherheit, Fehlerbehebung)
Pricing-Verantwortliche/r	Kapitel 12–17 (Cockpit, Protokoll, Simulation, Freigaben, Repricing)
Einkauf	Kapitel 11 (Einkaufspreislisten), Kapitel 8 (Lieferantenkonditionen)
Anwender Vertrieb / Marktplatz	Kapitel 12 (Cockpit), Kapitel 13 (Preis-Erklärung), Kapitel 21 (FAQ)

1.2 Aufbau des Handbuchs

- 1. Kennenlernen** – Kapitel 2 erklärt, was die Price Engine leistet, wie die Kalkulations-Pipeline arbeitet und wo bewusst Grenzen bestehen.
- 2. Einrichten** – die Kapitel 3 bis 10 führen von der Installation über die Lizenz bis zu den Regelwerken: Preislisten, Margen, Konditionen, Gebühren, Preispunkte, Staffeln.
- 3. Arbeiten** – die Kapitel 11 bis 17 beschreiben den Alltag: Einkaufspreise, das Preis-Cockpit, die Preis-Erklärung, Simulation, Freigaben und Repricing.
- 4. Betreiben** – Kapitel 18 behandelt die Automatisierung, Kapitel 19 Sicherheit und Berechtigungen, Kapitel 20 die Fehlerbehebung.
- 5. Nachschlagen** – Kapitel 21 beantwortet häufige Fragen; der Anhang enthält Seitenübersicht, Feldreferenz und Checklisten.

1.3 Darstellungskonventionen

Darstellung	Bedeutung
Fettschrift	Namen von Feldern, Aktionen und Seiten, z. B. Preise neu berechnen
Kursivschrift	Menüpfade und Suchbegriffe, z. B. <i>Unterstützte Einrichtung</i>
Nichtproportionalschrift	Werte, die Sie eingeben, sowie technische Bezeichner, z. B. MC-70000
1. 2. 3.	Nummerierte Schritte, die Sie in der angegebenen Reihenfolge ausführen

Die Price Engine folgt der **Anzeigesprache Ihres Business Central**. Dieses Handbuch nennt alle Feld-, Aktions- und Seitennamen so, wie sie in der **deutschen** Oberfläche erscheinen – zum Beispiel **Preisberechnungseinrichtung** oder **Preis-Cockpit**. Läuft Ihr Business Central auf Englisch, finden Sie dieselben Seiten unter den englischen Namen (z. B. *Price Calculation Setup*).

KAPITEL 2

2 Der Überblick: Was die Price Engine leistet

Die Price Engine ist die Preis-Drehscheibe der merchantCENTRAL-Plattform. Lieferanten-Connectoren (z. B. Jarltech, ITScope) schreiben ihre Angebote in die zentrale Angebotstabelle des Hubs – die Price Engine macht daraus **Business-Central-Preislisten**:

- **Eine Einkaufspreisliste je Kreditor** (MC-<Kreditorennummer>): Der Netto-Einkaufspreis des Lieferanten fließt als **EK-Preis (Direct Unit Cost)** in Bestellungen und Bestellvorschläge. Entfallene Angebote werden automatisch geschlossen.
- **Eine Verkaufspreisliste je Vertriebskanal**: Aus dem günstigsten Angebot, Ihren Lieferantenkonditionen und Ihrem Margen-Regelwerk kalkuliert die Engine den Verkaufspreis – mit Rundung, UVP-Deckel, Gebühren, Wettbewerbsstrategie und Sicherheitsgrenzen.

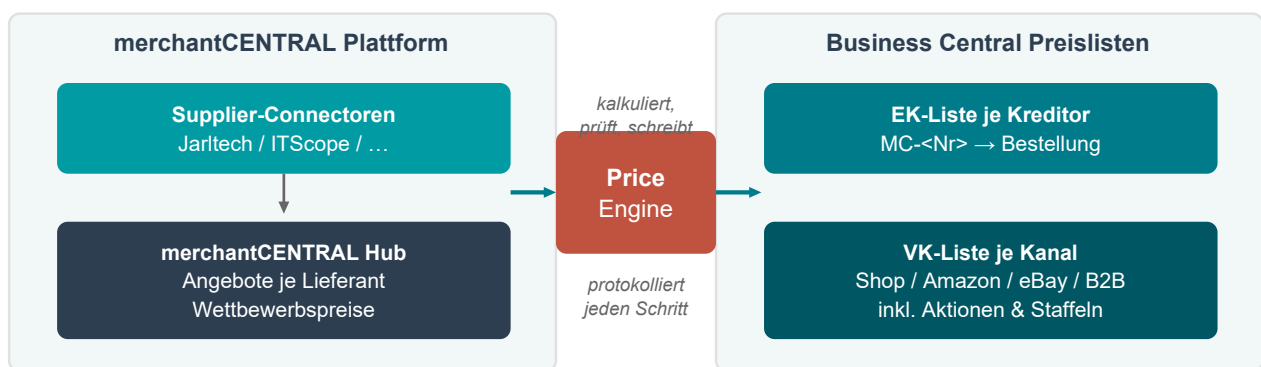


Abbildung 1: Die Price Engine zwischen Lieferantenangeboten und Business-Central-Preislisten

Alles, was die Engine tut, ist **nachvollziehbar**: Jede Kalkulation – auch jede abgelehnte – landet im Preisberechnungsprotokoll, und die Preis-Erklärung zeigt Schritt für Schritt, wie aus dem Einkaufspreis der Verkaufspreis wurde.

2.1 Die Kalkulations-Pipeline

Jeder Verkaufspreis durchläuft dieselbe Pipeline. Sie müssen die Schritte nicht auswendig kennen – aber wenn ein Preis anders aussieht als erwartet, sagt Ihnen die Preis-Erklärung (Kapitel 13), welcher Schritt verantwortlich war.

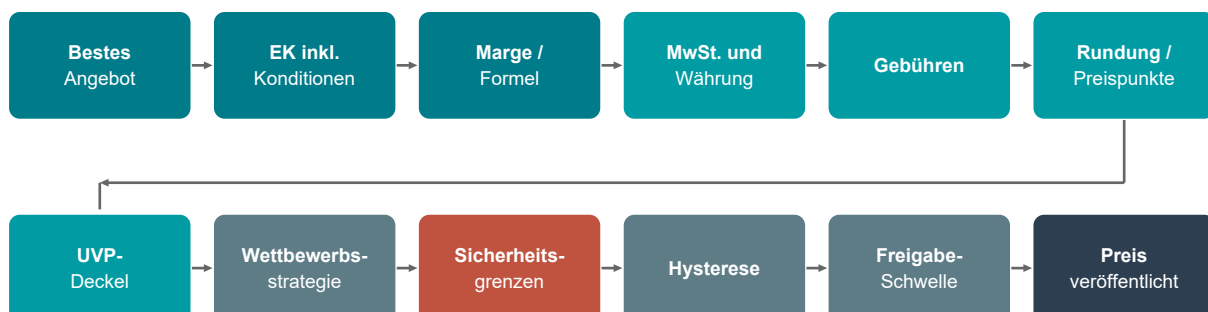


Abbildung 2: Die Kalkulations-Pipeline vom Angebot zum veröffentlichten Preis

1. **Bestes Angebot** – das günstigste Lieferantenangebot des Artikels (optional eingeschränkt per **Kreditorenfilter** und **Bestand erforderlich**).
2. **Einkaufspreis** – Netto-Preis plus Lieferantenkonditionen (Rabatt, Fracht, Versicherung).

3. **Marge** – hierarchisch aufgelöst (Artikel → Kreditor+Kategorie → Kreditor → Kategorie → Preisliste), bei Bedarf um die Bestandslage korrigiert (Abverkauf/Knappheit).
4. **Margenformel** – Handelsspanne oder Aufschlag; alternativ folgt die Liste einer Basisliste („eBay = Shop + 5 %“).
5. **MwSt. und Währung** – Brutto-Listen rechnen ab hier brutto; Fremdwährungslisten werden zum aktuellen Kurs umgerechnet.
6. **Gebühren** – die Marktplatzgebühren-Tabelle (Provision, Zahlart, Fixbetrag) und die Gebühren angebundener Marktplatz-Connectoren (z. B. Amazon).
7. **Rundung und Preispunkte** – z. B. immer auf ,99 oder Ihre eigene Preispunkt-Tabelle.
8. **UVP-Deckel** – optional nie über dem niedrigsten Listenpreis der Lieferanten.
9. **Wettbewerb** – Strategie gegen die zentralen Wettbewerbspreise (Angleichen, Unterbieten, Premium), immer im Korridor aus Mindestmarge und Deckel.
10. **Sicherheitsgrenzen** – Mindestpreis, maximale Änderung, Mindestaufschlag, Mindest-Deckungsbeitrag. Verletzt der Preis eine Grenze, wird er **abgelehnt** und der alte Preis bleibt stehen.
11. **Hysterese** – Kleinständerungen unterhalb Ihrer Schwelle werden unterdrückt, damit die Kanäle nicht flattern.
12. **Freigabe** – Änderungen oberhalb Ihrer Freigabe-Schwelle landen als Vorschlag in der Freigabemappe statt sofort live zu gehen.

Hinweis: Fixierte Preise (Kapitel 12) verlassen die Pipeline ganz am Anfang – die Engine tastet sie bis zum Ablaufdatum nicht an.

2.2 Mit oder ohne Lieferanten-Connector

Die Price Engine ist Teil der merchantCENTRAL-Plattform, braucht aber **keinen** Lieferanten-Connector, um zu arbeiten: Jede Verkaufspreisliste wählt ihre **Kostenquelle** – das beste Lieferantenangebot des Hubs (Standard), den **Artikel-Einstandspreis** oder die niedrigste aktive **Business-Central-Einkaufspreiszeile**. Mit den beiden BC-Quellen steht die komplette Pipeline (Margen, Brutto, Rundung, Preispunkte, Aktionen, Staffeln, Simulation, Freigaben, Repricing) jedem Business-Central-Mandanten zur Verfügung – ganz ohne angebundene Lieferanten. Kapitel 6 beschreibt die Wahl im Detail.

2.3 Was die Price Engine bewusst nicht tut

- Sie **überschreibt keine manuell gepflegten Preislisten** – sie arbeitet nur auf den Listen, die Sie in der Preisberechnungseinrichtung eintragen, und nur auf den Einkaufslisten mit dem Präfix MC-.
- Sie **ruft keine externen Dienste auf**. Alle Daten (Angebote, Wettbewerbspreise) kommen über den merchantCENTRAL Hub in Ihr Business Central; die Engine selbst rechnet nur.
- Aktionspreiszeilen mit Enddatum (z. B. aus einer Kampagne) werden respektiert und nicht überschrieben – nach Ablauf gilt automatisch wieder der Regelpreis.
- Eigene Preislogik bleibt möglich: Die Engine ist austauschbar. Kunden mit vollständig eigener Kalkulation deinstallieren die App und abonnieren dieselben Hub-Ereignisse selbst.

KAPITEL 3

3 Installation

3.1 Voraussetzungen

Komponente	Anforderung
Business Central	Version 28 oder höher, Cloud (Essentials oder Premium)
merchantCENTRAL Hub	App AD merchantCENTRAL , vor der Price Engine installiert und eingerichtet
Kostenbasis	Ein merchantCENTRAL Supplier-Connector (z. B. Jarltech, ITScope) – oder rein Business-Central-eigene Daten über die Kostenquellen Artikel-Einstandspreis bzw. Einkaufspreisliste (Kapitel 6). Zum Ausprobieren eignet sich auch die Demo-Daten-App.

3.2 Apps installieren

1. Installieren Sie zuerst den **merchantCENTRAL Hub** (AD merchantCENTRAL) über die Erweiterungsverwaltung oder AppSource und schließen Sie dessen *Unterstützte Einrichtung* ab.
2. Installieren Sie anschließend **AD merchantCENTRAL Price Engine**.
3. Öffnen Sie *Unterstützte Einrichtung*: In der Gruppe **AD merchantCENTRAL - Einrichtung** erscheint der Eintrag **merchantCENTRAL Price Engine einrichten**.

Hinweis: Öffnen Sie die Price-Engine-Einrichtung, bevor der Hub eingerichtet ist, leitet die Karte Sie zunächst zur Hub-Einrichtung – die Reihenfolge „Hub zuerst“ ist fest verankert.

3.3 Berechtigungen zuweisen

Die App bringt zwei Berechtigungssätze mit:

Berechtigungssatz	Für wen	Umfang
merchantCENTRAL Price Engine - Admin	Administratoren, Pricing-Leitung	Alle Regelwerke ändern, alle Seiten
merchantCENTRAL Price Engine - User	Anwender	Regeln lesen, Cockpit und Protokoll nutzen, Läufe anstoßen

Der User-Satz genügt für die tägliche Arbeit; das Ändern von Margen, Konditionen und Sicherheitsgrenzen bleibt dem Admin-Satz vorbehalten.

KAPITEL 4

4 Lizenz und Aktivierung

Die Price Engine ist ein lizenzpflichtiges Modul der merchantCENTRAL-Plattform mit dem Modulcode PRICEENGINE. Die Lizenz ist – wie bei allen merchantCENTRAL-Modulen – an **Mandant und Modulcode** gebunden und wird zusammen mit jedem Supplier-Connector-Paket ausgeliefert. Wer einen Lieferanten-Connector lizenziert, hat die Price Engine bereits.

- Den Lizenzstatus sehen Sie direkt auf der Seite **Price Engine Einrichtung** (Infobox **Lizenz**). Dort starten Sie auch eine **Demo-Lizenz**, wenn Sie die Engine zunächst testen möchten.
- In **Sandbox-Umgebungen** läuft die Engine ohne Lizenz – zum Testen und für Partner.
- Ohne gültige Lizenz rechnet die Engine nicht. Preisänderungen der Lieferanten werden aber weiterhin in der Warteschlange **gesammelt**: Sobald die Lizenz aktiv ist, bepreist der erste Lauf den gesamten aufgelaufenen Bestand – es geht nichts verloren.

KAPITEL 5

5 Grundeinrichtung: Price Engine Einrichtung

Suchen Sie nach *Price Engine Einrichtung* oder öffnen Sie den Eintrag in der *Unterstützten Einrichtung*. Die Karte trägt die Grundschafter der Engine – alles Weitere (Margen, Konditionen, Gebühren) liegt in eigenen Regelwerken, die Sie von hier aus erreichen.

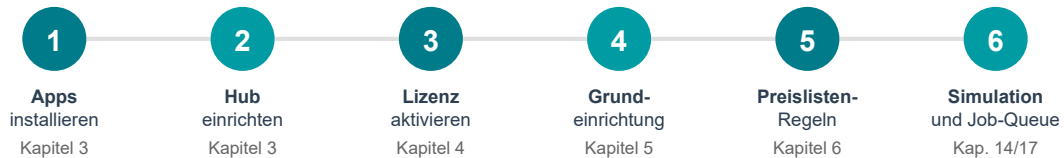


Abbildung 3: Der Einrichtungsweg von der Installation bis zum ersten kalkulierten Preis

5.1 Die Felder der Einrichtungskarte

Feld	Bedeutung
Aktiviert	Hauptschalter. Aus = die Engine rechnet nicht und schreibt nichts; Preisänderungen werden nur gesammelt.
Schwellwert Ablehnungshinweis	Ab wie vielen Ablehnungen je Lauf ein Hinweis erscheint (0 = Hinweis aus). Standard: 50.
Einkaufspreislisten schreiben	Ob Lieferantenangebote als Einkaufspreislisten (MC-...) gespiegelt werden. Abschalten, wenn Sie EK-Preise manuell pflegen.
Tage bis Angebot entfällt	Nach wie vielen Tagen ohne Aktualisierung ein Angebot als zurückgezogen gilt und seine EK-Zeile geschlossen wird. Wählen Sie den Wert größer als den längsten Importabstand Ihres Lieferanten. Standard: 3.
Letzte Verarbeitung / Positionen	Wann die Warteschlange zuletzt lief und wie viele Artikel verarbeitet wurden.
Wartende Artikel	Wie viele Artikel aktuell auf Neuberechnung warten – per Klick öffnet sich die Warteschlange.

5.2 Aktionen der Einrichtungskarte

- **Neuberechnungs-Warteschlange verarbeiten** – rechnet alle wartenden Artikel sofort durch (EK-Zeilen schreiben, entfallene Angebote schließen, Verkaufspreise kalkulieren).
- **Einkaufspreise abgleichen** – prüft jede aktive EK-Zeile der Engine und schließt die Zeilen, deren Angebot es nicht mehr gibt (Kapitel 11).
- **Aufgabenwarteschlangenposten anlegen** – richtet die zeitgesteuerte Verarbeitung ein (Kapitel 18). **Empfohlen für den Produktivbetrieb.**

Tipp: Im Normalbetrieb müssen Sie keine Aktion manuell starten – die Engine verarbeitet die Warteschlange automatisch nach jedem Lieferantenimport. Die Aktionen sind für den Erststart und für „jetzt sofort“-Situationen da.

KAPITEL 6

6 Verkaufspreislisten: die Preisberechnungseinrichtung

Das Herz der Konfiguration. Jede Zeile der **Preisberechnungseinrichtung** steht für eine Verkaufspreisliste, die die Engine pflegt – typischerweise eine je Vertriebskanal (Shop, Amazon, eBay, B2B ...). Suchen Sie nach *Preisberechnungseinrichtung* oder öffnen Sie sie von der Einrichtungskarte aus.

Beispiel: Die Spalte **Beispielpreis (EK 100,00)** zeigt Ihnen je Zeile live, welcher Verkaufspreis aus 100 € Einkauf würde – so sehen Sie die Wirkung von Marge, Formel und Rundung sofort, ohne einen Lauf zu starten.

6.1 Grundlagen je Preisliste

Feld	Bedeutung
Preislistencode	Der Code der BC-Verkaufspreisliste, die die Engine pflegt. Existiert die Liste noch nicht, legt die Engine sie beim ersten Preis an.
Beschreibung	Anzeigenname der Liste.
Aktiviert	Nur aktivierte Zeilen werden gerechnet.
Herkunftsnr.	Optional: Debitorenpreisgruppe, an die die Liste gebunden ist.
Kostenquelle	Woher die Kostenbasis kommt: Bestes Lieferantenangebot (Standard), Artikel-Einstandspreis oder Einkaufspreisliste – siehe unten.
Artikelfilter	Begrenzt, welche Artikel diese Liste kalkuliert (z. B. `1000..1999\`)
Kreditorenfilter	Schränkt die Angebotsauswahl auf bestimmte Kreditoren ein (z. B. nur `70000\`)
Bestand erforderlich	Nur Angebote mit verfügbarem Bestand zählen als „bestes Angebot“ (wirkt nur bei der Kostenquelle Bestes Lieferantenangebot).

6.2 Die drei Kostenquellen

Kostenquelle	Kostenbasis	Typischer Einsatz
Bestes Lieferantenangebot	Günstigstes Hub-Angebot, geformt durch die Lieferantenkonditionen (Kapitel 8)	Plattform-Standard mit Supplier-Connectoren
Artikel-Einstandspreis	Der Einstandspreis der Artikelkarte	Kalkulation rein auf BC-Daten – ohne Lieferanten-Connector
Einkaufspreisliste	Die niedrigste aktive BC-Einkaufspreiszeile (nur Einzelstück-Zeilen: Mindestmenge ≤ 1, heute gültig); deren Kreditor speist die Margen-Hierarchie	Manuell gepflegte oder importierte EK-Listen als Kalkulationsbasis

Hinweis: Bei den beiden BC-Quellen werden die Lieferantenkonditionen (Kapitel 8) **nicht** erneut angewandt – ein Einstandspreis bzw. eine verhandelte EK-Zeile ist bereits der echte Preis. Der UVP-Deckel bleibt wirkungslos, solange keine Lieferanten-Listenpreise vorliegen, und die Bestandsmarge (Kapitel 6) beurteilt statt der Lieferanten-Summe den eigenen **Lagerbestand**. Ändert sich ein Einstandspreis oder eine EK-Zeile, landet der Artikel automatisch in der Neuberechnungs-Warteschlange.

6.3 Marge und Formel

Feld	Bedeutung
Margenformel	Handelsspanne: $VK = EK \div (1 - \text{Marge } \%)$. Aufschlag: $VK = EK \times (1 + \text{Marge } \%)$. Wählen Sie die Formel, in der Ihr Haus denkt.

Feld	Bedeutung
Marge %	Die Standardmarge der Liste. Übersteuert wird sie durch die Kategoriemargen (Kapitel 7).
Min. Marge % / Min. Margenbetrag	Untergrenzen, die die Marge je Artikel nie unterschreitet – auch nicht durch Wettbewerbsanpassung.

6.4 Brutto, MwSt. und Währung

Feld	Bedeutung
Preise inkl. MwSt.	B2C-Kanäle verlangen Bruttopreise: Die MwSt. wird je Artikel ermittelt und vor Gebühren, Rundung und Wettbewerb aufgeschlagen – 99,99 € heißt dann wirklich 99,99 € inkl. MwSt.
MwSt.-Geschäftsbuchungsgruppe (Preis)	Die Buchungsgruppe, mit der der Steuersatz je Artikel ermittelt wird.
Währungscode	Fremdwährungslisten (z. B. CHF): kalkuliert wird in Mandantenwährung, umgerechnet zum aktuellen Kurs. Ohne hinterlegten Wechselkurs wird kein Preis veröffentlicht – ein fehlender Kurs erscheint als Fehler im Protokoll.

6.5 Rundung und Deckel

Feld	Bedeutung
Rundungsmethode	Kaufmännisch, auf ,99 / ,95 / ,50, ganze Beträge – oder Preispunkte nach Ihrer eigenen Tabelle (Kapitel 10).
Listenpreis als Maximum	Der kalkulierte Preis übersteigt nie den niedrigsten Listenpreis (UVP) der Lieferanten. Auf Brutto-Listen wird der UVP entsprechend brutto verglichen, auf Fremdwährungslisten umgerechnet.

6.6 Sicherheitsgrenzen

Die Sicherheitsgrenzen sind das Netz unter allem: Verletzt ein kalkulierter Preis eine Grenze, wird er **nicht veröffentlicht** – der bisherige Preis bleibt stehen, und das Protokoll nennt den Grund.

Feld	Bedeutung
Mindestpreis	Absolute Untergrenze des Verkaufspreises.
Sicherh. max. Änderung %	Größte erlaubte Preisänderung gegenüber dem aktuellen Preis. Schützt vor Datenfehlern des Lieferanten („EK versehentlich 1,00 statt 100,00“).
Sicherh. min. Aufschlag %	Mindestaufschlag auf den Einkaufspreis (netto verglichen).
Mindest-Deckungsbeitrag	Mindest-DB in Betrag je Stück („nie unter 5 € pro Stück“), netto verglichen.

Wichtig: Sicherheitsgrenzen lehnen ab, statt zu korrigieren. Das ist Absicht: Ein Preis, der die Grenze reißt, deutet auf ein Datenproblem – das soll ein Mensch ansehen (im Cockpit unter **Abgelehnt**), nicht die Automatik stillschweigend glattbügeln.

6.7 Preisglättung (Hysterese)

Feld	Bedeutung
Min. Preisänderung %	Änderungen unterhalb dieser Schwelle werden unterdrückt – der Kanal bekommt keine Cent-Sprünge.
Zwangsupdate nach (Tagen)	Nach so vielen Tagen wird auch eine kleine Drift veröffentlicht, damit der Preis nicht dauerhaft veraltet.

6.8 Freigabe-Workflow

Feld	Bedeutung
Freigabe-Schwelle %	Änderungen oberhalb dieser Schwelle gehen nicht live, sondern landen als Vorschlag in den Preisfreigaben (Kapitel 16). 0 = jeder Preis geht direkt live.

6.9 Kanalableitung

Feld	Bedeutung
Basispreislistencode	Die Liste folgt einer anderen Liste statt eigener Kalkulation: „eBay = Shop + 5 %“. Marge und Angebotsauswahl entfallen; Gebühren, Rundung, Deckel, Wettbewerb und Sicherheitsgrenzen wirken weiterhin.
Basispreis-Anpassung %	Der Auf- oder Abschlag auf den Basispreis (auch negativ: „B2B = Shop – 8 %“).

6.10 Bestandsgesteuerte Marge

Feld	Bedeutung
Schwelle hoher Bestand / Margenanp. hoher Bestand %	Ist der Gesamtbestand über alle Lieferanten $\geq$ Schwelle, wird die Marge um den Anpassungswert verändert – typisch negativ für Abverkauf.
Schwelle niedriger Bestand / Margenanp. niedriger Bestand %	Bei Knappheit (Bestand $\leq$ Schwelle) typisch positiv – knappe Ware muss nicht verramscht werden.

Die Margen-Untergrenzen (Min. Marge, Sicherheitsgrenzen) gelten auch hier – Abverkauf heißt nie „unter die Schmerzgrenze“.

6.11 Wettbewerbsstrategie

Die Repricing-Felder (Strategie, Abstand, Korridor, Governance) behandelt Kapitel 17 im Zusammenhang.

KAPITEL 7

7 Margen-Hierarchie: Kategoriemargen

Die Standardmarge der Preisliste ist der Anfang – differenziert wird über **Kategoriemargen**. Jede Zeile übersteuert Marge, Mindestmargen, Rundung und UVP-Deckel für einen Ausschnitt des Sortiments. Es gewinnt immer die **spezifischste** Zeile:

Ebene	Schlüssel	Beispiel
1 (höchste)	Artikel	Artikel 1000 immer mit 15 %
2	Kreditor + Kategorie	Zubehör von Kreditor 70000 mit 35 %
3	Kreditor	Alles von Kreditor 70000 mit 22 %
4	Kategorie	Warengruppe ZUBEHÖR mit 40 %
–	(keine Zeile)	Standardmarge der Preisliste

Beispiel: Sie führen 30 % Standardmarge, aber Drucker (Kategorie) nur 12 % – und das Verbrauchsmaterial Ihres Hauslieferanten (Kreditor+Kategorie) 45 %. Drei Zeilen, fertig. Leere Felder einer Zeile (z. B. keine Rundungsmethode) fallen auf die Preislisten-Werte zurück.

KAPITEL 8

8 Lieferantenkonditionen: Lieferantenkosteneinrichtung

Der Netto-Preis des Lieferanten ist selten Ihr echter Einkaufspreis. Je **Kreditor** (optional je Kreditor + Artikelkategorie) hinterlegen Sie hier die Konditionen, mit denen die Engine den kalkulatorischen EK ermittelt:

Feld	Wirkung
Rabatt %	Abzug vom Netto-Preis (Ihr verhandelter Rabatt).
Frachtkosten + Min. Betrag	Fracht wird aufgeschlagen, wenn der Netto-Preis unter der Frei-Grenze liegt.
Versicherung %	Prozentualer Aufschlag auf den Netto-Preis.

Formel: $EK = Netto \times (1 - \text{Rabatt \%}) + \text{Fracht (falls Netto} < \text{Min. Betrag)} + Netto \times \text{Versicherung \%}$

Diese Konditionen wirken **identisch** auf beiden Pfaden: in der Verkaufskalkulation (als Kostenbasis der Marge) und in der Einkaufspreisliste (als kalkulierte Kosten, Kapitel 11).

KAPITEL 9

9 Marktplatzgebühren

Marktplätze nehmen Provisionen – die Engine preist sie ein. Je **Preisliste** (optional je Artikelkategorie) hinterlegen Sie in den **Marktplatzgebühren**:

Feld	Wirkung
Provision %	Prozentuale Verkaufsprovision des Kanals.
Zahlartgebühr %	Prozentuale Zahlungsgebühr.
Fixgebühr	Fester Betrag je Verkauf.

Der Preis wird so erhöht, dass nach Abzug der Gebühren Ihre Marge übrig bleibt. Auf Brutto-Listen rechnen die Gebühren auf den Bruttopreis – so, wie Marktplätze tatsächlich abrechnen.

Hinweis: Marktplatz-Connectoren mit exakten Gebührenmodellen (z. B. der Amazon-Connector) speisen ihre Gebühren zusätzlich über die Kalkulations-Ereignisse ein. Die Gebührentabelle ist der eingebaute Standard für Kanäle ohne eigenen Connector.

KAPITEL 10

10 Preispunkte und Mengenstaffeln

10.1 Preispunkte

Psychologische Preisgestaltung über die Rundungsmethode **Preispunkte**: Eine Tabelle je Preisliste bestimmt, auf welche Endung ein Preis je Betragshöhe gezogen wird.

Feld	Bedeutung
Bis Betrag	Obergrenze der Stufe (z. B. bis 10 €, bis 100 €).
Endung	Ziel-Nachkommastellen, z. B. 0,49 oder 0,90.
Richtung	Auf, ab oder zum nächstgelegenen Punkt.

Beispiel: bis 10 € → x,49 · bis 100 € → x,90 · darüber → x9,00. Der kalkulierte Preis 7,23 € wird 7,49 €, aus 84,10 € wird 84,90 €.

10.2 Mengenstaffeln

B2B-Staffeln je Preisliste: **ab Mindestmenge x gilt y % Rabatt** auf den kalkulierten Preis. Jede Staffel wird als eigene Preislistenzeile geschrieben und folgt dem Basispreis automatisch – ändert sich der Preis, ziehen die Staffeln nach; entfernte Staffeln schließen ihre Zeilen beim nächsten Lauf.

KAPITEL 11

11 Einkaufspreislisten: EK-Wahrheit in Business Central

Ohne die Price Engine weiß Business Central nicht, was ein Artikel bei welchem Lieferanten kostet – der Lieferantenkatalog (Artikel/Lieferanten-Zuordnung) trägt nur Artikelnummern, keine Preise. Die Engine schließt diese Lücke:

- Je Kreditor entsteht **eine Einkaufspreisliste** mit dem Code MC-**<Kreditorennummer>** (z. B. MC-70000) – automatisch, sobald der Lieferant den ersten Artikel anbietet.
- **EK-Preis (Direct Unit Cost)** = roher Netto-EK des Lieferanten – der Wert, den Bestellung und Bestellvorschlag ziehen. **VK-Preis (Unit Price)** der EK-Zeile = kalkulierte Kosten inklusive Konditionen – Ihre Kalkulationsreferenz.
- Die **Artikel/Lieferanten-Zuordnung** (Item Vendor) wird mitgepflegt, damit der Bestellvorschlag den Kreditor als Bezugsquelle kennt.
- Preisänderungen folgen dem Zeilen-Lebenszyklus von Business Central: Am selben Tag wird die Zeile überschrieben, am Folgetag geschlossen und neu angelegt – die Historie bleibt lesbar.

11.1 Entfallene Angebote

Angebote verschwinden – Lieferanten listen aus. Zwei Mechanismen halten die EK-Listen sauber:

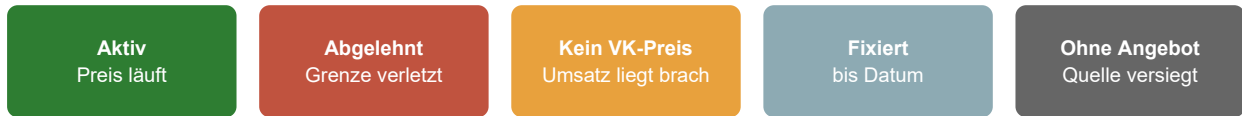
1. **Je Artikel** (bei jeder Verarbeitung): EK-Zeilen von Kreditoren, die den Artikel nicht mehr oder nur veraltet anbieten, werden geschlossen (Enddatum gestern).
2. **Voll-Abgleich** (täglich per Aufgabenwarteschlange oder manuell per **Einkaufspreise abgleichen**): fängt auch Artikel, deren Angebote komplett verschwanden.

„Veraltet“ bestimmt das Feld **Tage bis Angebot entfällt** der Einrichtungskarte: Ein Angebot, das länger nicht aktualisiert wurde, gilt als zurückgezogen.

KAPITEL 12

12 Die tägliche Arbeit: das Preis-Cockpit

Das **Preis-Cockpit** ist der Arbeitsplatz der Pricing-Verantwortlichen: eine Zeile je Artikel und Vertriebskanal, mit allem, was zur Entscheidung nötig ist – EK, VK, Marge, Status, Wettbewerb, Aktionspreis, letzte Kalkulation.



Die Ansichten des Cockpits filtern direkt auf diese Zustände.

Abbildung 4: Die Status-Ampel des Preis-Cockpits

12.1 Die Status-Ampel

Status	Farbe	Bedeutung
Aktiv	grün	Angebot vorhanden, Preis veröffentlicht – der Normalfall.
Abgelehnt	rot	Die letzte Kalkulation scheiterte an einer Sicherheitsgrenze – der alte Preis steht noch.
Kein VK-Preis	rot	Angebot vorhanden, aber noch kein Verkaufspreis – hier wird Umsatz verschenkt.
Fixiert	gelb	Manuell fixiert (mit Ablaufdatum) – die Engine wartet.
Ohne Angebot	grau	Preis existiert, aber kein Lieferant bietet den Artikel mehr an.

12.2 Die Ansichten

Die vordefinierten Ansichten beantworten die Morgenfragen: **Abgelehnt** · **Angebot ohne VK-Preis** · **Änderung > 10 %** · **Unter Mindestmarge** · **Fixiert** · **Ohne Angebot**.

12.3 Die Aktionen

- **Preise neu berechnen** – markierte Zeilen sofort neu kalkulieren.
- **Preis fixieren / Fixierung aufheben** – markierte Preise bis zu einem Datum einfrieren (mit Begründung). Fixierte Preise fasst die Engine nicht an – Ihr Werkzeug für Verhandlungen, Abverkaufsaktionen von Hand oder „bitte nicht anfassen“-Fälle.
- **Aktionspreis setzen** – einen zeitlich begrenzten Aktionspreis (von/bis) neben den Regelpreis legen. Nach Ablauf gilt automatisch wieder der Regelpreis; die Engine überschreibt laufende Aktionen nicht.
- **Preiserklärung** – warum ist der Preis so? (Kapitel 13)
- **Preisverlauf** – alle Kalkulationen des Artikels auf dieser Liste.

Tipp: Häufen sich nach einem Lauf die Ablehnungen, meldet sich die Engine von selbst: Ab dem **Schwellwert Ablehnungshinweis** erscheint eine Benachrichtigung mit Absprung in die abgelehnten Protokolleinträge.

KAPITEL 13

13 Warum dieser Preis? Protokoll und Preis-Erklärung

13.1 Das Preisberechnungsprotokoll

Jede Kalkulation wird protokolliert – auch die, die keinen Preis erzeugt hat. Die Liste zeigt die neuesten Einträge zuerst; Ansichten filtern nach **Abgelehnt**, **Wartet auf Freigabe**, **Unterdrückt**, **Fehler** und **Erfolgreich**, die Aktion **Heute abgelehnt** springt direkt zu den heutigen Ablehnungen.

Ergebnis	Bedeutung
Erfolgreich	Preis kalkuliert und veröffentlicht.
Abgelehnt	Sicherheitsgrenze verletzt – alter Preis bleibt. Die Details nennen die Grenze.
Kein Angebot	Kein (verwertbares) Lieferantenangebot für den Artikel.
Fixiert	Preis ist manuell fixiert – Kalkulation übersprungen.
Unterdrückt	Änderung unterhalb der Hysterese-Schwelle – bewusst nicht veröffentlicht.
Wartet auf Freigabe	Vorschlag liegt in den Preisfreigaben.
Fehler	Technischer Grund, z. B. fehlender Wechselkurs.

13.2 Die Preis-Erklärung (Wasserfall)

Ein Klick auf einen Protokolleintrag öffnet die Erklärungskarte: die Pipeline als Wasserfall – vom Netto-EK über Konditionen, Marge, MwSt., Gebühren (getrennt nach Gebührentabelle und Connector, mit Betrag), Rundung, UVP-Deckel bis zur Wettbewerbsanpassung (mit **Quelle**, z. B. AMAZON BuyBox). Genau die Antwort auf die Kundenfrage „Warum 94,99 statt 99,99?“.

KAPITEL 14

14 Preissimulation

Was passiert, wenn Sie die Marge senken, die Rundung umstellen, eine Gebühr erhöhen? Die **Preissimulation** beantwortet das, **ohne irgendetwas zu schreiben**:

1. Regeländerung in der Preisberechnungseinrichtung vornehmen (oder einfach den Ist-Zustand prüfen).
2. *Preissimulation* öffnen, **Simulation starten** – die Engine rechnet das gesamte Artikel-Universum mit der kompletten Pipeline durch, veröffentlicht aber nichts.
3. Das Ergebnis ist eine Delta-Vorschau: aktueller Preis, simulierter Preis, Änderung %, Ergebnis („würde abgelehnt“, „würde auf Freigabe warten“) – mit Summenzeile: *X simuliert, Y würden sich ändern, davon Z > 10 %, W abgelehnt/gehalten*.
4. Überzeugt? **Ausgewählte übernehmen** rechnet die markierten Zeilen real – über denselben Weg wie ein normaler Lauf, inklusive aller Sicherheitsgrenzen, Fixierungen und Freigaberegeln.

Tipp: Simulieren Sie vor jeder Regeländerung mit größerer Tragweite – die Ansichten (Änderungen, große Änderungen, abgelehnt, gehalten) zeigen sofort, ob die Änderung tut, was Sie erwarten.

KAPITEL 15

15 Preisfreigaben

Für Kanäle, auf denen kein Preis ungeprüft live gehen soll: Setzen Sie die **Freigabe-Schwelle** % der Preisliste. Änderungen oberhalb der Schwelle werden nicht veröffentlicht, sondern als **Entwurf** geparkt.



Abbildung 5: Der Weg eines Preisvorschlags durch die Freigabe

In der Mappe **Preisfreigaben** sehen Sie je Vorschlag: aktueller Preis, vorgeschlagener Preis, Änderung % – und per **Preiserklärung** das vollständige Warum.

- **Freigeben** aktiviert den Vorschlag wie eine echte Preisschreibung: Die alte Zeile wird geschlossen, Mengenstaffeln ziehen nach, und die Kanäle werden benachrichtigt.
- **Ablehnen** verwirft den Vorschlag; der aktuelle Preis bleibt.
- Je Artikel und Liste existiert immer nur **ein** offener Vorschlag – ein neuerer ersetzt den älteren.

KAPITEL 16

16 Repricing: Wettbewerbspreise und Strategien

Der merchantCENTRAL Hub führt eine zentrale Tabelle **Wettbewerbspreise**: je Artikel, Kanal und Quelle der niedrigste Markt- und ein Referenzpreis mit Zeitstempel. Marktplatz-Connectoren füllen sie automatisch (z. B. Amazon aus BuyBox-Daten); manuelle Pflege oder eigene Quellen sind ebenso möglich.

Je Preisliste konfigurieren Sie in der Preisberechnungseinrichtung, was die Engine daraus macht:

Feld	Bedeutung
Wettbewerbsstrategie	Ignorieren (Standard) · Angleichen · Unterbieten · Premium .
Wettbewerbs-Abstand % / -Betrag	Wie weit unter (Unterbieten) bzw. über (Premium) dem Marktpreis. Prozent geht vor Betrag.
Mindestmarge Wettbewerb %	Der Boden des Repricings: So tief darf der Wettbewerb die Marge maximal drücken.
Max. Alter Wettbewerbspreis (Std.)	Veraltete Marktpreise steuern nicht (Standard: 24 h).
Wettbewerbs-Kanalcode	Falls die Wettbewerbspreise unter einem anderen Kanalcode gespeichert sind als dem Preislistencode.
Connector-Preisanpassung zulassen	Governance: ob Marktplatz-Connectoren zusätzlich über die Pipeline-Ereignisse eingreifen dürfen. Aus = allein die hier konfigurierte Strategie bestimmt das Repricing.

Alle Strategien arbeiten **im Korridor**: nie unter Mindestpreis und Wettbewerbs-Mindestmarge, nie über dem UVP-Deckel. Und jede Anpassung wird im Protokoll mit **Quelle und Betrag** ausgewiesen – Repricing ohne Blackbox.

Wichtig: Das Repricing ist bewusst zweistufig abgesichert: Die Wettbewerbs-Mindestmarge begrenzt die Strategie, und dahinter prüfen unverändert die Sicherheitsgrenzen (Kapitel 6). „Der Repricer hat uns in den Ruin gepreist“ kann strukturell nicht passieren.

KAPITEL 17

17 Automatisierung und Warteschlange

17.1 Wie Preise aktuell bleiben

1. Ein Lieferanten-Import meldet jede Preisänderung – die Engine **vermerkt nur den Artikel** in der Neuberechnungs-Warteschlange (das kostet im Import praktisch nichts). Bei den Standalone-Kostenquellen übernehmen das die BC-eigenen Auslöser: ein geänderter **Einstandspreis** und jede geänderte **Einkaufspreiszeile** stellen den Artikel genauso in die Warteschlange.
2. Nach dem Import verarbeitet die Engine die Warteschlange: **einmal je Artikel**, egal wie viele Angebote sich geändert haben – bei Aggregatoren mit einem Dutzend Angeboten je Artikel der entscheidende Effizienzfaktor.
3. Je Artikel passiert alles auf einmal: EK-Zeilen schreiben, entfallene Angebote schließen, Verkaufspreis je aktivierter Liste kalkulieren.

17.2 Aufgabenwarteschlange

Aufgabenwarteschlangenposten anlegen (Einrichtungskarte) richtet zwei geplante Posten ein:

Posten	Parameter	Intervall	Zweck
Warteschlange	QUEUE	stündlich	Sicherheitsnetz hinter dem Import-Trigger (fängt z. B. abgebrochene Importe).
Voll-Abgleich	RECONCILE	täglich	Schließt EK-Zeilen komplett verschwundener Angebote.

Ein dritter Modus FULL (manuell oder als eigener Posten) rechnet alle aktivierten Listen von Grund auf neu – nach großen Regeländerungen.

Hinweis: Beide Posten laufen an allen sieben Wochentagen – Lieferanten importieren auch am Wochenende, und ein Preis, der einen Tag zu spät kommt, ist ein Preis, zu dem der Marktplatz verkauft.

KAPITEL 18

18 KPI-Kacheln am Dashboard

Auf dem merchantCENTRAL Dashboard zeigt die Price Engine ihre Kennzahlen als Kacheln – jede mit Absprung in die passende Arbeitsliste:

Kachel	Frage	Absprung
Artikel in Warteschlange	Ist die Engine hinterher?	Warteschlange
Heute abgelehnt	Wo verliere ich gerade Preise?	Protokoll (gefiltert)
Heute berechnet	Arbeitet sie sichtbar?	Protokoll
Änderungen > 10 % heute	Ausreißer-Kontrolle	Protokoll (gefiltert)
Aktive Preisfixierungen	Was ist eingefroren?	Preisfixierungen
Angebote ohne Preis	Wo verschenke ich Umsatz?	Preis-Cockpit
Unter Mindestmarge	Handlungsbedarf Einkauf/Preis	Preis-Cockpit

Die beiden Abdeckungs-Kacheln (ohne Preis, unter Mindestmarge) werden bei jedem Cockpit-Aufbau aktualisiert; der Zeitstempel steht daneben.

KAPITEL 19

19 Sicherheit, Berechtigungen und Datenschutz

- **Keine externen Verbindungen:** Die Price Engine ruft keine Dienste außerhalb Ihres Business Central auf und benötigt keine Zugangsdaten. Alle Eingangsdaten liefert der merchantCENTRAL Hub.
- **Berechtigungen:** Der **User**-Satz erlaubt die tägliche Arbeit (lesen, Läufe anstoßen, Cockpit); Regeländerungen verlangen den **Admin**-Satz. Die Engine schreibt Protokoll und Warteschlange im Kontext des auslösenden Benutzers – beides deckt der User-Satz ab.
- **Datenklassifizierung:** Alle Tabellen sind als Kundendaten (CustomerContent) bzw. Systemmetadaten klassifiziert; personenbezogene Daten verarbeitet die Engine nicht.
- **Telemetrie:** Die App meldet technische Betriebsdaten (Fehler, Laufzeiten) an das Application-Insights-Konto des Herstellers – ohne Geschäftsdaten.

KAPITEL 20

20 Fehlerbehebung

Symptom	Wahrscheinliche Ursache	Lösung
Gar keine Preise entstehen	Engine deaktiviert oder keine Lizenz	Price Engine Einrichtung öffnen: Aktiviert und Lizenz-Infobox prüfen. In der Sandbox läuft die Engine lizenzfrei.
Einzelner Artikel ohne Preis	Kein verwertbares Angebot / keine Kostenbasis	Protokoll lesen: Kein Angebot nennt die Ursache je Kostenquelle – kein Lieferantenangebot, Einstandspreis 0, keine aktive Einkaufspreiszeile oder durch den Artikelfilter ausgeschlossen.
Preis bleibt trotz neuem EK stehen	Ablehnung, Fixierung, Hysterese oder Freigabe	Protokoll lesen – das Ergebnis nennt den Grund. Abgelehnt: Grenze prüfen. Fixiert: Fixierung läuft. Unterdrückt: Änderung zu klein. Wartet auf Freigabe: Mappe öffnen.
Fehler „kein Wechselkurs“	Fremdwährungsliste ohne aktuellen Kurs	Wechselkurse in Business Central pflegen; die Engine rät nie mit veralteten Kursen.
Marge „stimmt nicht“	Kategoriemarge übersteuert	Preiserklärung öffnen – sie zeigt die tatsächlich angewandte Marge; Hierarchie in Kapitel 7 prüfen.
EK-Zeile fehlt in Bestellung	EK-Listen abgeschaltet oder Angebot veraltet	Einkaufspreislisten schreiben prüfen; Tage bis Angebot entfällt gegen den Importrhythmus des Lieferanten prüfen.
Warteschlange wächst, nichts passiert	Aufgabenwarteschlange fehlt	Aufgabenwarteschlangenposten anlegen ausführen; Posten in der Aufgabenwarteschlange auf Status „Bereit“ prüfen.
Zu viele kleine Preisänderungen am Kanal	Hysterese nicht konfiguriert	Min. Preisänderung % setzen (z. B. 1–2 %) plus Zwangsupdate nach (Tagen) .

KAPITEL 21

21 Häufige Fragen (FAQ)

Überschreibt die Engine meine manuell gepflegten Preise? Nein. Sie pflegt nur die Verkaufslisten aus der Preisberechnungseinrichtung und die MC-*- Einkaufslisten. Manuelle Preislisten bleiben unberührt; einzelne Artikel schützen Sie zusätzlich per **Preis fixieren**.

Was passiert bei einem offensichtlichen Datenfehler des Lieferanten (EK 1,00 statt 100,00)? Die Sicherheitsgrenze **max. Änderung %** lehnt die Kalkulation ab, der alte Preis bleibt stehen, der Fall erscheint rot im Cockpit und zählt auf der Kachel **Heute abgelehnt**.

Kann ich erst schauen, was eine Regeländerung anrichtet? Ja – **Preissimulation** (Kapitel 14): kompletter Lauf ohne Schreiben, mit Delta-Vorschau und gezielter Übernahme.

Wie kommen Aktionspreise und Staffelpreise auf den Marktplatz? Als normale Preislistenzeilen mit Gültigkeit bzw. Mindestmenge – jeder Kanal, der BC-Preislisten liest, bekommt sie automatisch.

Funktioniert die Engine auch ohne Lieferanten-Connector? Ja. Stellen Sie die **Kostenquelle** der Preisliste auf **Artikel-Einstandspreis** oder **Einkaufspreisliste** (Kapitel 6) – die komplette Pipeline inklusive Simulation, Freigaben und Repricing arbeitet dann rein auf Ihren Business-Central-Daten. Nur die EK-Listen-Spiegelung und der UVP-Deckel setzen Lieferantendaten voraus.

Woher kommen die Wettbewerbspreise? Aus der zentralen Hub-Tabelle **Wettbewerbspreise**. Marktplatz-Connectoren füllen sie automatisch; manuelle oder per API eingespielte Quellen funktionieren genauso.

Was passiert, wenn ich die Engine deaktiviere? Sie rechnet und schreibt nichts mehr, sammelt aber weiter die geänderten Artikel. Beim Reaktivieren arbeitet der erste Lauf alles Aufgelaufene ab. Bestehende Preise bleiben unverändert stehen.

Wir haben eine völlig eigene Kalkulationslogik – passt die Engine trotzdem? Die Engine ist bewusst austauschbar: Sie beantwortet die Preis-Ereignisse des Hubs. Eine eigene App kann dieselben Ereignisse beantworten – dann deinstallieren Sie die Price Engine einfach.

KAPITEL 22

22 Anhang

22.1 Seitenübersicht

Seite (Suchbegriff)	Zweck	Kapitel
Price Engine Einrichtung	Grundschanter, Lizenz, Warteschlangen-Status	5
Preisberechnungseinrichtung	Regelwerk je Verkaufspreisliste	6
Kategoriemargen	Margen-Übersteuerungen (4 Ebenen)	7
Lieferantenkosteneinrichtung	EK-Konditionen je Kreditor	8
Marktplatzgebühren	Provision/Zahlarf/Fix je Liste	9
Preispunkte	Psychologische Preisendungen	10
Mengenstaffeln	B2B-Staffelrabatte je Liste	10
Preis-Cockpit	Tagesarbeit: Status, Masseaktionen	12
Preisberechnungsprotokoll	Historie aller Kalkulationen	13
Preissimulation	Dry-Run mit Delta-Vorschau	14
Preisfreigaben	Vorschläge freigeben/ablehnen	15
Preisfixierungen	Eingefrorene Preise	12
Wettbewerbspreise (Hub)	Zentrale Marktpreis-Tabelle	16
Neuberechnungs-Warteschlange	Wartende Artikel	17

22.2 Checkliste: Erste Einrichtung

1. ☐ Hub installiert und eingerichtet
2. ☐ Price Engine installiert, *Unterstützte Einrichtung* geöffnet
3. ☐ Lizenz aktiv (oder Demo gestartet / Sandbox)
4. ☐ **Aktiviert** eingeschaltet, EK-Listen-Schalter nach Bedarf
5. ☐ Je Kanal eine Zeile in der **Preisberechnungseinrichtung** (Marge, Formel, Rundung, Brutto)
6. ☐ **Sicherheitsgrenzen** gesetzt (Mindestpreis / max. Änderung / Mindestaufschlag)
7. ☐ Lieferantenkonditionen und ggf. Gebühren, Preispunkte, Staffeln hinterlegt
8. ☐ **Simulation** gelaufen und Ergebnis geprüft
9. ☐ **Aufgabenwarteschlangenposten anlegen** ausgeführt
10. ☐ Nach dem ersten Import: Cockpit öffnen, Ansicht **Abgelehnt** prüfen

22.3 Glossar

Begriff	Bedeutung
Bestes Angebot	Das günstigste verwertbare Lieferantenangebot eines Artikels.
Handelsspanne	Margenformel $VK = EK \div (1 - \text{Marge } \%)$; die Marge ist Anteil am VK.
Aufschlag	Margenformel $VK = EK \times (1 + \text{Marge } \%)$; die Marge ist Aufschlag auf den EK.
UVP-Deckel	Obergrenze aus dem niedrigsten Listenpreis (UVP) der Lieferanten.
Hysteresse	Unterdrückung von Kleinständerungen zur Preisglättung.
Korridor	Preisbereich zwischen Untergrenzen (Mindestpreis, Mindestmargen) und Deckel, in dem Repricing arbeiten darf.

Begriff	Bedeutung
Reconcile	Abgleich, der EK-Zeilen entfallener Angebote schließt.
Draft/Entwurf	Business-Central-Zeilenstatus eines noch nicht freigegebenen Preisvorschlags.

ALTENBRAND Datentechnik GmbH · support@altenbrand.de · <https://www.merchantcentral.de> · Online-Hilfe:
<https://help.merchantcentral.de/price-engine/>