

Preissenkung

Eine Preissenkung vermindert den ursprünglichen Preis.

Beispiel:

*Im Winterschlussverkauf wird ein Pulli um 30 % billiger verkauft.
Der Pulli kostete ursprünglich 100 €.*

Rechnung: $100 \text{ €} - 30 \text{ €}$ (denn 30 % von 100 € sind 30 €) = 70 € (Preis des neuen Pullis)

Es gibt mehrere Gründe für einen Preisnachlass:

Entweder ich bekomme auf meinen Einkauf einen **Rabatt** (= Preisnachlass), weil ich ein treuer Kunde bin, es gerade Schlussverkauf ist, die Ware nicht ganz in Ordnung ist oder eine größere Menge einkaufe usw..

Oder ich bekomme **Skonto** (= Preisnachlass), weil ich meine Ware bar und innerhalb eines gewissen Zeitraumes bezahle.

Preiserhöhung

Eine Preiserhöhung verteuert den ursprünglichen Preis.

Beispiel:

Ein Auto wird zum neuen Jahr um 4 % teurer. Der ursprüngliche Preis betrug 10000 €. Wie teuer ist das Auto jetzt?

Rechnung: $10000 \text{ €} + 400 \text{ €} \text{ (weil } 4 \% \text{ von } 10000 \text{ € sind } 400 \text{ €)} = 10400 \text{ €}$

Es gibt mehrere Gründe für eine Preiserhöhung:

Der Staat will an jedem Artikel, der verkauft wird, mitverdienen. Zur Zeit werden auf alle Artikel 19 % Mehrwertsteuer (MwSt.) verlangt. Es gibt einige Ausnahmen mit 7 MwSt.: die wichtigsten sind Zeitungen und Lebensmittel.

Die Produktionskosten für einen Artikel haben sich erhöht, also muss der Artikel auch teurer werden.