

Heinz G. Günther
Clever Möbel kaufen



In der gleichen Reihe erschienen:

Clever Küchen kaufen

ISBN 3-9808863-3-6

Infos im Internet: <http://www.cleverkuechenkaufen.de>

Clever mieten – Tipps und Tricks für Mieter

ISBN 3-9808863-8-7

Infos im Internet: <http://www.mietrecht-information.de>

Clever bauen – dem Pfusch am Bau ein Kontra!

ISBN 3-9808863-4-4

Infos im Internet: <http://www.hausbau-maengel.de>

Wir freuen uns über Ihr Interesse an diesem Buch. Gerne stellen wir Ihnen kostenlos weitere Informationen zu unserem Programm zur Verfügung.

Bitte sprechen Sie uns an oder besuchen Sie uns im Internet:

Verlag Edda Günther Net Publishing
Westliche Gleisbergstr. 40
D-76831 Billigheim-Ingenheim

Telefon ++ 49 (0) 63 49 - 30 48
Telefax ++ 49 (0) 63 49 - 92 92 79

E-Mail: info@gnp-verlag.de
Internet: <http://www.gnp-verlag.de>

Heinz G. Günther

Clever Möbel kaufen

Wie man beim Möbelkauf richtig hinlangt
und viel Geld spart

Verlag

Edda Günther  Net Publishing

Billigheim-Ingenheim

Hinweis: Wir sind stets bemüht, Sie mit unseren Werken nach bestem Wissen zu informieren. Dieser Ratgeber beruht auf unserer Kenntnis der Sach- und Rechtslage Stand 2006. Verbindliche Auskünfte holen Sie sich bitte bei Ihrem Rechtsanwalt ein.

Digitale Ausgabe
ISBN 3-9807393-0-9 6. aktualisierte Auflage

Originalausgabe

© Copyright by
Heinz G. Günther

© Copyright by
Verlag Edda Günther Net Publishing
D-76831 Billigheim-Ingenheim

Das Werk ist in allen seinen Teilen urheberrechtlich geschützt. Verwertungen jeglicher Art, insbesondere des – auch auszugsweisen – Nachdrucks, der phono- und photomechanischen Reproduktion, Photokopie, Mikroverfilmung, sowie der Übersetzung und jeglicher anderen Aufzeichnung und Widergabe durch bestehende und künftige Medien nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Verlags.

**Wat dem een sin Uhl,
is dem annern sin Nachtigall**

Plattdeutsches Sprichwort

Vorwort

Vom **Möbel-Saulus**
zum **Möbel-Paulus**



Saulus? Paulus?

Sie müssen nicht im Neuen Testament nachschlagen, ich erkläre es Ihnen.

35 Jahre lang verfolgte ich die Möbel-Gemeinde, sprich: Die Möbelkäufer.

Ich half mit, sie auf Möbelpreise festzunageln, die den Möbelhändlern satte Gewinne brachten. Auch wenn das Preisniveau inzwischen bröckelte, fett sind die Gewinne immer noch. Denn die Händler kaufen entsprechend billiger ein, insbesondere die Großen und Riesen, wobei sie die Kleinen und Mittelhohen an die Wand drücken.

So etwas kennzeichnen die Insider der Branche mit Schlagworten wie Marktberreinigung, Strukturwandel, Produktionsverlagerung in Billiglohnländer und Globalisierung.

Ich mischte kräftig mit als Unternehmensberater des Möbelhandels, ja sogar aus Spaß als Verkäufer bei Sonderverkaufsveranstaltungen (z.B. Räumungsverkäufen).

Es störte mich anfangs nicht, dass viele Möbel Murks sind. Für gutes Geld schlechte Qualität? Hauptsache die Kasse stimmt.

Wann genau mein Damaskus stattfand, vermag ich nicht zu sagen. Die Bekehrung ging langsam vor sich.

Als mir aber ein Möbeler frech grinsend sagte: „Da haben Sie es! Die Polstergurken wurden vor fünf Minuten verkauft. Zu meinem Preis und ohne Nachlass. Und Sie haben gemeint, die mindere Qualität dürfe man nicht mit 100 kalkulieren!“, war für mich der Ofen aus.

Jetzt diene ich der Möbelgemeinde, sprich: Den Möbelkäufern.

Ich diene vor allem mit meinem vielbeachteten Ratgeber Clever Möbel kaufen, mit der monatlich erscheinenden Online-Zeitschrift Möbel-Tipps und mit Online-Abhandlungen über Sonderthemen auf meiner Internetseite www.moebel-tipps.de.

Wir wollen doch mal sehen, ob Sie, liebe Möbelkäuferin, lieber Möbelkäufer, mit Ihrer Marktmacht (Es ist Ihr Geld, das der Möbeler haben will) einiges vom Gewinn der Branche abzwacken können.

Das wird die Möbeler ärgern? Hauptsache die Kasse stimmt. Diesmal bei Ihnen.

Vorwort

zur 4. Auflage

Meine Vision wird langsam zur Realität. Die Möbelkäufer werden immer cleverer. Das Zukunftsinstitut Kelkheim bestätigt es in seiner neuen Studie „Consumer Trends 2005“: Der Verbraucher weiß inzwischen wie Marktwirtschaft funktioniert und ist gerade dabei zu begreifen, dass er am längeren Hebel sitzt.

Mit diesem aktualisierten Ratgeber möchte ich noch deutlicher machen, wie man den Hebel punktgenau und wirksam ansetzt.

Möbelhandel und -industrie kämpfen seit Anfang des neuen Jahrtausends mit einer bisher unbekanntem Flaute. Insider sprechen davon, dass an die 30% der Unternehmen vom Markt verschwinden werden. Die Schuld an dieser Entwicklung möchte man unter anderem gerne dem Konsumenten zuschieben.

Warum nicht? Wie sonst sollten volkswirtschaftlich unsinnige Lasten hinweggehoben werden, um Platz zu schaffen für unternehmerisches Handeln, das dem Verbraucher nützt?

Die Flurbereinigung in der Möbellandschaft kann aber neue Tücken für den Möbelkäufer aufbauen. Sie aufzudecken ist ebenfalls ein Anliegen dieser Neuauflage.

Unser Hebel, Ihr lieben Möbelkäuferinnen und Möbelkäufer, soll immer schön lang und kraftvoll bleiben.

Vorwort

zur 6. Auflage

Rabatt und Prozente ... Prozente und Rabatt ...

Wer heutzutage Möbel kaufen will, kann sich vor Preisnachlässen gar nicht mehr retten. Anfangs erscheint das vielleicht verlockend. Aber allmählich dämmert es auch dem arglosen Möbelkäufer, dass doch wohl kein Möbelhändler quasi unaufgefordert laufend Stück für Stück von seinem Profit hergibt. Er denkt an einen bekannten Werbespruch und fragt sich: Ist hier einer blöd?

Jetzt will der Möbelinteressent es genau wissen: Sind die Preise echt herunter gesetzt? Oder was läuft da ab?

Täglich rufen mich Möbelkäufer an oder senden mir E-Mails. Sie seien durch Zufall im Internet über meine Homepage gestolpert, sagen sie und stellen Fragen. Ich erkläre ihnen dann beispielsweise, was hinter der Rabatt- und Prozentmasche des Möbelhandels steckt und wie man ihr begegnet. Meistens verweise ich anschließend auf dieses Buch. Denn hier steht alles ausführlich geschrieben. Und was gedruckt ist, kann man sich oft besser merken.

Wenn es auch viel Zeit beansprucht - diese Kontakte mit meinen Lesern und den Homepage-Besuchern sind mir wichtig. Für das Feedback bin ich sehr dankbar. Es hat in hohem Maße dazu beigetragen, dass dieser neu aufgelegte Ratgeber wieder mitten ins Leben trifft.

Deshalb nochmals vielen Dank an meine Leser und an alle, die Verbindung mit mir aufgenommen haben. Wir werden unser gemeinsames Ziel erreichen, jeden Möbelkauf für uns zum Erfolgserlebnis zu machen.

Herzlichst Ihr



Inhaltsverzeichnis

1.	Möbel kauft irgendwann jeder – aber wie?	<u>15</u>
1.1.	Wer war zuerst da?	<u>15</u>
1.2.	Vom Möbelkäufer zum Verhandlungspartner	<u>16</u>
1.3.	Wie der Möbelhändler seine Kunden taxiert	<u>22</u>
1.4.	So nicht mehr – nur noch so	<u>24</u>
1.5.	Welche Rolle spielt dabei die Möbelqualität?	<u>26</u>
2.	Die Möbelqualität: Ein Expertengeheimnis?	<u>27</u>
2.1.	Möbelpreis gleich Möbelqualität?	<u>27</u>
2.2.	Wie der Möbelhändler die Möbelqualität sieht	<u>28</u>
2.3.	Wie clevere Möbelkäufer die Möbelqualität sehen	<u>29</u>
2.4.	Qualität bei Polstermöbeln	<u>30</u>
2.4.1.	Der Profi-5-Schritte-Qualitätstest	<u>30</u>
2.4.2.	Das Gestell	<u>34</u>
2.4.3.	Die Unterfederung	<u>36</u>
2.4.4.	Der Federkern	<u>37</u>
2.4.5.	Die Abdeckung	<u>38</u>
2.4.6.	Der Formschaum (Kaltschaum)	<u>39</u>
2.4.7.	Die Polsterwatte	<u>41</u>
2.4.8.	Die Rückenkonstruktion	<u>41</u>
2.4.9.	Variationen und Funktionen	<u>41</u>
2.5.	Die Qualität der Bezugsmaterialien	<u>43</u>
2.5.1.	Der Bereich Textilbezüge	<u>43</u>
2.5.2.	Der Bereich Lederbezüge	<u>49</u>
2.5.3.	Preise „von – bis“	<u>50</u>
2.6.	Die Qualität bei Matratzen und Wasserbetten	<u>51</u>
2.6.1.	Aufbau und Materialien bei Matratzen	<u>51</u>
2.6.2.	Welche Matratze ist die richtige für mich?	<u>55</u>
2.6.3.	Bettrahmen (Lattenroste)	<u>60</u>
2.6.4.	Die Liegefläche	<u>63</u>
2.6.5.	Polsterbetten – eine Besonderheit?	<u>64</u>

2.6.6.	Wasserbetten	<u>66</u>
2.6.7.	Futon	<u>69</u>
2.6.8.	Matratzen/Rahmen/Wasserbetten und die Preise	<u>71</u>
2.7.	Die Qualität bei Kastenmöbeln	<u>73</u>
2.7.1.	Echtholz: Massiv oder furniert?	<u>74</u>
2.7.2.	Die Stabilität	<u>78</u>
2.7.3.	Die Oberflächen	<u>81</u>
2.7.4.	Die Holzwerkstoffe	<u>84</u>
2.7.5.	Eine kleine Holzkunde	<u>85</u>
2.7.6.	Die Holzzertifizierung	<u>88</u>
2.8.	Die Qualität bei Tischen und Stühlen	<u>90</u>
2.9.	Die Qualität bei Couchtischen	<u>97</u>
2.10.	Ist auf Gütezeichen Verlass?	<u>99</u>
3.	Die Möbelpreise	<u>103</u>
3.1.	Die Preislandschaft der Möbelbranche	<u>103</u>
3.2.	Wie der Möbelhandel kalkuliert	<u>108</u>
3.3.	Der Blick hinter die Kulissen	<u>110</u>
3.3.1.	Einkaufskonditionen	<u>119</u>
3.3.2.	Handelsaufschlag	<u>122</u>
3.4.	Der „magische“ Wert des Möbelhändlers und sein Hauspreis	<u>125</u>
3.5.	Der „Operationswert 20“ des cleveren Möbelkäufers und sein Zielpreis (Wunschpreis)	<u>129</u>
4.	Der Preisvergleich: Nur Gleiches ist vergleichbar	<u>132</u>
4.1.	„Preise sammeln“ ist noch kein Preisvergleich	<u>132</u>
4.2.	Der „scharfe“ Preisvergleich des cleveren Möbelkäufers	<u>134</u>
4.3.	Der Möbelkäufer als Detektiv	<u>140</u>

5.	Den Wunschpreis (Zielpreis) im Visier	<u>144</u>
6.	Der clevere Fünf-Schritte-Möbeldeal	<u>149</u>
7.	Markenmöbel und Designermöbel: Ist das was Besonderes?	<u>151</u>
7.1.	Markenhersteller	<u>153</u>
7.2.	Handelsmarken	<u>158</u>
7.3.	Designermöbel: Klassiker des Möbelbaus	<u>160</u>
7.4.	Angriff auf die Markenpreise	<u>161</u>
8.	Möbelkauf im Internet: Bringt das was?	<u>164</u>
9.	Verkaufsstrategien der Möbelhändler	<u>170</u>
9.1.	Lockvögel	<u>171</u>
9.2.	Prozente mit Prozentmöbeln	<u>173</u>
9.3.	Rabattaktionen	<u>175</u>
9.4.	Tiefpreisgarantie	<u>177</u>
9.5.	Zeitdruck	<u>179</u>
10.	Räumungsverkäufe: Nach wie vor sind sie „in“	<u>180</u>
10.1.	Was wirklich dahinter steckt	<u>184</u>
10.2.	Wie man trotzdem richtig hinlangt	<u>188</u>
11.	Musterbeispiel eines cleveren Möbelkaufs	<u>192</u>
11.1.	Kaufvorbereitungen	<u>192</u>
11.2.	Kaufabschluss und Kaufvertrag	<u>195</u>
11.3.	Das Kleingedruckte	<u>200</u>
11.3.1.	Die häufigsten Ärgernisse	<u>201</u>
11.3.2.	Wie das Kleingedruckte, so der Händler	<u>205</u>
11.4.	Gesetze regeln genug	<u>208</u>
11.5.	Unser mustergültiger Kaufvertrag	<u>210</u>
12.	Alle 77 Tipps und Tricks auf einmal	<u>215</u>

Schlussbemerkung	240
Anhang A: Holzarten und Holzmaserungen	241
Anhang B: Schranktür	243
Anhang C: Musterbriefe bei Möbelärger	244
Stichwortverzeichnis	261
Hinweise	267

1. Möbel kauft irgendwann jeder – aber wie?

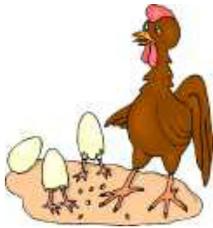
1.1. Wer war zuerst da?

Ich will mit einer Binsenweisheit beginnen.

Es liegt in unserer Natur, nach einem gemütlichen Zuhause zu streben. Dazu brauchen wir Möbel.

Weil wir sie uns heutzutage nicht mehr selbst bauen, tun das andere für uns. Und deshalb gibt es die Möbelbranche.

Damit wäre die ewige Streitfrage, wer zuerst da war, **die Henne oder das Ei...**



... für unseren Fall geklärt. Die Rangfolge ist eindeutig:

Der Möbelkäufer kommt zuerst, dann der Möbelhändler!

„Was soll diese Binsenweisheit?“, werden Sie sagen.

Ich muss sie erwähnen, weil ich immer wieder beobachte, dass sich die Möbelkäufer dieser Rangfolge überhaupt nicht bewusst sind. Geradezu unterwürfig blicken sie zum Möbelhändler auf und bieten ihm ihr Geld dar - so als müssten sie dankbar dafür sein, dass sie die Möbel überhaupt bekommen.

Nein, der Denkansatz beim Möbelkauf darf **nicht** sein:

Wie schön doch diese Möbel sind – hier, lieber Möbelhändler, ist mein Geld dafür.

Man muss so denken:

Hier ist mein Geld – genau diesen Betrag werde ich für die schönen Möbel ausgeben. Verhandeln wir darüber.

Sie haben den Unterschied solcher Denkweisen erkannt – sonst läge dieses Buch nicht vor Ihnen.

1.2. Vom Möbelkäufer zum Verhandlungspartner

Sich vom Kunden zum Verhandlungspartner zu entwickeln, scheint aber gar nicht so einfach zu sein. Wie sonst wäre es zu erklären, dass meine uralte Behauptung immer noch nicht widerlegt ist:

Neunzig Prozent der Möbelkäufer ...



... zahlen zuviel!

Etwa so:

Familie Abelein fühlt sich im Schlafzimmer nicht mehr wohl. Die Betten quietschen, die Matratzen sind durchgelegen, der Kleiderschrank quillt über.

Eines Tages machen sie sich spontan auf und schauen sich in Möbelhäusern um. Tatsächlich finden sie recht schnell ein Stück, das sie begeistert. Eine geschickte Verkäuferin nimmt sie in die Mangel. Die Entscheidung fällt rasch: „Das kaufen wir. Komplett wie es da steht!“ Und Ruck-Zuck ist der Kaufvertrag unterschrieben.

Erst später, als die Abeleins daheim zu Abend essen und dabei das Möbelkaufenerlebnis noch einmal Revue passieren lassen, steigt es bei Frau Abelein plötzlich hoch: „Du, wir haben ja gar nicht über den Preis geredet!“ – „Na ja, Mutter“, beruhigt Herr Abelein seine Frau und wohl auch sich selbst, „Das Möbelhaus hat einen guten Ruf. Die werden uns schon nicht übers Ohr hauen!“

Oder so:

Endlich Feierabend. Erschöpft ließ sich Uwe in den Sessel fallen und schloss die Augen. Unter ihm quietschte es: Ein altbekannter, hässlicher Ton. Nach einer Weile bewegte sich Uwe, um eine gemütlichere Sitzposition einzunehmen. Wieder dieses schauerliche Quietschen!

Beate, die auf dem zweisitzigen Sofa kauerte und in einer Frauenzeitschrift blätterte, schaute zu ihm hin. „Ich kann dieses Quietschen nicht mehr hören!“, lamentierte sie. Als sie die angewinkelten Beine ausstreckte, quietschte es auch bei ihr. Sie stand auf und setzte sich in die Ecke des daneben stehenden Dreisitzers, rückte wippend auf den mittleren Sitz und schließlich in die andere Ecke. „Wenigstens diese Couch ist noch in Ordnung!“, bemerkte sie.

Uwe gähnte. „Die Polstergarnitur ist hinüber. Schau Dir doch nur den abgewetzten Stoff an! Wir sollten uns eine neue Garnitur anschaffen. Aber eine gescheite. Vielleicht in Leder. Wie siehst Du das?“

Für Beate stand schon einige Zeit fest, dass eine neue Polstergarnitur her musste. Und es sollte nur beste Ware sein. „Das wird uns eine Menge Geld kosten“, meinte sie. „Qualität hat eben ihren Preis“, wusste Uwe.

In den nächsten Tagen und Wochen hielten Beate und Uwe Ausschau nach Polstermöbeln. Sie studierten Zeitungsanzeigen und Prospekte. Dabei staunten sie nicht schlecht, dass hier fast nur noch **Rabatt und Prozente** offeriert werden und wussten nicht so recht, wie sie das bewerten sollten. Schließlich schlenderten sie in großen und kleinen

Möbelhäusern herum und fuhren an die fünfzig Kilometer weit zum größten Möbelzentrum der Region. Ja, sie reisten sogar noch weiter zu einem so genannten Luxuspolsterlager, das über 200 Messe- und Ausstellungsgarnituren anbot, deren Preise bis zum Gehtnichtmehr reduziert sein sollten.

Also nahmen Sie Platz in unzähligen Polstergarnituren, wippten prüfend auf den Sitzen, streiften mit den Händen über Bezugsstoffe und Leder, kniffen in Armlehnen und Rückenpolster. Sie hörten sich die Ausführungen der Einrichtungsberaterinnen und -berater an, wobei sie sich manchmal nur mit Mühe dagegen zu wehren vermochten, sogleich einen Kaufvertrag zu unterschreiben. Denn es gab Verkäufer/innen, die ausgefeilte Überredungstechniken anwandten. Ihre Verwirrung war immer größer und größer geworden.

Was zum Teufel ...



... war denn nun Qualität?

Sie hatten in teuren Garnituren gesessen und sich unbehaglich gefühlt. Andererseits hatten ihnen billigere Polster ein wohliges Sitzgefühl vermittelt.

Bis jetzt hatten sie hauptsächlich auf ansprechendes Design und behagliches Gefühl beim zwangsläufig kurzen Sitztest geachtet. Aber reichten diese Auswahlkriterien tatsächlich aus? Was war mit den vielen anderen Kriterien und Fachbegriffen, mit denen die Berater nur so um sich geworfen hatten?

Nur über einen Punkt waren sie sich allmählich klar geworden: Für eine Polstergarnitur, die ihren immer noch laien-

haften Vorstellungen entsprach, wurden so zwischen zweieinhalb und dreitausend Euro verlangt. **Es galt, in dieser Preislage das beste Stück zu schnappen.**

Wenn sich unser Pärchen jetzt noch vor einen PC setzen und ins Internet einwählen würde, fände es zwar unzählige Polstermöbelhersteller und -händler, auch virtuelle Möbelmärkte, die zum Online-Kauf auffordern, aber würde hier das begehrte Schnäppchen zu machen sein?

Uwe und Beate kauften schließlich in einem mittelgroßen Einrichtungshaus eine

Ledergarnitur „Finesse“

Rindernappaleder, Lederqualitätsstufe 55, Scotchgard®-Finish, Farbe moosgrün, bestehend aus Dreiersofa (Rücken in echt Leder), Zweiersofa, 1 Sessel, Hersteller: Wilca-Wagner Polstermöbel (Weidhausen/Oberfranken), 5 Jahre Herstellergarantie für

2.498,00 € und Lieferung frei Haus.

Die Lieferzeit dauerte 4 Wochen. Sie zahlten den Kaufpreis per Überweisung sofort nach Lieferung.

Die gleiche Garnitur - sie waren sich ziemlich sicher, dass es die gleiche war - hatten sie in einem größeren **Möbelhaus in der Nähe für 2.898,00 €** gesehen. Über die **Einsparung von 400,00 €** freuten sie sich sehr.

Und noch ein letztes Beispiel:

Wie es der Zufall will, spielte sich etwa zur selben Zeit und nicht weit vom Wohnort unseres Pärchens entfernt dies ab:

Ein Lehrerehepaar kaufte ebenfalls die Ledergarnitur „Finesse“ von Wilca-Wagner. Es hatte sich anlocken lassen durch die schrille Werbung eines Möbelhauses:

„Räumungsverkauf wegen Geschäftsaufgabe: Alles echt reduziert! Bis zu 50%!“

Die hier ausgestellte „Finesse“ hatte allerdings hellbeiges Leder und beim Dreiersofa war der Rücken mit einem Nesselstoff bespannt. Sonst aber war alles gleich, auch die Lederqualität.

Der **Preis von 3.998,00 €** war **durchgestrichen**. Jetzt wurde ein **Abholpreis von 2.798,00 €** verlangt, zuzüglich 25,00 € Lieferkosten.

Auf die Lieferkosten verzichtete der Möbelhändler schließlich nach zähen Verhandlungen. Er verlangte aber eine Anzahlung von 400,00 €. Der Restbetrag war bei Lieferung in bar fällig. Die Lieferung sollte in 4 Wochen stattfinden.

Nachdem das Lehrerehepaar das Möbelhaus verlassen hatte, drängte sich Sorge wegen der geleisteten Anzahlung auf. Der Möbler könnte vielleicht einfach mit der Anzahlung verschwinden, ohne die Möbel geliefert zu haben. Über so etwas hatte die Presse ja schon öfter berichtet.

Man beruhigte sich aber, als man sich erkundigte und erfuhr, dass der Möbelhändler ortsansässig und Eigentümer der Liegenschaften war.

Als nach 5 Wochen die gekaufte Garnitur ins Haus gebracht wurde, freute sich das Lehrerehepaar ebenfalls sehr über das vermeintliche Schnäppchen.



Diese Fälle sind nicht erfunden. Sie orientieren sich an der Praxis des Möbelhandels, die ich ständig beobachte und analysiere.

Beachten Sie die Ergebnisse: **Ein und dieselbe Polstergarnitur kostet zwischen 2.898,00 und 2.498,00 €.**

Keiner der Käufer zahlte den höchsten Preis. Der eine sparte 400,00 €, der andere 100,00 €. Eine gewisse Cleverness ist deshalb den beiden Käuferpaaren durchaus zuzuschreiben.

Dennoch weiß ich, dass in diesem Falle **auch 2.498,00 € immer noch zuviel** waren. Unsere Pärchen hätten einen noch günstigeren Preis erzielen können (Siehe [Ziffer 1.4.](#)). Sie gehören demnach trotz allem zu den 90 Prozent der Zuvielzahler.

Warum ist das so?

Meine Antwort ist: Die Möbelkäufer wissen es (noch) nicht besser. Sie sind nach wie vor arglos und vertrauensselig. Viele denken wahrscheinlich: „Ich kaufe ja nur ab und zu irgendwelche Möbel. Als kleiner Kunde kann ich mich doch bei den großen Möbelhändlern nicht aufspielen? Was könnte ich denn schon ausrichten? Ich habe ja gar keine Ahnung.“

Also geht es doch wieder um „Henne – Ei“ oder „Ei – Henne“.

Wenn dem Möbelkäufer klar ist, dass der Möbelhandel für ihn da ist und nicht umgekehrt, dann tritt er nicht mehr als Bittsteller auf, sondern als **selbtsicherer Verhandlungspartner, der genau weiß, was er für sein Geld fordern kann.**

Fordern? Gewiss doch! Selbstverständlich sollen die Forderungen nicht **utopisch** sein, sondern **fundierte**.

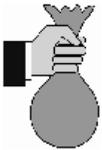
Dazu muss man viel über die Möbelbranche wissen. Man braucht Marktübersicht und möglichst darüber hinaus noch Insiderinformationen.

Spätestens an diesem Punkt merkt man, wie dürftig die üblichen Informationsquellen sind.

1.3. Wie der Möbelhändler seine Kunden taxiert

Bevor ich dem Informationsmangel zu Leibe rücke, möchte ich noch darlegen, wie der Möblier seine Kunden sieht. Das wäre gewissermaßen die Kehrseite der Medaille „90% zahlen zuviel“. Und darauf steht:

Die Möbelhändler greifen viel zu kräftig...



... in den Geldbeutel ihrer Kunden!

Das gelingt ihnen, weil sie schätzungsweise wissen, was drin ist. Sie tasten die Geldbeutel mit einem immer effizienter werdenden Instrumentarium ab:

Marktanalyse, versteckte Kundenbefragung, Kundenbindungsprogramme, Bonuskarten, Rabattcoupons sind einige Stichworte.

Vielfach sind wir es also selbst, die den Möbelhandel mehr oder weniger freiwillig über den Inhalt unseres Geldbeutels bzw. über unsere Kaufkraft informieren.

Aus diesen Informationen entwickelt der Möblier **Käuferprofile**. Er sortiert uns nach

- Großverdienern
- Besserverdienern
- gehobenem Mittelstand
- Durchschnittsverdienern
- Schicht der unteren Einkommen etc.

Natürlich hat der Möbeler auch Geldbeträge vor Augen, wenn er sich die Käuferprofile vorstellt, z.B. die **Jahreseinkommen** bei

- Normalverdienern 15.000 - 30.000 €
- Besserverdienern 30.000 - 55.000 €
- Großverdienern über 55.000 €.

Anhand der Käuferprofile erschließt der Möbelhändler seine **Marktsegmente**. Das sind diejenigen Teilbereiche aus der Gesamtheit aller potentiellen Möbelkäufer (Markt), aus denen er Geld für seine Möbel ziehen will.

Wenn der einzelne Möbelhändler entschieden hat, welches Marktsegment er abgrasen will, dann muss er das richtige Möbelsortiment aus dem richtigen Preissegment präsentieren.

Schon wieder ein neuer Begriff: **Preissegment**. Was es damit auf sich hat, werde ich unter [Ziffer 3.](#) erläutern. Hier sei nur vermerkt, dass sich die Preissegmente mit den Marktsegmenten vermischen. Aus Sicht der Möbeler wird nur derjenige Erfolg haben, der die richtige Mischung erwischt. Einfache Beispiele:

Ein Normalverdiener wird seine Möbel nicht in einem Studio für Luxusmöbel suchen, denn da geht er erst gar nicht hin.

Umgekehrt wird sich wohl selten ein Millionär seine Villa von einem Billigmöbeler einrichten lassen.

Leser haben mir berichtet, dass sie in den Möbelhäusern manchmal das Gefühl hatten, vom Verkaufspersonal richtig abtaxiert zu werden: „Zu welcher Käuferschicht gehört der wohl?“

Sei es, wie es sei. Von nun an wird es anders.

1.4. So nicht mehr – nur noch so

Die Möbler werden sich an ein **neues Käuferprofil** gewöhnen müssen:

Clevere Möbelkäufer

Sie zahlen nicht mehr als
die Möbel wert sind,
manchmal sogar weniger

Zum Kaufbeispiel Ledergarnitur „Finesse“ sagte ich Ihnen oben, dass der als ein Schnäppchen erscheinende Preis von 2.498,00 € immer noch zu hoch sei. Deshalb muss ich Ihnen jetzt verraten, was ein cleverer Möbelkäufer dafür zahlte:

Mein Freund Emil hat diese Garnitur für sage und schreibe 2.300,00 € erworben und somit **21% weniger gezahlt, als der teuerste Händler (2.898,00 €) verlangte.**

Als sich Emil in den neuen Sessel plumpsen ließ, seufzte er:

**Die Alte* ist rausgeschmissen.
Jetzt fahr ich in Urlaub!****

* Polstergarnitur natürlich

**vom eingesparten Geld

Also:



Dazu muss man wissen, wie der Möbelhandel **wirklich** funktioniert und

- ✓ die Preispolitik,
- ✓ die Werbestrategien und
- ✓ die Abhängigkeiten usw.

kennen.

Dann geht man einfach Schritt für Schritt vor, um

- ✓ die Qualität mit einfachen Tests selbst zu bestimmen
- ✓ die eigenen Preisvorstellungen abzustecken
- ✓ den besten Preis herauszuholen
- ✓ den Kauf mustergültig abzuschließen.

1.5. Welche Rolle spielt dabei die Möbelqualität?

Bisher war hauptsächlich vom Geld die Rede. Das musste wohl auch sein.

Aber welche Rolle spielt beim Möbelkauf die Qualität?

Viele Möbelkäufer sagen: Qualität spielt bei mir eine sehr große Rolle. Ich kaufe keinen Schund, den ich bald wieder entsorgen müsste.

Bravo, da stimme ich zu.

Es gibt natürlich Fälle, bei denen es auf Qualität nicht ankommt. Junge Leute zum Beispiel, die mit dem Geldverdienen erst anfangen, sagen: „Uns reichen zunächst die billigen Mitnahmemöbel. Wir werden später sowieso in eine schönere Wohnung ziehen. Erst da müssen dann richtige Möbel rein.“

Solche Kunden liebt der Möbelhandel. Sie kommen nämlich bald wieder.

Manchmal suchen auch so genannte Best Ager mit vollem Geldbeutel nach Billigmöbeln, von denen sie wissen, dass sie nichts taugen: Die wollen sie nämlich nur in ihr Gartenhäuschen stellen.

Die Masse der Möbelkäufer aber stößt recht bald auf die Qualitätsfrage. Denken Sie an das Beispiel von Beate und Uwe und ihren Stoßseufzer: „Was zum Teufel ist denn nun Qualität?“ ([Ziffer 1.2.](#)).

Für welchen Zweck auch immer man Möbel beschafft: Ich meine, **die Qualitätsfrage sollte stets im Vordergrund stehen.**

2. Die Möbelqualität: Ein Expertengeheimnis?

2.1. Möbelpreis gleich Möbelqualität?

Man hört oft sagen: „Was teuer ist, ist auch gut.“ - „Was nichts kostet, taugt nichts.“

Die Möbelhändler hauen in die gleiche Kerbe. In manchem Möbelhaus hängt das schöne Poster:

„Die Freude über einen niedrigen Preis währt nicht so lange wie der Ärger über schlechte Qualität.“

Mit diesen griffigen Sprüchen ist aber Qualität keineswegs definiert. Sie suggerieren nur, stets teuer einzukaufen.

Der Möbelhändler lächelt innerlich darüber. Wenn er Experte in Sachen Möbelqualität ist, weiß er:

Qualität und Preis klaffen meistens auseinander. Ein optimales Preis-Leistungs-Verhältnis gibt es bei Möbeln kaum.

Das allseits beliebte Schlagwort Preis-Leistungs-Verhältnis mag ich persönlich eigentlich gar nicht.

Ich bin dafür, Qualität und Preis immer für sich zu betrachten: **Die Qualität ist eine Sache, der Preis die andere.** Haben wir erst einmal Klarheit über die Qualität gewonnen, kann uns niemand mehr etwas über den Preis vorgaukeln.

2.2. Wie der Möbelhändler die Möbelqualität sieht

Wenn der Möbelhändler seine Ware einkauft, achtet er hauptsächlich darauf, dass sie auch zu seiner Kundschaft passt (Siehe die Ausführungen über Käuferprofile und Marktsegmente unter [Ziffer 1.3.](#)). Denn er muss Umsatz machen. Vor nichts graust es ihn mehr als vor Ladenhütern, die sich nicht „drehen“. Mögen sie auch noch so hochwertig und preiswert sein.

Ein Beispiel: Stellt ein Möbler eine hochwertige Polstergarnitur von Rolf Benz in seine Ausstellung, obwohl er weiß, dass er nicht die Kundschaft dafür hat, vernichtet er quasi damit sein Geld.

Auch die Qualität seiner Möbel betrachtet der Möbelhändler unter diesem Gesichtspunkt:

Mit Blick auf seinen Kundenkreis muss die **Qualität seiner Möbel umsatzgerecht** sein.

So kommt es oft vor, dass er Möbel geringerer Qualität einkauft und sie mit hohen Preisen auszeichnet. Gemessen an ihrer Güte müssten diese Möbel billiger sein. Als Qualitätsexperte weiß das der Möbelhändler, aber ihn stört das nicht. Für seine Kundschaft ist die Qualität ausreichend. Die Verkaufszahlen beweisen es.

Andererseits kommt es auch vor, dass er hochwertige Möbel anfangs zu billig ausgezeichnet hat. Sobald er das an den Verkaufszahlen erkennt, setzt er die Preise schnell herauf, damit sie wieder in sein Marktsegment passen.

Mit anderen Worten:

Wenn ein Händler beispielsweise einen Möbelladen betreibt, der als „zwar teuer – aber mit guten Möbeln“ gilt, **ist die Qualität seiner Möbel keineswegs immer so hochwertig**, wie der Kunde meint.

2.3. Wie clevere Möbelkäufer die Qualität sehen

Ich höre meine Leser jetzt förmlich schreien: „Nun sage doch endlich, was Möbelqualität ist. Wie baut sie sich auf? Wie kann ich selbst beurteilen, ob Möbel von hoher oder minderer Qualität sind?“

Gut, gut. Aber machen wir es richtig.

Dazu müssen wir zunächst die Gedanken an Preise und Kosten beiseite schieben und uns auf Materialien und Konstruktionsmerkmale konzentrieren.

Wie immer: Auch hier keine Regel ohne Ausnahme (zum Beispiel Ziffern [2.5.3.](#) und [2.6.8.](#)).

Unter dieser Prämisse werden wir jetzt die **Möbelqualität** sorgfältig selbst...



... unter die Lupe nehmen!

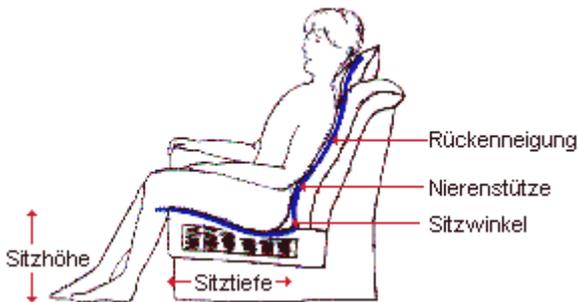
Was uns der Möbelhändler oder das Verkaufspersonal über Qualität erzählen wollen, beeindruckt uns nicht. Sie spielen sich oft als Experten auf, die uns hinter vorgehaltener Hand Geheimwissen anvertrauen. In Wirklichkeit sind sie meistens ahnungslos.

2.4. Die Qualität bei Polstermöbeln

2.4.1. Der Profi-5-Schritte-Qualitätstest

Eine Polstergarnitur gefällt Ihnen auf den ersten Blick durch das Design des Bezuges (Stoff, Leder oder andere Materialien) und durch ihre Gestalt.

Bei einer guten Garnitur stimmt auch die Ergonomie. So müssen Sie sitzen und sich dabei wohl fühlen:



Das **Sitzgefühl** ist also ein Qualitätsmerkmal, über das jeder für sich entscheidet.

Ein zweiter, genauerer Blick gilt den Nähten, Absteppungen, Knopfheftungen und vermittelt eine weitere Dimension von Qualität:

- ✓ Wirft der Bezug zwischen den Nähten und Absteppungen außergewöhnliche Falten?
- ✓ Wirkt etwas schief und ungewollt verzogen?
- ✓ Sind die Abnäherungen, Heftungen und Absteppungen gleichmäßig und fest?

Schauen Sie sich den *Nähteverlauf* über die gesamte Garnitur hinweg näher an und drücken Sie an verschiedenen Stellen prüfend hinein.

Gleichmäßige Nähte zeugen von guter Qualität.

Ärgerlich wird es, wenn später einmal Nähte aufreißen. Deshalb sollte man immer ihre Reißfestigkeit prüfen.

Man gewinnt einen Eindruck von der *Reißfestigkeit*, wenn man beide Hände rechts und links einer Naht flach auflegt, die Daumen parallel dazu. Dann zieht man das Material auseinander, bis die Stiche sichtbar sind.

Je enger die Stiche, desto haltbarer die Naht.

Sollte man durch kräftigeres Ziehen gar an die Grenze der Haltbarkeit gelangen, weiß man, was einen später erwartet.

Sobald man sich in ein Polster gesetzt hat, das man eventuell kaufen möchte, wippt man unwillkürlich herum, streicht über den Bezug, drückt hinein. Das gibt aber kaum Aufschluss über die Qualität.

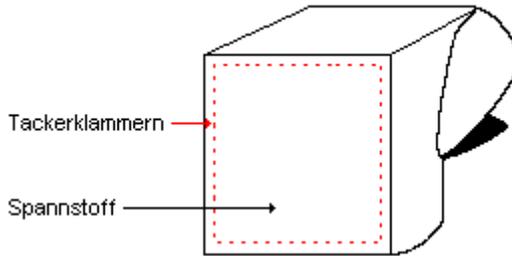
Man müsste wissen, was im Inneren steckt. Man müsste einen Sessel aufschneiden und auseinander nehmen können!

Doch halt, äußerlich ist noch ein Qualitätsmerkmal erkennbar:

Kippen Sie einen Sessel um und schauen Sie ihn sich von unten an. Zunächst sieht man nur einen Spannstoff, der das Innere abdeckt.

Uns interessiert, wie dieser befestigt ist. Üblicherweise ist der Spannstoff mit Stahlklammern angetackert.

Ansicht der Sesselunterseite:

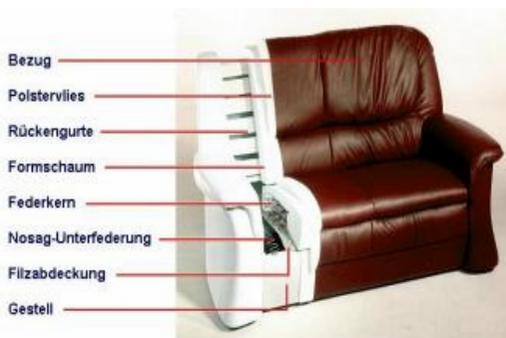


Hier erkennen Sie, ob sorgfältig gearbeitet wurde. Der Spannstoff sollte am Rand umgelegt und jede einzelne Tackerklammer gerade in diesen Saum eingeschossen sein.

Wenn eine Borte die Klammern abdeckt, zeugt dies allein noch nicht von guter Verarbeitung. Es könnte nämlich auch Tarnung für schlecht ausgeführtes Tackern sein. Durch Befühlen der Borte können Sie aber feststellen, ob die Klammern exakt sitzen.

Eine solche Verarbeitung ist kostenintensiv. Selbst renommierte Hersteller von Polstern der oberen Preissegmente schludern in dieser Hinsicht.

Doch nun zum „Innenleben“ der Polstermöbel. Hier ein schematischer Schnitt durch ein Sofa:



Viele Polstermöbel sind so oder ähnlich konstruiert. Hier liegen aber auch die Qualitätsunterschiede, nämlich

- ✓ in den Materialien
- ✓ im Verarbeitungsstandard.
- ✓ im Konstruktionsaufwand (sind die gezeigten Konstruktionselemente einbezogen oder gar noch mehr; oder sind welche weggelassen?)

Doch aufgepasst! Manchmal sind Polstergarnituren - besonders solche der unteren Preissegmente - ohne Federkern und ohne Gurtverspannung im Rückenteil konstruiert. **Sie sitzen also nur auf Schaumstoff!** Mit einem Kniff können Sie herausfinden, um welche Konstruktion es sich handelt: Mit der **Knieprobe**.

Sie legen ein Knie auf die Sitzfläche und drücken es wippend hinein:



Empfinden Sie bei der *Knieprobe* ein stufenloses Zurückfedern und verspüren etwa ein leichtes Knacken, dann sind tatsächlich Stahlfedern eingebaut. Bei einer Schaumstoffkonstruktion sinkt das Knie ohne Zurückfedern ein.

Und noch ein Effekt: Handelt es sich um eine Federkernkonstruktion und spürt man bei der Knieprobe unmittelbar etwas Hartes, nämlich die Stahlfedern, ist die Ummantelung und Abdeckung nicht ausreichend. Auf diese Weise können Sie also auch bei Federkernkonstruktionen minderwertige Qualität feststellen.

Nun kennen Sie den wichtigen 5-Schritte-Test, mit dem Sie die Qualität von Polstermöbeln beurteilen:

1. Sitzprobe (Ergonomie)
2. Abtasten des Nähteverlaufs
3. Reißtest an Nähten
4. Prüfung der Unterseite eines Sessels (Tackerung)
5. Knieprobe (Federkern)

Das ist ein qualifizierter Test, wie ihn auch Experten anwenden.

Aber Sie sind ja inzwischen (fast) Experte. Sie können jetzt in etwa abschätzen, ob die Qualität dem Preis bzw. Preissegment entspricht.

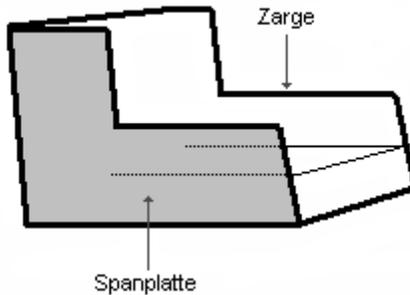
Nun zur Qualität der einzelnen Konstruktionselemente.

2.4.2. Das Gestell

Das Gestell muss aus Hartholz gebaut sein. Vorwiegend wird hierfür Buchenholz verwendet. Wenn Sie den Einrichtungsberater fragen, wird er das „massive Buchenholzgestell“ anpreisen.

Meistens sind aber nur die Zargen aus Massivholz, und diese sind auch noch mehr oder weniger stark. Ob die verarbeiteten Buchenhölzer auch gut abgelagert und getrocknet, die Zargen verleimt **und** verschraubt sind, damit das Gestell auch maximale Belastung aushält, ist leider ausschließlich Vertrauenssache, also vom Käufer nicht nachprüfbar.

Die Zwischenräume bestehen in der Regel aus so genannten Holzwerkstoffen, sprich Spanplatten ([Ziffer 2.7.4.](#)). Die Schemazeichnung verdeutlicht es:



Nun ist gegen Spanplatten grundsätzlich nichts einzuwenden. Es kommt bei ihnen aber auf die Dichte und Feinheit des Rohmaterials, also auf die kleinen Holzteilchen und/oder holzartigen Faserstoffe an.

Der Holzbrei, aus dem die Platten gegossen werden, bestimmt die Qualität. Auch die Plattenstärke (Dicke) spielt eine große Rolle. Beste Spanplatten sind teuer.

Zumindest die Verarbeitungsgüte der verwendeten Holzwerkstoffe (unter anderem Spanplatten) können Sie in etwa abschätzen, wenn Sie mit der Faust leicht auf den Korpus klopfen, am besten auf die Rückseite.

Klingt es hohl oder drückt sich gar die Fläche mit einem Plopp ein, können Sie von einer minderwertigen Spanplattenverarbeitung ausgehen. Es dürfte sich um Holzfaserverplatten handeln, die weniger wertvoll sind.

Es braucht wohl nicht besonders erwähnt zu werden, dass die Holzwerkstoffe FCKW-frei hergestellt sein müssen. FCKW steht für Fluorchlorkohlenwasserstoffe.

Man will es gerne glauben, dass die in der Eurozone produzierenden Spanplattenhersteller die Schadstoffregelungen beachten. Sie weisen darauf hin mit dem Zeichen:

FCKW - FREI



Wie ist es aber beispielsweise bei den osteuropäischen oder fernöstlichen Produzenten? Und produzieren nicht auch deutsche Möbeler zunehmend in den Billiglohnländern Osteuropas und des fernen Ostens?

Über **Schadstoffe in Möbeln** ist noch mehr zu sagen. Weitere grundsätzliche Ausführungen finden Sie unter [Ziffer 2.10.](#)

Wie Sie am besten die Schadstofffreiheit beim Möbelkauf absichern, werde ich Ihnen unter [Ziffer 11.5.](#) verraten.

Übrigens: Statt Spanplatten können beim Gestell auch Schichtholzplatten verwendet sein. Schichtholzplatten bestehen aus verleimten dünnen Holzschichten. Oft werden sie auch als Sperrholz bezeichnet. Sie gelten als Massivholz. Der Preis ist entsprechend hoch.

2.4.3. Die Unterfederung

Die Unterfederung sollte eine so genannte Nosag®-Feder sein. So nennt man ein wellenförmiges Stahlband, das gestrafft auf das Gestell gespannt wird.

Auch die Nosag®-Feder kann beträchtliche Qualitätsunterschiede aufweisen. Es kommt auf die Stahlstärke und -legierung an.

Die Nosag®-Federung ist für das sanfte Wippen beim Hinsetzen verantwortlich und trägt den Sitzenden, ohne dass er das Gefühl hat, das Durchwippen sei zu Ende und er sitze nun fest auf.

Auch die Anzahl der Wellenfedern ist wichtig, da sie die Wippfähigkeit beeinflusst. Die straff gespannten Nosag®-Federn bewirken einen ständigen Druck auf das Gestell. Somit müssen Anzahl und Federkraft der Wellenfedern einerseits und die Stabilität des

Gestells andererseits miteinander harmonieren. Ist dies nicht der Fall, hat man die Polsterung bald durchgesessen.

Die oben erwähnte *Knieprobe* gibt auch Hinweise auf diese Zusammenhänge. Bei guter Unterfederung spüren Sie deutlich das schwungvolle Auf und Ab.

2.4.4. Der Federkern

Polstermöbelhersteller, die etwas auf sich halten, preisen die Qualität ihres Produktes an mit dem Zeichen:



Federkern

Manchmal gesteigert in dem Slogan „echter Federkern“, handelt es sich um die gute alte Sprungfeder aus Stahl.

Nun kann die Feder gut oder weniger gut sein. Dabei spielt die Legierung des Stahlgusses eine große Rolle. Fachleute nennen ihn „vergüteter Federkern“.

Auch der Durchmesser des Stahlstrangs ist bedeutsam. Beides bestimmt die Spannkraft der Federung. Hinzu kommt die Anzahl der Windungen (Spiralen). Es können drei, wie auf unserem Bild, aber auch fünf sein. Entsprechend lang ist der Federweg.

Es ist die hohe Kunst des Polsters, hier die richtige Wahl zu treffen und mit den Werkstoffen der übrigen Konstruktionselemente optimal zu kombinieren.

Eine dauerhaft ausgezeichnete Federungswirkung ergibt sich, wenn in der weiteren Verarbeitung der Federkern in Kaltschaum integriert wird.

Ein Gütemerkmal, nach dem Sie beim Polsterkauf fragen sollten.

2.4.5. Die Abdeckung

Nosag®-Federung (Wellenfederung) und Federkern müssen durch eine Zwischenschicht getrennt sein, um eine optimale Federungswirkung zu erzielen. Das Material dieser **Abdeckung** genannten Schicht besteht vorzugsweise aus **Filz**. Filz ist ein Textilerzeugnis.



Nur wenn die als Abdeckung verwendete Filzmatte ausreichend dick und dazu reißfest ist, genügt sie den Anforderungen. Dann können Unterfederung und Federkern unabhängig voneinander optimal funktionieren.

Für gute Filzqualität kommt es auf die Ausgangsmaterialien und den Produktionsvorgang an. Das hat seinen Preis.

2.4.6. Der Formschaum (Kaltschaum)

Damit wären wir beim Herzstück der Polsterkonstruktion, das nicht nur den Sitzkomfort beeinflusst, sondern auch das äußere Erscheinungsbild der Polstergarnitur prägt.

Formschaum ist ein glatter, geschlossener (Gegensatz: offenporiger) **Schaumstoff**, der in Formen gegossen wird und somit vielfältige Gestaltungsmöglichkeiten bietet. Die Vorstellungen der Möbeldesigner können mit diesem Material optimal verwirklicht werden.

Hinzu kommt, dass das Gestell oder die Versteifungselemente, d.h. die tragenden Teile des Polsters, ferner auch der Federkern, unmittelbar eingeschäumt werden können.

Als Beispiel sehen Sie hier eine aus Formschaum gestaltete Armlehne:



Wo kommt Schaumstoff her?

Grob vereinfacht ist er ein Produkt der Kunststoffchemie mit dem hauptsächlichsten Ausgangsstoff Erdöl. Es werden chemische Verbindungen gewonnen, die unter den Bezeichnungen Polyurethan, Polyethylen, Polyether usw. dem Möbelpublikum immer wieder um die Ohren rauschen. Hier ist nicht der Platz, um sich darüber näher auszulassen.

Eines ist aber auch dem chemischen Laien klar: Schäume sind nicht gleich Schäume.

Der Polstermöbelhersteller braucht schon das richtige Händchen, um auf dem Schaumstoffmarkt die für seine Kreationen optimalen Produkte zu finden. Damit prägt er entscheidend die Wertigkeit seiner Polstermöbel.

Neben der Zusammensetzung des Ausgangsmaterials hat das Raumgewicht des Schaums besondere Bedeutung, also seine Dichte. Hierauf beruht das Rückstellvermögen. Das ist die Fähigkeit des Schaums, nach dem Niederdrücken sofort wieder in die Ausgangslage zurückzukehren.

Hier gibt die *Fingerprobe* einen gewissen Aufschluss.

Mit zwei gekrümmten Fingern, am besten mit Zeige- und Mittelfinger, drückt man die Oberfläche ca. 10 Sekunden kräftig ein. Dann lässt man ruckartig los.

Streicht man jetzt mit der Hand sanft über die Druckstelle, lässt sich fühlen, ob eine - wenn auch leichte - Delle geblieben ist. Diese bildet sich zwar nach kurzer Zeit zurück, bei Qualitätsschaum entsteht sie aber erst gar nicht.

Natürlich gibt es professionelle Prüfverfahren mit besonderen Messgeräten. Sie simulieren unter anderem Dauerbelastungen, um auch über die Langlebigkeit etwas aussagen zu können.

Außer mit Formschaum haben wir es oft mit so genanntem **Blockschaum** zu tun. Dieser offenporige Schaumstoff besteht aus mehreren Schaumplatten, die zuerst zugeschnitten und dann miteinander verbunden bzw. verklebt werden. Man verteilt sie entsprechend der Sitzform über das Gestell und befestigt sie daran.



So sieht das Polstern mit Blockschaum aus. Die Qualität reicht an die Formschaumpolsterung aber nicht heran.

2.4.7. Die Polsterwatte

Watte wird hergestellt, indem man mehrere Schichten Vlies (Krempelvlies) übereinander legt und mechanisch, thermisch oder chemisch verfestigt bzw. verbindet.

Vlies ist ein Textilverbundstoff. Bezeichnungen wie Faservlies, Textilwattevlies, Wattevlies meinen ein und dasselbe Produkt.

Watte zum Polstern ist kräftiger und robuster als beispielsweise ein Wattebausch zum Abtupfen. Polsterwatte sollte atmungsaktiv sein. Die Faserqualität, Dichte und Flauschigkeit bestimmen die Verarbeitungseignung. Hier finden sich durchaus Unterschiede, was sich auch in den Preisen ausdrückt.

2.4.8. Die Rückenkonstruktion

Die Gurtverspannung im Polsterrücken sorgt für Elastizität und dennoch Formbeständigkeit.

Die Elastizität muss von Dauer sein. Man erreicht dies durch eine Verbindung von Textilfasern und Gummi.

Auch hier gibt es beträchtliche Qualitätsunterschiede, die sich leider unserer eigenen Beurteilung entziehen.

2.4.9. Variationen und Funktionen

Was ich bisher beschrieben habe und was oben am aufgeschnittenen Sofa als typisch zu erkennen ist, möchte ich als Standard bezeichnen: Die **Festpolstergarnitur**.

Standard bedeutet aber nicht langweiliges Einerlei. Zahlreiche Variationen sorgen für Abwechslung in der Konstruktion.

So baut man **Gestellgarnituren**, bei denen ein Holzgestell mehr oder weniger sichtbar hervortritt (Armlehnen, Rückenteile, Chatsousen, Füße usw.).

Ferner konstruiert man **Garnituren mit losen Sitz- und/oder Rückenissen oder kombiniert fest/lose**.

Es stellt sich die Frage, wie die Qualität solcher Variationen getestet werden kann.

Grundsätzlich genau so wie bisher beschrieben. Die Kniffe und Tests führen auch bei variierten Polstermöbeln zum Erfolg.

In letzter Zeit bietet die Möbelindustrie aber zunehmend mehr als nur Standard mit Variationen. Man glaubt entdeckt zu haben, dass der Konsument heutzutage auf einer Couch nicht nur sitzen will. Er will sich hinlummeln, zurücklehnen, den Kopf aufstützen, die Beine auflegen oder sonst wie relaxen. Ergonomie ist gefragt. Und Viele wollen Ihre Couch in ein komfortables Bett verwandeln.

Also baut man in die Polstermöbel **funktionelle Extras** ein, seien es mechanische, elektrische oder elektronische. Vorgemacht hat das die Autoindustrie. Ich brauche Ihnen nicht zu erzählen, in welcher Vielfalt die Vordersitze eines Autos funktionieren können.

Auch bei den Möbeln erscheinen **Funktionspolster und Verwandlungsgarnituren** in zunehmender Zahl. Vorneweg die Fernsehsessel, die jegliche Körperstellung zulassen und manchmal sogar massieren können.

Es drängt sich natürlich die Frage nach der Qualität auf. **Funktionieren die Funktionen immer zuverlässig?**

Ich muss gestehen, dass ich auf diesem Gebiet leider nur einen einzigen Test anbieten kann: Im Möbelladen am Ausstellungsstück die einzelnen Funktionen wiederholt in Gang setzen. **Also probieren und immer wieder probieren.** Selbst auf die Gefahr hin, dass der Möbelhändler anfängt zu meckern.

2.5. Die Qualität der Bezugsmaterialien

Die Vielfalt der Polsterbezüge ist kaum überschaubar. Ich kann deshalb hier nur die wichtigsten aufzählen und kurz beschreiben.



2.5.1. Der Bereich Textilbezüge

Einordnung nach Rohmaterialien

Wolle ist das Haar des Schafes (kann aber auch aus einem Gemisch von Schaf- und anderen Tierhaaren bestehen), das zu Garn versponnen wird.

Die reine Wolle ist elastisch, langlebig, atmungsaktiv und körperfreundlich. Sie hat einen angenehmen Griff und eine schöne Optik (Naturlook).

Mohair ist der Stoff aus den Haaren der Angoraziege. Er weist gute Abriebfestigkeit, Langlebigkeit, Körperfreundlichkeit und Verschmutzungsunempfindlichkeit auf.

Möbelbrokat ist ein kostbares, meist mit Gold- oder Silberfäden durchwirktes Seidengewebe.

Baumwolle ist ein Malvengewächs mit großen Blättern, gelben Blüten und walnussgroßen Kapsel Früchten, dessen Samenfäden zu Baumwollgarn versponnen werden.

Diese Naturfaser hat einen sehr angenehmen Griff, ist strapazierfähig und atmungsaktiv. **Acryl- und Mikrofasern** sind Kunstfasern aus hochmolekularen chemischen Substanzen (Polymere).

Sie sind abriebfest, pflegeleicht, mottensicher, filzfrei, glänzend, reib- und nassecht und haben einen weichen und warmen Griff.

Einordnung nach Oberflächen

Flachgewebe ist ein Stoff mit geschlossener, glatter Oberfläche ohne Flor. Dazu zählen z. B. Gobelin, Möbelrips, Piqué, Möbeltweed, Kanvas.

Epinglé ist ein Stoff, der nur Schlingen als Pol (Faserende) hat.

Florgewebevelours ist ein Gewebe mit aufrecht stehenden Faserenden, d.h. offenen Polen. Dazu zählen u.a. Möbelkord und Antikvelours.

Frisé ist ein Stoff, der sowohl Schlingen als auch offenen Pol (Velours) aufweist.

Antikvelours ist ein Unistoff, der strichförmig verlaufende Florverlegungen hat. Die Rückseite zeigt Flammshüsse.

Spiegelvelours weist neben den Velours flachgewebte, florale Muster (Spiegel) auf. Der Stoff wird meistens bei schweren, massiven Sichtholz-Gestellgarnituren verwendet.

Chenille-Möbelstoff ist ein Flachgewebe mit Veloursoptik. Chenille selbst ist ein Garn, dessen Fasern in dichten Büscheln seitlich vom Faden abstehen. Der Flor hat keine Strichlage.

Möbelkord ist ein strapazierfähiges, geripptes, meist unifarbenes Baumwollgewebe.

Chintz ist ein durch Oberflächenbehandlung veredelter, glänzender Baumwollstoff.

Samt ist ein feines Gewebe, meist aus Baumwolle mit seidenweicher, pelzartiger Oberfläche von kurzem, dichtem Flor.

Steppgewebe sind mehrschichtige, dicke, strapazierfähige Möbelstoffe mit reliefartigen Polstereffekten auf der Oberfläche, z.B. Matelasse und Piqué.

Stiljacquard enthält großrapportige, florale und medaillonartige Musterbilder, die bei Stilmöbeln verarbeitet werden.

Zurzeit beherrschen die **Mikrofasern** das Angebot. Deshalb erscheint es angebracht, hier etwas genauer hinzuschauen.

Gehen wir einmal von einem Ihnen sicher besser bekannten Beispiel aus:

Wenn Sie wissen wollen, aus welchen Fasern der Stoff eines Ihrer Kleidungsstücke besteht, suchen Sie nach dem eingenähten Etikett. Hier finden Sie z.B. die Angaben



Zur Erläuterung: Polyamidfasern sind unter den **Handelsnamen Nylon®** und **Perlon®** bekannt.

Bei Möbelstoffen suchen Sie ein solches Etikett vergebens.

Diesbezügliche Angaben enthalten aber oft die Stoffmuster in den Verkaufsunterlagen der Möbelhändler. Sie lesen hier als Faserbezeichnungen z.B. Polyacryl, Polyester, Polyethylen (PE), Polypropylen (PP).

In der Textilbranche wurde Polyacryl unter den Namen Dralon®, Orlon®, Dolan®, Redon® etc. in den Handel gebracht. Polyester hat die Handelsnamen Diolen®, Trevira®, Vestan® etc. erhalten.

In der Möbelbranche werden ebenfalls **Handelsnamen** für Mikrofaserbezüge kreiert.

Oft handelt es sich dabei um einen Materialmix aus Kunstfasern bestimmter Polymere und Naturfasern wie Baumwolle und Wolle. Beispielhaft seien erwähnt LAVADO® des Polsterherstellers Hukla, Gengenbach; WIMALON® des Herstellers Wima, Hiddenhausen; AMARETTA.ROYAL® von Polsterspezialist W. Schillig, Ebersdorf-Frohnlach.

Die Qualität der Polsterbezüge erhöht sich, wenn sie in der Endbearbeitung (Finish) zum Schutz vor Verschmutzung (fettiger und wässriger Schmutz) besonders behandelt werden.

Solchen Faserschutz bieten u.a. die Verfahren SCOTCHGARD®, ANTRON® und TEFLON®.



Lassen Sie sich bei den Beratungsgesprächen in den Möbelhäusern die Kataloge und Stoffkollektionen zeigen und blättern Sie ungeniert darin.

Die Unterlagen müssen Angaben zur Stoffzusammensetzung und zu den Stoffeigenschaften enthalten. Fehlen solche, handelt es sich um einen Billigstoff.

Außerdem vermittelt Ihnen das Hineingreifen in die handliche Stoffprobe ein besseres Gefühl, als sie es beim Hineingreifen in die Polstergarnitur erhalten können. Ferner sehen Sie die Rückseite, die auch einen Eindruck von der Qualität bietet.

Achten Sie auf die Signets für Schadstofffreiheit und auf Markenzeichen wie SCOTCHGARD®, ANTRON® und TEFLON®

Polstermöbelstoffe müssen einer hohen Beanspruchung gerecht werden. Hierzu gibt es anerkannte, objektive Prüfverfahren für die **Scheuerbeständigkeit** und die **Pillingneigung (Fusselbildung)**.

Geprüft wird mit speziell entwickelten Geräten, die eine Reibung auf der Stoffoberfläche erzeugen. Die Reibbewegungen können mehr oder weniger schnell sein; das sind dann die jeweils eingestellten Scheuertouren.

Es wurden diesbezügliche DIN-Vorschriften erarbeitet, die allerdings nur Mindestanforderungen darstellen:

1. Scheuerbeständigkeit

Bei **Flachgeweben** dürfen nach 4.000 Scheuertouren maximal 3 Fäden zerstört sein. Ausnahme: Bei feinfädigen Stoffen dürfen mehr als 3 Fäden zerstört sein.

Die Voraussetzung hierfür ist aber, dass die zerstörten Fäden mit normalsichtigem Auge aus einer deutlichen Sehweite von ca. 30 cm Entfernung nicht als Oberseitenveränderung erkennbar sein dürfen.

Bei **Polgeweben** darf nach 10.000 Scheuertouren kein Noppenverlust entstanden sein, der von der Oberseite her sichtbar ist. Nach 20.000 Scheuertouren darf die Polschicht bis zum Grundgewebe abgescheuert sein (so genanntes Kahlscheuern), ohne dass das Grundgewebe verletzt ist.

2. Pillingneigung

Hier wird mit 2.000 bis 4.000 Scheuertouren gearbeitet. Anschließend wird die Fusselbildung optisch beurteilt, wobei eine festgelegte Notenskala von 1 bis 5 herangezogen wird.

Note 5 bedeutet kein Pilling, Note 1 eine sehr starke Pillingbildung.

Die Pillingprüfung umfasst gleichzeitig

- das Berstverhalten
- die Weiterreißfestigkeit
- die Lichtechtheit
- die Reibechtheit
- die Wasserfleckenempfindlichkeit

Wenn Sie jetzt als cleverer Möbelkäufer wissen, dass es diese Prüfmethode gibt, könnten Sie sich dem Eindruck hingeben, dass mit dem Stoffbezug der von Ihnen ins Auge gefassten Polstergarnitur alles in Ordnung gehen müsste.

Die Erfahrungen vieler Käufer sprechen allerdings dagegen.

Sehr oft hört man die Klage, dass die Stoffqualität der neu beschafften Garnitur vom Verkäufer zwar in den höchsten Tönen gepriesen wurde...



... aber der Stoff schon nach kurzer Zeit an den häufig benutzten Stellen abgewetzt war!

Und man hatte auch noch viel Geld für die Polstergarnitur bezahlt!

Also:

Fragen Sie immer nach, ob eine Prüfung der Scheuerbeständigkeit und der Pillingneigung stattgefunden hat. Lassen Sie sich die Prüfergebnisse zeigen.

Falls der Möbelhändler Ihnen derartiges nicht vorweisen kann oder will, ist Vorsicht geboten!

2.5.2. Der Bereich Lederbezüge

Bei Polstermöbeln sollte ausschließlich Leder verarbeitet werden, das von Kälber-, Rinder- und Bullenhäuten stammt. Man unterscheidet im Einzelnen:

Nappaleder ist ein feines, weiches, vollnarbiges, griffiges Leder. Es ist meist chromgegerbt und durchgefärbt. Die Oberfläche kann glatt oder genarbt sein.

Naturbelassenes Nappaleder (Anilinleder) ist ein weiches, vollnarbiges und mit löslichen Farbstoffen durchgefärbtes Leder, dessen natürliche Oberflächenstruktur (Narbenbild) deutlich und vollständig zu erkennen ist. Die Haarporen sorgen für eine gute Wärme- und Feuchtigkeitsdiffusion. Derartige Leder zeichnen sich durch einen besonders weichen, warmen und natürlichen Griff aus und sind äußerst hautsympathisch.

Leicht pigmentierte Nappaleder (Semi-Anilinleder) werden wie Anilinleder vorgefärbt. Die Oberfläche wird zusätzlich mit einer Kombination von Transparent- und Deckfärbung mit Pigmentfarbe behandelt. Das Narbenbild ist nicht verdeckt. Es ist pflegeleicht und atmungsaktiv.

Pigmentierte Nappaleder (gedeckte Leder) sind Lederteile minderer Qualität, die durch Pigmentfarben an der Oberfläche zugedeckt werden. Sie sind pflegeleicht, jedoch weniger atmungsaktiv. Oft wird auf gedeckte Leder ein Narbenbild aufgeprägt.

Nubukleder wird aus dem wertvollen Narbenspalt der Rinderhaut gefertigt und narbenseitig samtweich geschliffen. Durch Prägung mit unterschiedlichen Optiken wird dieser Ledertyp häufig noch angereichert.

Huntingleder wird aus dem Narbenspalt der Rinderhaut hergestellt, indem das Leder auf der Fleischseite geschliffen wird, und dessen Narbenseite in verarbeitetem Zustand die Rückseite bildet.

Antikleder weist einen Hell-Dunkel-Kontrast auf, ähnlich der Patina älterer Leder.

Wenn die Leder - und das gilt besonders für Nubukleder - am Ende mit SCOTCHGARD® oder ähnlichem Konservierungsverfahren bearbeitet werden, macht sie dies **schmutzabweisend** und besonders **pflegefreundlich** (Scotchgard®-Finish, Longlife®-Leder). Die oben geschilderten Eigenschaften dürfen dadurch nicht beeinträchtigt werden. Außerdem sollten Sie darauf achten, dass die Leder schadstofffrei produziert wurden. Auf keinen Fall sollte bei der Lederverarbeitung PCP (Pentachlorphenol) eingesetzt worden sein.

Hierauf weist dieses Zeichen hin:



2.5.3. Preise „von – bis“

An dieser Stelle ist es angebracht, auf die enormen **Preisspannen** (siehe auch [Ziffer 1.3.](#)) bei Polsterbezügen hinzuweisen.

Nehmen wir mal eine Polstergarnitur in der Zusammenstellung Dreiersofa – Zweiersofa – Sessel (3 – 2 – 1) mit Stoffbezug. Ein Hersteller gibt als empfohlenen Verkaufspreis (Listenpreis) vor:

Unterste Stoffgruppe	2.085,00 €
Höchste Stoffgruppe	3.306,00 €

Für die gleiche Garnitur mit Lederbezug empfiehlt er folgende Verkaufspreise:

Unterste Ledergruppe	3.133,00 €
Höchste Ledergruppe	4.301,00 €

Die großen Spannen mögen auf die Qualitätsunterschiede zurückzuführen sein – so will ich es mal unterstellen. Aber auf die Preisgestaltung komme ich ja noch (Siehe [Ziffer 3.](#)).

Als einfache Faustregel gilt dennoch: Ein guter Stoff kann so teuer wie Leder sein.

2.6. Die Qualität bei Matratzen und Wasserbetten

Fast jeden Morgen krabbeln Sie steif und wie zerschlagen aus dem Bett. Offensichtlich taugt die Matratze nichts. Sie haben viel Geld bezahlt und sich auch noch Kreuzschmerzen eingehandelt.

„Das muss sich ändern!“, sagen Sie und sind entschlossen, neue Matratzen zu kaufen, um endlich richtig zu liegen.

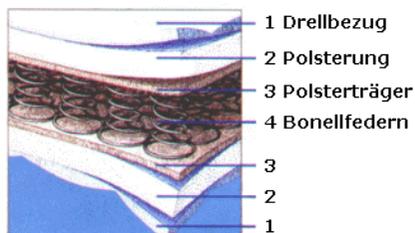
Doch was finden Sie in den Geschäften? Eine äußerst komplizierte Matratzenwelt. Je mehr Sie sich damit beschäftigen, desto unübersichtlicher wird es.

Ich werde den Knäuel entwirren. Sie werden sehen, wie Matratzen und andere Schlafstätten konstruiert sind. Sie werden in die Lage versetzt, die **Qualität** und den **Schlafkomfort** zu beurteilen. Und Sie werden erkennen, wie alles in die **Preislandschaft** passt.

2.6.1. Aufbau und Materialien bei Matratzen

Wir wollen uns auf drei Konstruktionsarten konzentrieren, alles andere ist mehr oder weniger Variation.

Da ist zum Ersten die klassische Matratze mit **Bonellfederkern**.



Hierbei sind nebeneinander liegende Taillenfedern aus Stahl von gleicher Größe mit Metallklammern oder Verbindungswendeln zu einer Matte verbunden und von einem Metallrahmen umgeben. Die gesamte Matratzenfläche ist gleich hart.

Über den **Härtegrad von Matratzen** werde ich unten noch einiges sagen ([Ziffer 2.6.2.](#)).

Die Polsterung ist meistens aus Schaumstoff, sei es Polyetherschaum u.ä. oder Polyesterwatte. Wichtig ist, dass nur schadstofffreie Materialien (FCKW-frei) verarbeitet sind.

Da kommt vielleicht die Frage auf: Wie kann ich das beurteilen und wer garantiert mir das?

Wir selbst können leider nicht feststellen, ob eine Matratze für uns schädlich ist und müssen den Beschreibungen von Herstellern und Händlern vertrauen. Aber wir können beide auf ihre Angaben hin festnageln. Wie das zu machen ist, erkläre ich Ihnen später ([Ziffer 11.](#))

Als Polsterträger werden häufig Pressflor aus Sisal, Jute, Kokos, Vlies, Filz oder auch Kunststofffasern oder Mischungen aus diesen Materialien verwendet.

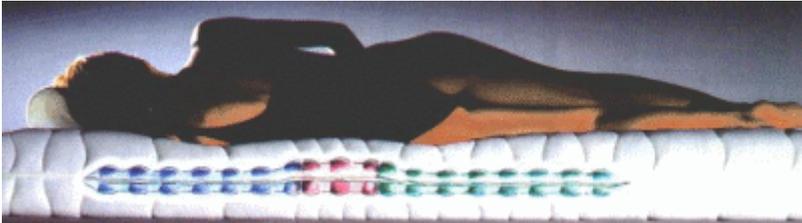
Der gesteppte Bezug (Drell) besteht meistens aus Mischungen von Baumwolle, Schafwolle, Rosshaar und auch Kunstfasern.

Zum Zweiten betrachten wir die Taschenfederkernmatratze:



Auf der Abbildung sehen Sie einzelne Federn, die in Baumwolltaschen eingenäht sind. Sie sind nicht miteinander verbunden, so dass jede Feder für sich wirkt (Punktelastizität).

Je nach Gewicht der einzelnen Körperzone (zum Beispiel Schulter, Taille, Beckenbereich) sinkt der Körper ein oder wird tragend unterstützt. Die Wirbelsäule bleibt in ihrer natürlichen Lage und unbelastet.



Der Unterschied zur Bonellfederkernmatratze liegt also in der perfekten Anpassung an die Körperform - so wünscht man sich das jedenfalls.

Als Drittes schließlich ist die **Schaumstoffmatratze** zu nennen:



Sie besteht aus einem Schaumstoffkern, der mit weiteren Materialien ummantelt und in einen Drellbezug eingenäht wird.

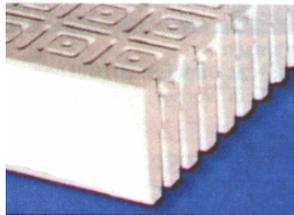
Über Schaumstoff im Allgemeinen hatte ich bereits berichtet, als ich die Qualität bei Polstermöbeln beschrieb ([Ziffer 2.4.6.](#)). Bei Matratzen einigte sich die Industrie auf zwei Schaumstoffklassen: Standardschaum und Kaltschaum.

Egal welcher Schaum, von einer solchen Matratze erwartet man, dass sie sich den Körperformen punktuell anpasst. Das wiederum hängt vom Härtegrad, sprich Raumgewicht des Schaums ab. Dazu mehr unter [Ziffer 2.6.2.](#)

Weil ich beobachte, dass er zunehmend an Bedeutung gewinnt, möchte ich auf einen speziellen Schaumstoff besonders hinweisen: **Tempur®**.

Ich bezeichne das Material gerne als Weltraumschaum. Denn es war ursprünglich für die Weltraumfahrt entwickelt worden. Die NASA hatte es in Raumfahrzeuge gepackt, damit die Astronauten gut sitzen können und der Druck auf ihre Körper möglichst gering ist. Es wird beschrieben als ein viskoelastisches, thermoaktives Material, das sich dem Körper vollständig anpasst.

Auch **Latexmatratzen** möchte ich hervorheben, da sie im Bewusstsein der Verbraucher eine besondere Rolle spielen. Das folgende Bild zeigt den Kern einer Latexmatratze:



Latex ist auch Schaum, allerdings ist seine Basis der Milchsafte bestimmter tropischer Pflanzen. Er ist also ein Naturprodukt.

Latex pur ist schwer und fest. Deshalb wird er meistens mit Schäumen aus der Kunststoffchemie aufgelockert. Es kommt also auf den richtigen Materialmix aus Natur und Retorte an, wenn man auf Latex gut schlafen will.

Über die Mischung kann uns nur der Produzent aufklären. Wir kaufen also keine Latexmatratze, ohne die Produktbeschreibung des Herstellers studiert zu haben.

2.6.2. Welche Matratze ist die richtige für mich?

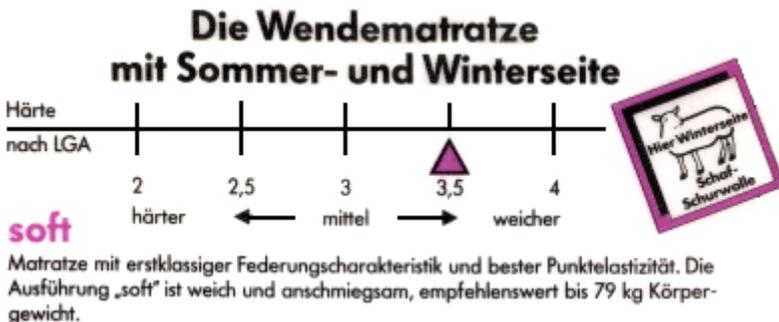
Egal wie eine Matratze konstruiert ist: Entscheidend ist die **Elastizität**. Sie bestimmt den Liegekomfort. Wer hierüber alles erfahren will, muss sich unzählige, oft unverständliche Produktbeschreibungen der Matratzenhersteller und auch die umfangreichen Testergebnisse von Prüfinstituten zu Gemüte führen. Das alles zusammen getragen, ergäbe einen dicken Wälzer.

Man bombardiert Sie mit Begriffen wie:

vergüteter Federkern, 5-Gang-Bonellfederkern, punktelastische Tonnentaschen, 7-Zonen-Luxustonnen-Taschenfedern, Endloslatex, Stiftilatex, unterschiedlich feste Kautschukeinsätze, Mehrzonentechnik, naturschwammähnliche Schaumstruktur, Hohlfaserverwendung für optimale Klimatisierung, Feinpolster aus reiner Schafschurwolle (Winterseite) und klimatisierender reiner Baumwolle (Sommerseite), spezial gereinigte Fasern für Hausstauballergiker

... genug, genug ...

Und dann die Sache mit dem **Härtegrad**. Er wird in Zahlen ausgedrückt und soll kennzeichnen, mit welchem Körpergewicht man sich auf welche Matratze legen soll. Hier ein Beispiel:



Sie meinen, das sei doch eine gute Hilfe zur Auswahl?

Das wäre vielleicht so, wenn die Bauteile, welche den Härtegrad bestimmen, genormt wären. Aber sie sind es nicht. Nur wenige Matratzenhersteller richten sich nach den Vorgaben der LGA (Landesgewerbeanstalt Bayern, Nürnberg), wie es unser Beispiel zeigt.

Hinzu kommt, dass noch nicht einmal die Zahlenreihen einheitlich verwendet werden. Viele Hersteller beginnen mit dem Wert 2 als Maßzahl für größte Härte, bei einigen ist 2 aber die geringste Härte.

Nein, das alles stiftet mehr Verwirrung, als dass es Klarheit schafft. Ihre Frage

„Auf welcher Matratze liege ich am besten?“

wird damit nicht beantwortet.

Vielleicht nur instinktiv haben Sie die Frage aber richtig gestellt. Sie haben „ich“ gesagt, nicht „man“.

Auf welcher Matratze Sie am besten liegen, wissen nur Sie allein.
Das individuelle Liegegefühl ist kaum messbar.

Trotzdem bietet man Ihnen immer wieder an, ihr Liegegefühl messen zu lassen:

Man bittet Sie, sich auf ein computergesteuertes Messbett zu legen und so zu tun, als sei es nachtschlafende Zeit. Mindestens eine Stunde lang! Der Computerausdruck präsentiert Ihnen dann die Messwerte über die Druckverteilung Ihres Körpers auf die Unterlage, über Gewichtsverlagerungen usw. Ihre geheimen Träume wurden hoffentlich nicht auch noch aufgezeichnet.

Und wenn Sie dann die empfohlene Matratze samt Bettahmen (Bettrost) kaufen, erleben Sie vielleicht nach wenigen Nächten, dass Sie morgens mit steifem Rücken aufstehen – wenn nicht gar noch schlimmer. Viele haben mir solches berichtet.

Nein, für den individuellen Liegekomfort gibt es **leider kein Patentrezept**.



Oder würde Ihnen das helfen, was die oben bereits erwähnte Landesgewerbeanstalt Bayern außerdem noch herausgefunden hat?

	Federkern	Kaltschaum
Dickenverlust	4,3%	1,7%
Härteveränderung	7,2%	7,4%

Es handelt sich um die Ergebnisse einer Untersuchung über Elastizität von Matratzen im Mai 2001. Die Ingenieure und Techniker kennzeichneten die Elastizität durch zwei physikalische Merkmale (Indikatoren):

- Raumgewicht
- Härte

Dann belasteten sie Testmatratzen wie im richtigen Leben. Ich nenne das mal laienhaft vereinfacht: Sie quetschen sie eine Zeit lang zusammen. Vor und nach der Prozedur wurde gemessen, die „Verluste“ in Prozent ausgedrückt. In den Testmatratzen war einmal ein Bonellfederkern 2,4 mm und zum anderen der Schaumstoff Bultex B40160.

Was Sie als Matratzenkäufer davon halten sollen? Ich sage es Ihnen: Es ist Jacke wie Hose. Noch nicht einmal die Frage, welche Matratzenkonstruktion „besser“ ist (Federkern oder Schaumstoff), wird überzeugend beantwortet. Nur eines ist sicher:

Die Testergebnisse sind objektiv, weil physikalisch. Aber unser Komfortgefühl beim Liegen und Schlafen ist subjektiv und so nicht messbar.

Doch ich möchte Sie bei dieser wichtigen Frage nicht alleine lassen. Ich biete Ihnen **Faustregeln** an. Sie erhöhen die Chance, die richtige Matratze zu wählen.

Wer hart und gestreckt liegen will oder muss, sollte einen Bonellfederkern wählen.

Wenn dieser dann noch kompakt gebaut ist (stärkerer Federstahl, verstärkte Federverbindungen, kräftiger Umbau und Drell), verteilt sich das Körpergewicht auf die Fläche, weil die vier wesentlichen Aufliegezonen - Kopf, Schultern, Gesäß, Beine - kaum einsinken.

„Also ist das eine Bandscheibenmatratze“, werden Sie sagen. Vergessen Sie es! Das ist nur ein Schlagwort zwecks Werbung. Der Bandscheibe soll schließlich jede Matratze gut tun.

Wer seinen Körper in natürlicher, wohliger Lage festgehalten haben will, wird besten Schlaf auf Taschenfederkernmatratzen oder Schaumstoff- bzw. Latexmatratzen finden.

Wer im Schlaf zum Schwitzen neigt, konzentriere sich auf Federkernmatratzen (Bonellfedern oder Taschenfedern).

Wer mit Allergien zu kämpfen hat, sollte sich nach Latexmatratzen mit speziell präparierten Umbaumaterialien umsehen.

Übrigens: Milben müssen in Schaumstoffmatratzen hungern, denn sie finden 60% weniger Nahrung als in Federkernmatratzen.

Immer eine Liegeprobe machen. Die Probestratze darf nicht in der üblichen Folie verpackt sein und soll in einem Bett auf dem passenden Bettrost liegen. Mantel oder Jacke ausziehen. Dicke Kleidung verfälscht das Liegegefühl. Einige Minuten in verschiedenen Körperlagen verharren. So gewinnen Sie einen - wenn auch schwachen - Eindruck vom Liegekomfort.

Die Liegeprobe bei Kindern bringt nicht viel. Kinder empfinden anders als wir Erwachsenen mit unseren gestressten Wirbelsäulen. Wenn die Kids „Ich liege prima!“ sagen, dann meinen sie nicht unbedingt das gleiche wie wir.

Schließlich muss ich noch etwas zu den Matratzenbezügen, dem **Drell** sagen. Ich will mich dabei auf die Frage beschränken, was es mit der so genannten **Sommer- und Winterseite** auf sich hat.

Im Sommer braucht man Kühle. Solch ein Kühlegefühl vermitteln Leinen, Baumwolle oder Rosshaar. Im Winter soll es schön warm sein. Das gelingt mit Schafschurwolle.

Also verwendet man diese unterschiedlich wirkenden Materialien für den Drell jeweils einer Matratzenseite. Die Matratze wird dann zu Beginn der kalten oder warmen Jahreszeit entsprechend umgedreht.

Man muss schon sensibel sein, um den Unterschied überhaupt zu bemerken - ich bin es nicht. Für mich macht das Wenden der Matratzen trotzdem Sinn: Es dient der Hygiene.

2.6.3. Bettrahmen (Lattenroste)

Die beste Matratze verliert ihren Liegekomfort, wenn der Unterbau nicht stimmt.

Unterbau soll für uns der Lattenrost sein: Ein Rahmen aus Schichtholz mit einer bestimmten Anzahl von biegsamen Latten aus Federholz.

Andere Unterbaukonstruktionen wollen wir hier vernachlässigen, um im Rahmen zu bleiben...

Für Taschenfederkernmatratzen ungeeignet wäre z.B. eine Lattenrostkonstruktion, bei der die Lattenabstände größer als 3 cm sind. Dann kann es nämlich passieren, dass die einzeln wirkenden Federn nicht mehr aufliegen und sich in die Zwischenräume klemmen. Der Federungseffekt wäre dahin.

Am einfachsten ist es darauf zu achten, dass die Zahl der Latten mindestens 28 beträgt. Nur wenn man Bonellfederkernmatratzen auflegt, können es weniger sein. Also:

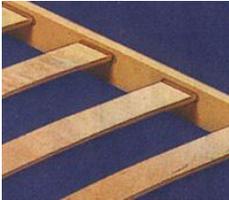
Für alle Matratzenarten am besten geeignet sind Lattenroste, bei denen der Lattenabstand nicht größer als 3 cm ist. Die Zahl der Latten beträgt dann 28.

Qualitätsmerkmale für Lattenroste sind die

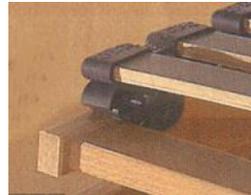
- ✓ Stabilität des Federholzes
- ✓ Lagerungsart (Befestigungsart) der Latten.

Die federnden Latten sollten aus mindestens 7 Schichten verleimten Holzes bestehen. Meistens kann man die Holzschichten an den Lattenkanten erkennen und nachzählen.

Die Latten sind in Laschen eingesteckt, die ihrerseits auf dem Rahmen aufliegend befestigt sind. Manchmal sind die Latten seitlich im Rahmen in mit Laschen ausgefüllten Befestigungshöhlen eingelassen.



eingelassen



auflegend

Das Laschenmaterial (Kautschuk oder gummiartige Kunststoffe) sollte trotz hoher Festigkeitsanforderungen dauerhaft geschmeidig sein. Ritzen Sie es mit dem Daumnagel an, um einen Eindruck von der Geschmeidigkeit zu erhalten.

Neuerdings werden so genannte Systemrahmen angeboten, bei denen die Latten durch handgroße, bewegliche Pads ersetzt sind. Das neudeutsche Pad möchte ich hier mit Teller übersetzen. Damit soll erreicht werden, dass sich auch der Bettrahmen - also nicht nur die Matratze - den Körperformen punktuell anpasst.



Aber Vorsicht! Systemrahmen mit Pads sind meistens nur für Spezialmatt ratzen mit Kern aus Schaumstoff geeignet. Deshalb auch die Bezeichnung System. Für Taschenfederkernmatt ratzen zum Beispiel sind die Zwischenräume oft (noch) zu groß. Die einzelne Taschenfeder kann sich hindurchdrücken.

Dann sind da noch die berühmten **Motorrahmen**.

Nur etwas für gebrechliche, behinderte Leute, sagen Sie? Beileibe nicht! Auch Kerngesunde und Quicklebendige dürfen – wenn sie es wollen – den Komfort genießen.

Komfortabel sind Motorrahmen deshalb, weil man während des Liegens ohne Anstrengung mit Knopfdruck stufenlos die Beine höher legen und Kopf und Oberkörper aufrichten kann: Relaxed wie auf einer Gesundheitsliege. Aber bitte:

Achten Sie darauf, dass bei Motorrahmen Kopf- und Fußteil unabhängig voneinander steuerbar sind, am besten mit 2 Motoren. Zudem muss das Kopfteil bis zur Sitzposition aufstellbar sein.

Nur dann können Sie dieses Buch bequem im Bett lesen.

2.6.4. Die Liegefläche

Spätestens jetzt sollte ich auf die **Größe (Liegefläche)** von **Matratzen und Rahmen** zu sprechen kommen.

Sich im Bett eng aneinander kuscheln – so schön das ist, es dauert leider nicht ewig. Und kuscheln können Sie auch auf einer großen Fläche. Aber dann kommt die Entspannung, die Bequemlichkeit.

Auf jeden Fall bequem ist die **Matratzenbreite** von 100 cm, beim Doppelbett also 200 cm. Die 90er Breite ist zwar auch ein Standardmaß, aber ich empfehle sie nur, wenn das Schlafzimmer kein breiteres Maß zulässt.

Einzelschläfer lieben oft die einteiligen Matratzen in den Breiten 120 cm, 140 cm oder gar 160 cm. Da können aber nach längerem Gebrauch Probleme aufkommen. Sie haben sicher schon mal von der berühmten Matratzenkuhle gehört.

Zur **Matratzenlänge** nenne ich eine Faustregel: Körpergröße plus 20 cm. Ein kleiner Riese von Einsneunzig braucht demnach bereits 210 cm. Matratzen und Bettrahmen, die länger als 200 cm sind, gelten aber schon als Sondergrößen. Das kostet.

Also gibt es wieder was zum Merken:

<p>Die Liegefläche je Person sollte möglichst 100 cm breit sein. Für die Länge gilt: Körpergröße plus 20 cm. Standardlängen sind aber leider nur 190 cm und 200 cm.</p>
--

2.6.5. Polsterbetten – eine Besonderheit?

Vielleicht liegt Ihnen schon lange die Frage auf der Zunge, worauf ich, der so viel vom Liegekomfort redet, denn schlafe.

In unserem Bett liegen die Taschenfederkernmatratzen „Classic“ des mittelständischen Herstellers Gefi in Bammental bei Heidelberg. Der brüstet sich damit, dass er teilweise noch handwerkliche Arbeit in seine Produkte steckt. Mit 10 Jahren Garantie auf den Federkern. Ich brauchte sie bisher nicht in Anspruch zu nehmen. In ein paar Wochen ist die Garantiezeit abgelaufen.

Wir schlafen in einem Polsterbett, einem französischen Bett. Nein, ein echtes französisches Bett ist es nicht. Das hätte unter anderem eine einteilige Matratze von 150 cm Breite. Unser Polsterbett ist mit 2 Matratzen in den Maßen 100 x 200 cm ausgestattet.



Unter dem Gesichtspunkt der Qualität bergen Polsterbetten dann eine problematische Besonderheit, wenn die Matratze fest mit dem Unterbau (Lattenrost) verbunden ist. So etwas findet sich oft in den Mitnahmemärkten für „Junges Wohnen“.

Ist bei einem festgepolsterten Polsterbett die Matratze irgendwie defekt, können Sie das ganze Bett wegwerfen, selbst wenn der Unterbau (Bettkasten) noch in Ordnung sein sollte. Glauben Sie mir: Es lohnt sich auf keinen Fall, die Matratzenkonstruktion aus dem Unterbau herauszuschrauben. Sie werden keinen Händler finden, der Ihnen dafür Ersatz liefert. Sollte es wider Erwarten doch einen geben, würde das mehr kosten als ein neues Bett.

Bei **Polsterbetten mit lose aufliegenden Matratzen** ist das anders. Wie bei einem normalen Bettgestell können Sie hier alle möglichen Matratzen hineinlegen und herausnehmen, wann und so oft Sie wollen. Insofern also **keine Besonderheit**.

Bei einem Matratzentausch müssen Sie aber bedenken, dass der Lattenrost meistens mit einem Springauf-Beschlag versehen und fest mit dem Unterbaukorpus verbunden ist. Das ist erforderlich, um den Raum unter den Matratzen/Rahmen als Bettkasten (Stauraum) nutzen zu können. Gerade das ist nämlich der Vorteil von Polsterbetten.

Wollen Sie beispielsweise in ein paar Jahren die vorhandenen Bohnenfederkernmatratzen durch Taschenfederkernmatratzen ersetzen, könnte der Abstand der Latten zu groß sein (siehe [Ziffer 2.6.3.](#)).

Achten Sie deshalb beim Kauf eines Polsterbettes auf den Bettrahmen. Der Lattenabstand sollte auch hier höchstens 3 cm betragen.

Wenn Sie jetzt auf die Idee kommen sollten, auch den Lattenrost gegen einen solchen mit richtigem Lattenabstand auszutauschen, stehen Sie vor den gleichen Problemen wie bei festgepolsterten Betten. Sie finden kaum einen Lieferanten.

Mit etwas Heimwerkergeschick können Sie das Problem zwar selbst lösen: Sie schrauben den Springauf-Lattenrost heraus und bringen an den Seitenwänden des Bettes Auflageleisten an. Dann können Sie normale Bettrahmen hineinlegen.

Aber wer will diese Mühe schon auf sich nehmen? Außerdem ist der Bettkasten quasi futsch.

Den Springauf-Lattenrost aus dem Polsterbett zu entfernen, macht in einem ganz anderem Zusammenhang durchaus Sinn: Es macht den Weg frei, das Polsterbett in ein Wasserbett zu verwandeln. Doch zu den Wasserbetten komme ich gleich.

Zunächst einmal sollen Sie sich ausschlafen.

2.6.6. Wasserbetten

Man hat ja schon viel gehört von Wasserbetten. Vielleicht wollen auch Sie sich eines beschaffen und wissen nicht so recht, wie Sie diese Schlafunterlage beurteilen sollen.

Alles, was ich Ihnen bisher über die Vielfalt der Matratzen und Bettrahmen gesagt habe, verdichtet sich beim Wasserbett zumindest für die Hersteller zu einem Kredo. Ihr Glaubensbekenntnis hört sich toll an:

Schlaferlebnis - tief und gesund

Beim Liegen drücken bekanntlich die einzelnen Körperzonen mit unterschiedlichen Gewichten auf die Unterlage. Wenn von dort unangemessener Gegendruck kommt (zu hart oder zu weich), spüren Sie es bald unangenehm in Knochen und Gelenken, wie Brustkasten, Schulterblatt, Ellenbogen, Wirbelsäule, Hüftknochen, Fußgelenken und Fersen. Unruhe, Kribbeln in den Gliedmaßen, vielleicht sogar Schmerzen ... ach, was soll ich da noch weiterreden. Sie kennen das.

Das Wasserbett, wenn es richtig gefüllt ist, passt sich optimal dem Körper an. Druck und Gegendruck gleichen sich aus. Sie spüren nichts, auch nicht, wenn Sie den ganzen Sonntag im Bett bleiben.

Man sagt, dass Schwangere sogar bis zuletzt auf dem Bauch liegen können.

Körpergefühl - warm und hygienisch

Beim herkömmlichen Bett muss Ihr Körper zunächst einmal Wärme abgeben. Erst nach einiger Zeit wird sie dann in der Körperumgebung gehalten. Bei Wasserbetten wird Ihnen von Anfang an Wärme gegeben. So viel wie Sie wollen, meistens zwischen 26 und 30 °C.

Sicherlich legen Sie sich nicht ungewaschen ins Bett. Aber auch pieksauber sondern Sie Körperfeuchtigkeit ab (Transpiration). Es heißt, dass man nach 6 Jahren 1.000 Liter Schwitzfeuchte produ-

ziert hat. Wo bleibt die Flüssigkeit? Beim Wasserbett transportiert die aufsteigende Wärme sie nach oben. Unten bleibt alles hygienisch. Außerdem lässt sich die Unterlage einschließlich textiler Auflagen leicht reinigen.

Konstruktionsmerkmale

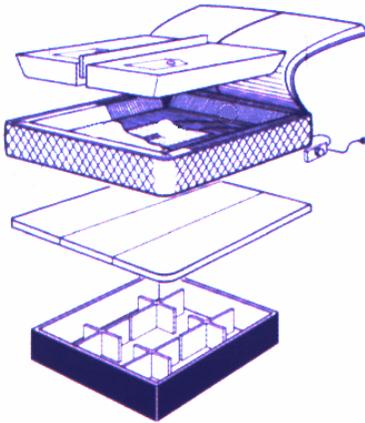
Zur Konstruktion von Wasserbetten möchte ich Ihnen nur Stichworte liefern. Mehr geht nicht, weil diese Abhandlung sonst sehr schnell ausufern würde.

- **Rahmen** ... sichert rundum die Form der Wassermatratze
- **Heizsystem** ... sorgt mittels Temperaturfühler für die richtige Temperatur des Wassers
- **Sicherheitsfolie** ... fängt bei Beschädigung - behüte uns wer davor - das Wasser auf
- **Hardside** ... harte Rahmenkonstruktion, die den ca. 20 cm dicken Wasserkern hält
- **Softside** ... weiche Polsterrahmenkonstruktion zum bequemen Sitzen auf dem Rand und leichtem Ein- und Aussteigen
- **Duales System** ... getrennte Matratzen, getrennte Heizsysteme
- **Dämpfung** ... Vlieseinlagen verhindern die Nachbewegungen (das Schaukeln)

Nachträglicher Einbau einer Wassermatratze

Wie ich schon erwähnte: Auch Ihr bisheriges, konventionelles Bett oder Polsterbett kann auf Wasserbett ungerüstet werden.

Folgende Elemente werden in das ausgeschlachtete Bettgestell eingefügt (von unten nach oben):



- 1 = Sockelkonstruktion
- 2 = Bodenplatte
- 3 = Sicherheitswanne mit Heizung und Temperaturregler
- 4 = Wassermatratze
- 5 = Abdeckung

Sie sollten unbedingt darauf achten, dass die Seitenteile sowie Kopf- und Fußteile des vorhandenen Bettgestells mit der eingefügten Wassermatratzenkonstruktion fest verbunden werden. Am besten geschieht das mit der Bodenplatte.

Nach all dem ahnen Sie schon, dass beim Wasserbett die **Qualität** eine besonders heiße Frage ist. Man ist leicht überfordert.

Wenn es um die elektrische und mechanische Sicherheit geht, wird man sich auf Prüfzertifikate verlassen müssen:



Sehen Sie sich die einzelnen Konstruktionsteile des Wasserbettes genau an. Auch ein laienhafter Blick kann eventuelle Schwachstellen entdecken. Legen Sie sich auf das Bett und wälzen Sie sich herum. Auch das kann Ihnen einiges offenbaren.

Achten Sie darauf, dass die Modelle geprüft wurden. Dafür stehen die Zeichen „GS“, „ce“ und „VDE“.

2.6.7. Futon

Unser Rundgang durch die Matratzenwelt wäre unvollständig, wenn wir nicht bei den Futons, den Matratzen à la japonaise, kurz Halt machen würden.

Für den Japaner bedeutet das Wort Futon einfach Bettzeug.

Futons als traditionell einteilige, aufrollbare Schlafmatten sind aus reinen, atmungsaktiven, wärmenden Naturfasereinlagen, hauptsächlich Schafschurwolle, dann Baumwolle, Rosshaar, Kokosfasern und Naturlatex gearbeitet.

Nehmen wir zu Gemüte, was die „Futoner“ dazu sagen:

Schafschurwolle ist äußerst sprungelastisch und hat ein außergewöhnliches Selbstreinigungsvermögen. Säuren und Salze, die mit dem Körperschweiß auch in die Stepplagen gelangen, werden absorbiert, gebunden und dabei sogar vollständig neutralisiert.

Sauber, sauber ... nicht wahr?

Das auch Inletvlies genannte Material wird kardiert und vernadelt, d.h. die einzelnen Materiallagen werden so geschichtet, dass sie sich miteinander verbinden und ein festes Gewebe bilden. Schließlich wird alles in ein festes 100%-Baumwolltuch eingenäht.

Unterschiedliche Materialien für Sommer- und Winterseite gibt es nicht. Da Baumwolle jedoch relativ kühl ist und sich flachlegt, wird für die Hülle oft auch Schurwolle verwendet. Das soll temperaturausgleichend wirken.

Für uns Europäer werden die Futons heute üppiger proportioniert und gesteppt als dies in Japan geschieht:

- Mehr Baumwollfasern - das schafft die Elastizität
- Mehr Einlagen aus Schaumstoff, Latex oder Kokos - das ermöglicht verschiedene Härten

Und wer gegen synthetisches Gewebe allergisch ist, hat mit der 100%-Baumwolle allergiefreie Ruhe.

Das Schlafen auf Futon ist – wie bei Wasserbetten - fast schon Philosophie:

Hart oder weich verliert hier seine Bedeutung. Der Körper sinkt nicht ein, man liegt aufgehoben, wohligh und erdenschwer, spürt seine natürliche Kraft, wird klar und gesammelt. Man findet zu sich selbst.

So jedenfalls sehen das die Futon-Jünger. Doch auch Futons brauchen Pflege, wenn die Philosophie lange wahren soll.

Der Futon sollte am besten täglich aufgerollt werden. Das lockert das Inlett und lüftet aus. Die Vliesfüllung verhärtet nicht.

Sie werden jetzt fragen: „Wo liegt denn nun der Futon? Auf dem Boden?“

In Japan schon, doch bei uns hat man das nicht so gerne.

Der Möbelhandel bietet flache Bettgestelle an, auf die dann ein so genannter **Rollrost** aufgelegt ist. Rollroste haben keine Rahmen. Die Latten sind meist mit strapazierfähigen Textilgurten verbunden.

Auf solch einer Bettkonstruktion also liegt unser Futon. Ob wir ihn dann wohl samt Rollrost aufrollen und im Schrank deponieren?

Das wäre sinnlos, denn der Bettgestelltorso steht ja noch da.

Wenn ich also Single wäre und in einem kleinen Appartement lebte, dann würde ich den Futon auf dem Boden legen.

2.6.8. Matratzen/Rahmen/Wasserbetten und die Preise

Und nun zur **Preislandschaft**.



Der Matratzenhersteller braucht schon das richtige Händchen, um die für seine Kreationen optimalen Ausgangsprodukte zu finden. Die Qualität dieser Materialien, ja ich möchte sagen deren Raffinesse, haben gute Matratzen teuer werden lassen.

Gute **Bonellfederkernmatratzen** kosten 200,00 € aufwärts.

Die Matratzen mit **Taschenfedern** oder **Latexkern** werden für 400,00 € und mehr angeboten. Sie können aber auch so um die 1.000,00 € kosten. Die Preise für **Tempur®-Matratzen** fangen hier erst an.

Billige Matratzen taugen meistens auch nichts. Solch einen Spruch lasse ich sonst nicht gelten - hier ausnahmsweise doch. Ich konnte es selbst beobachten.

Es war vor etwa 20 Jahren. Damals fürchteten die Hersteller der Bonellfederkerne durch Schaumstoff bzw. Latex vom Matratzenmarkt verdrängt zu werden. Die Verbraucher fanden immer mehr Gefallen daran, wenn sich ihre Matratze beim Drauflegen den Körperformen punktuell anpasste.

Bonellfederkerne konnten das nicht. So wurde die Taschenfeder erfunden. Tatsächlich trat sie einen Siegeszug an.

Taschenfederkernmatratzen kosteten damals wie heute genau so viel wie Latexmatratzen. Einige Hersteller/Händler übten sich in „Preisverhau“. Taschenfederkernmatratzen um die 150,00 € erschienen auf dem Markt.

Wie war dieser Preis möglich?

Ein Hersteller gestand es mir freimütig ein: „Ich habe Qualität aus dem Produkt herausgenommen.“ Eine feine Umschreibung für Schund. Das ist bis heute so geblieben.

Beachten Sie bitte: Die genannten Preise gelten für die Standardmaße 100 x 200 cm, 90 x 200 cm und 90 x 190 cm. Bei Sondermaßen steigt der Preis.

Für **Bettrahmen (Lattenroste)** verlangen die Händler 100,00 € und mehr.

Der Preis für gute **Motorrahmen** liegt bei mindestens 750,00 €.

Für **Wasserbetten** soll man so um die 4.000,00 € hinblättern.

Nachträglich in vorhandene konventionelle Bettgestelle eingebaute **Wassermatratzen** kosten etwa 2.000,00 €.

Einzelne **Futons** sind bei den Möblern so um die 250,00 € ausgezeichnet. Für **komplette Futonbetten** wollen sie etwa 300,00 € haben.

2.7. Die Qualität bei Kastenmöbeln

Kastenmöbel ist ein Oberbegriff für Möbel, die vorwiegend aus Holz und Holzwerkstoffen gefertigt sind. Kunststoffe können allerdings auch dabei sein.

Man ordnet hier alle Arten von Schränken (Kasten) ein, also z.B.

- **Kleiderschränke**
- **Wohnwände in Kompaktbau- oder Anbauweise**
- **Buffets**
- **Vitrinen**
- **Sideboards**
- **Sekretäre.**

Auch die **Einbauküchen** zähle ich zu den Kastenmöbeln, soweit es sich um die Schrankteile handelt (Unter-, Hänge- und Hochschränke). Den Küchenkauf in all seinen Facetten (Planung, Qualität, Kaufvertragsgestaltung usw.) darzustellen, erfordert ein eigenes Buch. Ich habe es geschrieben. Den Ratgeber „**Clever Küchen kaufen**“ können Sie auf meiner Website www.cleverkuechenkaufen.de erstehen.

Alles in allem ist die Aufzählung oben natürlich nicht vollständig. Aber Sie ahnen, was wir unter die Qualitätslupe nehmen werden, nämlich

- **Holz**
- **Holzwerkstoffe**
- **Kunststoffoberflächen**

und wie gut oder wie schlecht die Materialien zu Kastenmöbeln zusammengebaut wurden.

2.7.1. Echtholz: Massiv oder furniert?

Der Händler bezeichnet die Hölzer seiner ausgestellten Möbel vielfältig und vor allem nicht immer eindeutig. Hierzu wieder ein Beispiel. Auf einem Preisschild lesen Sie:



Sie meinen, es handelt sich um **massives Kirschbaumholz**?

Auch hier gibt es DIN-Normen. Danach ist

echt ... wenn alle sichtbaren Teile des Möbels aus der angegebenen Holzart bestehen (**massiv oder furniert**),

massiv ...wenn alle Teile des Möbels massiv (das ist durch und durch) aus der bezeichneten Holzart produziert und nicht furniert sind. Ausnahmen sind Schubladenböden und Rückwände,

Furnier ...wenn alle sichtbaren Teile bzw. Flächen aus der genannten Holzart furniert sind. Die massiven Teile dürfen dagegen auch aus einer anderen Holzart sein.

Der genannte Wohnzimmerschrank ist zwar aus Echtholz gebaut, ob massiv oder furniert, lässt das Preisschild aber offen. Und das mit gutem Grund:

Echt wird unterschwellig mit massiv gleichgesetzt. Die Angaben suggerieren einen tollen Kauf.

Für 2.498,00 € bekommen Sie aber keine Schrankwand in massiv Kirschbaum. Die kostet weit über 5.000,00 €. Oder es ist tatsächlich ein tolles Schnäppchen!

Wenn Furnier verarbeitet wurde, dann ist es **kein Schnäppchen, sondern ein völlig normales Angebot.**

Jetzt fragen Sie: „Wie finde ich denn heraus, ob ein Möbelstück massiv oder furniert ist?“

Der Möbelhändler müsste Ihre Frage wahrheitsgemäß beantworten. Darauf würde ich mich aber nicht verlassen! Ich erkläre Ihnen, wie Sie es ganz leicht selbst herausfinden. Doch vorher noch eine kurze Erklärung zum Furnier.

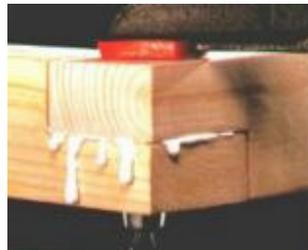
Furnier ist ein dünnes Blatt aus Holz, das durch Schälen, Messern oder Sägen vom Baumstamm oder Stammteil abgetrennt wird. Das Furnier wird auf eine mehr oder weniger starke Spanplatte aufgetragen.

Die **Spanplatte** ist ein Holzwerkstoff, hergestellt durch Verpressen von wesentlich kleineren Teilen aus Holz und/oder anderen holzartigen Faserstoffen.

Das ist Furnier ...



... dieses Massivholz



Um am fertigen Kastenmöbel, z.B. einer Schrankwand festzustellen, woraus sie gebaut ist, gehen Sie wie folgt vor:

Schauen Sie sich die Rückseite der Schrankwand an. Ist das nicht möglich, befühlen Sie eine Seitenwand von hinten. Es gibt zwei Möglichkeiten:

Falls es sich um *Furnier* handelt, bemerken Sie deutlich die rauere Oberfläche der Spanplatte. Ist auch diese glatt, kann eine Folie zur Tarnung aufgeklebt sein.

Falls das Holz *massiv* ist, sind die Kanten der Hinterseite meistens leicht angeschrägt. Das kommt vom Glattschleifen.

Die angepriesene Kirschbaumschrankwand kann aber auch **teil-massiv** sein. Dann sind bei Schranktüren und Schubkastenblenden die äußeren Umrahmungen (Zargen) massiv, die Füllungen aber furniert (siehe [Anhang B](#)).

Und wenn es ganz schlecht kommt, dann sind die Seitenwände (Korpus) nicht einmal das. Sie bestehen stattdessen nur aus Faserplatten mit Folienoberfläche in Kirschbaum-**Nachbildung**. Wie Sie das unterscheiden können, verrate ich Ihnen unter [Ziffer 2.7.3.](#), wenn von der Holznachbildung die Rede ist.

Die Frage nach **massiv** oder **furniert** stellt sich auch oft bei **Schlafzimmern**. Neulich ist mir ein Prospekt untergekommen, der als Beilage einer Wochenzeitung unter die Leute gebracht worden war. Ein knalliger Text lockte:



Dazu sah man wunderschöne Fotos. Die Preise waren sensationell.

Bei einer Abbildung war vermerkt „Erle Vollholz“, bei den anderen fehlten Hinweise auf das Holzmaterial. Die ganze Aufmachung sollte den Eindruck von tollen Massivholzangeboten erwecken.

Das wollte ich doch genau wissen und bin hingegangen. Ein Verkäufer sprach mich an. Ganz unschuldig fragte ich ihn: „Ist dieses Schlafzimmer Eiche massiv?“

„Ja, echt Eiche!“, war die unqualifizierte Antwort.

Ich beließ es dabei und schlenderte weiter durch die Ausstellung. Dann kehrte ich zu dem Eicheschlafzimmer zurück, um es auf meine Weise zu checken, nämlich mit der **Spiegelprobe**.

Dazu hatte ich mir bereits zu Hause einen kleinen Taschenspiegel eingesteckt.

Ich öffnete die Schranktür. Den Handspiegel legte ich auf den Boden direkt unter die Unterkante der Tür. Diese konnte ich jetzt durch den Spiegel betrachten.

Ich sah deutlich äußere und innere Furniere. Der Zwischenraum war glatt und ohne Holzmaserung. Die Spanplatte war also durch Folie abgedeckt.

Von wegen massiv! Allerdings „echt“, nämlich echt furniert.

Von den übrigen Schlafzimmern waren einige teilmassiv. Nur die Türen der Kleiderschränke bestanden aus Vollholz; die Korpusse teilweise aus Furnier, bei einem Schlafzimmer sogar nur aus Nachbildung.

Nur das mit „Erle Vollholz“ bezeichnete Schlafzimmer war tatsächlich massiv.

Das Ergebnis meines Erkundungsgangs: Von Preissensation keine Spur!

2.7.2. Die Stabilität

Zweimal umgezogen und die Möbel sind kaputt. Wer hätte diesen Stoßseufzer nicht schon gehört.

Wenn Möbel mehrere Umzüge unbeschadet überstehen, sind sie stabil und gut verarbeitet.



Wer weiß das aber, wenn er neue Möbel kauft?

Ein **Gütemerkmal „umzugsfest“** hat meines Wissens noch niemand kreiert.

Wenn wir z.B. an einem Kleiderschrank, an einem Wohnzimmer-schrank oder an einer Vitrine **kräftig rütteln**, wird aller Wahr-scheinlichkeit nach nichts wackeln. Die Standfestigkeit ergibt sich aus dem Zusammenhalt aller Teilkonstruktionen wie

- Korpus
- Konstruktionsböden
- Einlegeböden

auch wenn sie im einzelnen gar nicht so stabil sind.

Eine Rüttelprobe hilft uns also fast nichts.

Wir können aber eins machen, nämlich nach den **Beschlägen** schauen!

Richtige Beschläge - hohe Stabilität.

Halt, das stimmt nicht ganz. Das muss ich relativieren: Das beste Scharnier bricht aus, wenn die Spanplatte minderwertig ist.

Im Allgemeinen gilt, dass **Beschläge aus Metall dauerhafter als solche aus Kunststoff sind**. Damit haben wir ein für uns leicht erkennbares erstes Güte Merkmal.

Selten zu finden sind Kastenmöbel, die in aufwendiger, fast kunsthandwerklicher Tischlermanier zusammengebaut sind, also durch Zapfen, Stiften, Verzahnen usw. Manchmal sind sogar die Schließen, Drehangeln und Führungen aus Holz. Auf Metall oder Kunststoff wird gänzlich verzichtet. Das ist dann „erste Sahne“.

Üblich ist jedoch der Zusammenbau mit Beschlägen. Deshalb hier eine kleine Beschlagkunde. Beschläge können

aufliiegend - auf dem Holz befestigt, nicht eingelassen

eingelassen - flachbündig oder teilweise in das Holz versenkt eingebaut sein.

Türbeschläge haben einen rechten oder linken Anschlag. Als Anschlag wird die Lage des Drehpunktes der Tür relativ zum Schrankkorpus bezeichnet.

Als **Anschlagarten** werden bezeichnet

aufschlagend ... die Tür schlägt vor die Korpuskanten,

überfälzt ... die Türkanten weisen einen Falz auf,

zwischen-schlagend ... der abgefälzte Teil schlägt in, der nicht abgefälzte vor den Korpus.

Türscharniere sind

Einbohrbänder ... sie haben Stifte, die in vorgebohrte Löcher eingesteckt oder eingedreht werden.

Lappenbänder ... sie bestehen aus zwei Lappen, die an Tür und Korpus festgeschraubt werden.

Stangenscharniere ... haben zwei Lappen, welche fingerförmig ausgeschnitten und um eine Stange herum gerollt sind. Die Stange ist annähernd so lang wie die Tür.

Topfscharniere ... haben die Form eines Topfes und werden in der Türinnenseite festgekeilt und/oder zusätzlich verschraubt.

Zapfenbänder ... werden ober- und unterseitig in die Stirnkante über Zapfen eingelassen.

Spezielle Türbeschläge gibt es für Schiebetüren, Faltschiebetüren und Drehschiebetüren.

Für **Schubkästen** verwendet man

Rollbeschläge ... zwei ineinander laufende Metallschienen; die eine ist an der Schrankseite, die andere am Schubkasten befestigt. Dadurch kann der Schubkasten bis zu Zweidrittel seiner Tiefe aus dem Gehäuse gezogen werden.

Teleskopbeschläge ... mehrere ineinander laufende Metallschienen, die das Herausziehen des Schubkastens in der vollen Tiefe ermöglichen.

Kugelführung ... kugelgelagerte, sehr exakte, leichtgängige Führung.

Korpusbeschläge halten den Korpus zusammen. Von den verschiedenen Arten sei hier nur die **Excenterverbindung** erwähnt. Sie ist eingelassen und verleiht hohe Stabilität.

Die Zahl der Beschlagarten mag Sie verblüffen. Verblüffend groß ist auch die Zahl der Beschlägehersteller. Einer allerdings dominiert - nicht zu Unrecht - den Markt: Die Firma Hettich International in 32278 Kirchlengern. Wenn Sie das Firmenlogo auf dem Beschlag eingestanzelt finden, können Sie von guter Qualität ausgehen.

Nunmehr dürfte Ihnen der Blick auf die Beschläge eine richtige Bewertung ermöglichen:

Metallbeschläge sind zu bevorzugen. Sie sollten eingelassen (versenkt) sein.

Bei schweren Türen sind Stangenscharniere stabiler als Topfbänder.

Schubkästen funktionieren am besten auf kugelgelagerten Teleskopschienen.

Drücken Sie ruhig eine herausgezogene Schublade leicht hinunter. Gibt sie arg nach, ist die Qualität nicht besonders.

2.7.3. Die Oberflächen

Was ist mit den **Holzoberflächen**, die den Reiz vieler schöner Möbelstücke ausmachen? Wie wurden sie behandelt? Sie wurden

Gebeizt ... Farbtonveränderung durch Auftragen von Pigmenten oder chemischen Substanzen. Trägermedien können u.a. Wasser, Alkohol, Terpentin oder Wachse sein.

Gebleicht ... der Farbton ist durch chemische Reaktion aufgehellt.

Gewachst ... traditionelle Schutzbehandlung, meist mit Bienenwachs o.ä.

Gelaugt ... Oberflächenveränderung mit Natronlauge.

Mattiert ... die Oberfläche ist mit einer matt glänzenden Mattineschicht überzogen. Die Poren sind nicht gefüllt.

Lackiert ... Schutzbehandlung der Oberfläche mit Klar- oder Pigmentlacken.

Poliert ... durch Schleifen und Polieren wird die aufgetragene Lackschicht hochglänzend.

Noch ein Wort zu den gebeizten Hölzern.

Überspitzt gesagt: Man kann Ihnen beispielsweise Nussbaum präsentieren, obwohl es in Wirklichkeit Buche ist. Das Beizen macht es möglich! Oder z.B. eine „Schrankwand in Mahagoni, altdeutscher Stil“:

Echt Mahagoni wird bei uns nicht mehr verarbeitet, weil der tropische Regenwald geschützt werden soll. Also beizt man Buchenholz entsprechend.

Ehrlicherweise müssten diese umgebeizten Hölzer auch so deklariert werden, wie z.B. **Buche, mahagonifarben gebeizt.**

Achten Sie mal darauf!

Viele Kastenmöbel sind aus **Kunststoff**.

Da hat man dann die Möbel mit Platten aus Holzwerkstoffen, vorwiegend MDF-Platten ([Ziffer 2.7.4.](#)), zusammengebaut. Auf die Oberseite der Platte wurde statt Furnier eine Folie aufgezogen. Eine solche Folie erlaubt es, gewissermaßen wie auf einem Foto eine Holzstruktur darzustellen.

Solche Möbelstücke sind natürlich kein Echtholz. Ein gewissenhafter Möbeler schreibt dann auch auf seine Etikette z.B.

Eiche Nachbildung oder **Esche Dekor**

Wenn er dubiose Kürzel verwendet, wie z.B.

Eiche Nb oder **Esche fol,**

denkt er vielleicht, er könne uns das Zeug für echt verkaufen. Na ja, wir sind clevere Möbelkäufer!

Natürlich gibt es auch hochwertige Kastenmöbel aus Kunststoff. So mancher Möbeldesigner verzichtet bewusst auf den Werkstoff Holz. Man sieht in diesem Bereich teure Kreationen, die auch hohen Gütekriterien durchaus standhalten.



Befühlen Sie die Oberfläche und sehen Sie auch genau hin. Eine Kunststoffoberfläche ist glatt, viel glatter als Echtholz mit seinen Poren (Maserung). Sollten Sie eine leichte Oberflächenstruktur fühlen, ist es eine verdammt täuschende Holzimitation.

Suchen Sie dann nach einer Beschädigung der Oberfläche, und sei sie noch so winzig. Jeder Schrank hat irgendwo eine kleine Macke. Und da ist es schon:

Folie drückt sich ein - echtes Holz reißt auf.

Dann müssen Sie sich das (imitierte) Holzbild genau anschauen. Die Maserungen sind über sämtliche Flächen gleichmäßig und wiederholen sich in ihren Mustern.

Vergleichen Sie mit Echtholzmöbeln, die in der Ausstellung sicher in der Nähe stehen. Hier ist das Holzbild ungleichmäßig, die Maserung (Poren) kann man ertasten. Das ist dann Natur.

2.7.4. Die Holzwerkstoffe

Der Begriff **Holzwerkstoffe** tauchte schon einmal auf, als ich im Kapitel Polstermöbel auf die Spanplatte zu sprechen kam ([Ziffer 2.4.2.](#)). Hier noch weitere Platten:

Eine **Holzfaserverplatte** ist eine Platte aus verpressten Holzfasern mit einer glatten Ober- und einer rauen Unterseite. Sie kann verschiedene Härten aufweisen. Schubkastenböden und Schrankrückwände sollten durchweg **harte** Holzfaserverplatten sein.

MDF-Platten sind mitteldichte Faserplatten. Die Oberfläche ist feiner als bei herkömmlichen Möbelspanplatten.

Die **Furnierplatte** ist ein Holzwerkstoff, der mindestens aus drei oder mehr, jedoch in ungerader Zahl kreuzweise verleimten Furnieren hergestellt wird. Sie wird auch für Rückwände, Schubkastenböden oder ähnliches verwendet.

Die **Tischlerplatte** ist ein Holzwerkstoff mit mindestens je einer Lage Sperrfurnier auf jeder Seite und einer mittleren Schicht aus aufrecht aneinander liegenden Holzstäbchen (Stabsperrholz).



2.7.5. Eine kleine Holzkunde

Als zukünftiger cleverer Möbelkäufer sollten Sie auch etwas über die einzelnen Hölzer wissen, denn was die Einrichtungsberater hierüber sehr gerne verbreiten, ist oft nur Blabla.

Am besten halten wir uns an das, was der BVDM (Bundesverband des Deutschen Möbel-, Küchen- und Einrichtungsfachhandels e.V.) dazu sagt:

Europäische Laubhölzer haben Poren, die im Querschnitt ringförmig angeordnet sind. Dazu zählen Eiche, Rüstler, Esche. Andere haben Poren, die verstreut angeordnet sind, z.B. Ahorn, Buche, Birnbaum, Birke.

Tropische Laubhölzer sind Laubhölzer aus tropischem und subtropischem Klimagürtel, z.B. Mahagoni, Rio Palisander, Sapelli, Makore, Afrormorsia, Antigre, Koto, Wenge, Limba, Boiré, Teak usw.

Harthölzer sind vorwiegend Laubhölzer, wie Eiche und Buche.

Weichhölzer sind vorwiegend Nadelhölzer, wie Kiefer, Lärche, Eibe, Fichte oder Tanne. Sie haben eine grobe Zellstruktur und verändern bei Lichteinwirkung stark ihre Farbe ins Dunkle.

Nadelhölzer können hellfarbig und breit (Frühholz) oder dunkelfarbig und schmal (Spätholz) sein.

Ich möchte diese Definitionen noch durch eine Aufzählung **weicher** und **harter Nutzhölzer** ergänzen.

Weiche Nutzhölzer

aus Europa

Birke, Erle, Fichte, Kiefer, Linde, Pappel, Pinie, Rosskastanie, Tanne, Weide

außerhalb Europas Abachi, Abura, Agba, Alerce, Balsa, Brasilkiefer, Ceiba, Ilomba, Okumé, Redwood, Schirmbaum

Harte Nutzhölzer

aus Europa Ahorn, Birne, Buche, Edelkastanie, Eibe, Eiche, Esche, Hainbuche, Kirsche, Pflaume, Platane, Ulme, Walnuss

außerhalb Europas Afrormorsia, Basralocus, Doussie, Eukalyptus (Jahrrah), Hickory, Iroko, Khaya, Limba, Lauan, Mahagoni, Makore, Mansonia, Niangon, Palisander, Paduk, Pitchpine, Ramin, Sapelli, Sen, Sipo, Tchitola, Teak, Wenge, Yang

Sehr harte Nutzhölzer

aus Europa Buchsbaum, Robinie

außerhalb Europas Amarant, Bongossi, Ebenholz, Eisenholz, Greenheart, Grenadill, Pockholz, Quebracho

Eine **Übersicht** der wichtigsten Holzarten und Holzmaserungen finden Sie im [Anhang A](#).

Jetzt werden Sie vielleicht fragen: „Was sind denn die wertvollsten Hölzer?“

Ohne großes Nachdenken könnte man die Harthölzer nennen. Vielleicht sollte man dabei auch noch an die Verarbeitungseignung denken und an die **Preise auf dem Holzmarkt**. Aber:

Die Verwendung von Hölzern für die Möbelproduktion hängt weitgehend vom Kundengeschmack ab, der durchaus manipuliert werden kann, unter anderem durch gezielte Werbung.

Was der Möbelkunde im Augenblick akzeptiert bzw. kauft, das hat natürlich seine Auswirkungen:

Beispielsweise liegt seit einiger Zeit **Erle sehr stark im Trend**. Also entsteht hierfür eine spezifische Nachfrage am Holzmarkt, der den Preis beeinflusst (Nachfragemarkt). Einige Hölzer, besonders solche aus den Tropen, sind knapp geworden und die Holzhändler können fast jeden Preis erzielen (Angebotsmarkt).

Ich hatte zunächst die Absicht, Ihnen eine Preisübersicht über die gängigsten Hölzer auf dem Weltmarkt zu erstellen. Dann dachte ich aber an den **Schweinezyklus...**



... und ließ es sein!

Der Schweinezyklus? Was das ist?

Das ist eine Story, welche die Volkswirte gerne erzählen, wenn sie erklären sollen, wie Preise entstehen:

Ein Landwirt hat sich auf die Schweinezucht verlegt und erzielt für sein Schweinefleisch den sehr guten Preis x.

Die Landwirte mit anderen Produktionsschwerpunkten blicken neidisch auf den Schweinezüchter, weil sie nicht so viel verdienen. Immer mehr beschließen, ebenfalls nur Schweine zu züchten. Der Markt wird mit Schweinefleisch überschwemmt und der Preis sinkt auf x ./ 50.

Da die Schweinezucht nun Verluste einfährt, verlegen sich viele Bauern auf die Produktion anderer landwirtschaftlicher Erzeugnisse. Das Schweinefleisch wird knapp.

Die wenigen verbliebenen Schweinezüchter sacken einen vorher nie dagewesenen Schweinefleischpreis von x Mal 80 ein. Jetzt drängen die Bauern wieder in die Schweinezucht und alles geht von vorne los...

Man könnte diese Story auch als **Holzzyklus** verkaufen. Also bringt es nichts, den Wert von Hölzern anhand von Marktpreisen zu definieren.

Trotzdem gebe ich Ihnen ein Kurzprofil, das ich von einigen Weltmarktpreisen ableite:

Wenn ich dem Preis für Kiefernholz die Indexzahl 100 zuordne, dann gilt

134 für Fichte

218 für Buche

226 für Eiche.

Eiche ist also zurzeit das wertvollste Holz.

2.7.6. Die Holzzertifizierung

Ein Zertifikat ist ein Gütesiegel. Uns als Möbelkäufern ist es nur recht, wenn dem Holz, aus dem unsere Möbel gebaut sind, erste Güte bescheinigt worden ist.

Wie kommt es aber nun zu solch einer Gütebescheinigung?

Es begann beim Wald. Ist der Wald gut, ist das Holz gut. Das ist logisch. Die Forstbetriebe und Holzerzeuger wollten dokumentieren, dass ihr Wald und das erzeugte Holz etwas Besonderes ist. Natürlich wollten sie damit die Nachfrage nach ihren Hölzern steigern, also den Markt etwas aufmischen. So verfielen sie auf die **Zertifizierung**.

Unabhängige Gutachter wurden beauftragt, den jeweiligen Forstbetrieb, seine Wirtschaftsmaßnahmen und den Zustand seiner Wälder zu bewerten. Man legte bestimmte ökologische, soziale und wirtschaftliche Bewertungsmaßstäbe (Standards) fest und besiegelte alles mit einem Zertifikat.

Es versteht sich, dass eine Zertifizierung erst dann als Marketinginstrument voll durchschlägt, wenn sie Internationalität gewinnt. Es etablierten sich verschiedene Zertifizierer. Der bedeutendste dürfte FSC sein, das

Forest Stewardship Council.

Es wurde 1993 mit Sitz in Mexiko gegründet und verleiht dieses Gütesiegel:



Uns Möbelkäufern ist es zwar recht, wenn dem Holz aus dem Wald erste Güte bescheinigt wird.

Aber das Holz durchläuft noch zahlreiche Verarbeitungs- und Handelsstufen, bevor es bei uns als Möbelstück in der Wohnung steht.

Deshalb hat man die so genannte **Produktkettenzertifizierung** eingeführt. Das Gütesiegel wird unter Kontrolle der Zertifizierer durch die Verarbeitungs- und Handelskette hindurch fortgeschrieben.

Das soll sicherstellen, dass Holz aus zertifizierten Wäldern auf seinem Weg bis hin zum Endverbraucher nicht mit un zertifiziertem Holz vermischt wird.

Na also. Dann werden wir künftig den Möbelhändler nach dem Holzzertifikat fragen. Mal sehen, was dabei rauskommt!

2.8. Die Qualität bei Tischen und Stühlen

Ich habe viele Besucher in Möbelhäusern beobachtet, die vielleicht unbewusst richtig handelten:

Sie rüttelten an den Esstischen, um zu prüfen, ob sie wackelten. Sie setzten sich auf die Stühle und bewegten sich kräftig hin und her, vor und zurück. Sie wollten sich von der Standfestigkeit überzeugen.

Die **Wackelprobe** ist unerlässlich für den Qualitätstest beim **Tisch**. Wir wollen sie verfeinern.

Stellen Sie sich an eine Schmalseite des Tisches und greifen Sie links und rechts fest um die Plattenkanten. Ihr Oberkörper darf dabei nur leicht gebeugt sein. Mit gleichzeitigem Druck nach unten geben Sie dann mehrmals einen Schub nach vorn und wieder zurück.

An der Längsseite des Tisches fassen Sie die Tischplatte mit dem Daumen nach unten. Dabei sollte Ihr Oberkörper etwas stärker nach vorn gebeugt sein. Führen Sie wieder die gleichen Schubbewegungen aus.

Total unbeweglich wird nur ein massiger, schwerer Tisch stehen.

Leichte Schwingungen sind unbedenklich. Oft werden Sie aber erleben, dass ein Tisch mächtig wackelt!

Schauen Sie sich jetzt die **Tischkanten** genauer an. **Sind sie sauber gearbeitet?**

Dass bei Tischplatten aus Holzwerkstoffen oder Kunststoffen die Umleimer schlampig angebracht sind, stellt leider keine Ausnahme dar.

Die Plattenoberfläche von Holztischen sollte versiegelt sein, um Fett, Wasser, Alkohol und andere Verschmutzungen leicht abwischen zu können. Auch ist eine gewisse Kratz- und Schnitffestigkeit vonnöten.

Die Prüfung dieser Eigenschaften ist Ihnen als Kunde leider versagt. Da müssen Sie sich auf die Angaben verlassen. Wie Sie sich dennoch absichern, verrate ich Ihnen unter [Ziffer 11](#). Eine Ausnahme sind urige Massivholztische mit besonders dicker Tischplatte. Deren Oberfläche ist meist gewachst oder gelaugt und geölt. Verschmutzungen muss man abschmirlgeln. Das ist dann so gewollt.



Ausziehtische nehmen wir besonders unter die Lupe. Unterlassen Sie es nie, einen solchen Tisch tatsächlich gänzlich auszuziehen!

Die Betätigung der Auszugsmechanik sagt Ihnen viel über die Güte der Konstruktion. Prüfen Sie den Tisch hinsichtlich einfacher Handhabung (kein „Fingerklemmen“, keine Verrenkungen oder sonstige Mühen) und Leichtgängigkeit.

Ferner können Sie beim **ausgezogenen Tisch** die verarbeiteten Materialien bei der Platte checken und den Gestellaufbau begutachten.

Ziehen Sie den Tisch aus und prüfen Sie, ob die Beschreibung der Tischplatte den Tatsachen entspricht.

Bei Holzplatten z.B. erkennen Sie an der jetzt frei liegenden Innenkante, ob die Platten tatsächlich massiv oder furniert sind. Wie Sie das testen, kennen Sie schon von den Kastenmöbeln her.

Auszugsplatten und Hauptplatte sollten in Maserung und Farbton übereinstimmen. *Nur das ist gute Qualität.* Wenn die Maserung der Auszugsplatte in Querrichtung gegenüber derjenigen der Hauptplatte verläuft, kann man das unter Umständen noch akzeptieren - Farbabweichungen jedoch nicht.

Über die **Stabilität von Auszugstischen** klärt uns eine **abgewandelte Wackelprobe** auf.

Nehmen Sie einen Stuhl und setzen Sie sich an eine Kopfseite des völlig ausgezogenen Tisches.

Stützen Sie Ihre Unterarme auf die Platte auf und drücken Sie nach unten. Die Platte darf dann nur geringfügig federn.

So simulieren Sie den tatsächlichen Gebrauch: Denken Sie mal daran, was nicht alles bei einer ausgelassenen Tischgesellschaft passieren kann!

Dann sind da noch **Kulissentische**, eine Besonderheit unter den Ausziehtischen.

Der Name deutet es schon an. Wie eine Bühnenkulisse zieht man den Tisch auseinander, wobei sich das Gestell oder Teile davon mitbewegen. So lässt sich eine Ausziehlänge von 350 cm und mehr erreichen, Platz für eine Fußballmannschaft samt Trainer!

Und alles steht bombenfest, **weil die äußeren Enden durch Gestellteile vom Boden aus unterstützt werden.**

Versäumen Sie es aber nicht, den Kulissentisch vor einem eventuellen Kauf eigenhändig auszuziehen. Dann entgehen Ihnen eventuelle Bedienungsprobleme nicht, und Sie können sich die Mechanik ansehen. Manchmal gibt es Schwachstellen, die auch ein Laie erkennt, z.B. wenn der mitgleitende Stützfuß zu sehr über den Boden schrammt.

Und noch etwas: Nicht alle weit ausziehbaren (ca. 300 cm) Tische sind Kulissentische. So einer z.B. ist keiner:



Ob bei der Wackelprobe die Tischenden wohl wie Kuhschwänze wackeln? Ein „Kuhrtisch“ also? Ich bin mir ziemlich sicher, dass es so ist.

Jetzt kommt der **Stuhl** an die Reihe.

Betrachten Sie zunächst das Gestell. Die oben angedeutete Wackelprobe beim Sitzen bringt allerdings kaum Erkenntnisse. Besser ist, wenn Sie so vorgehen:

Stellen Sie sich neben den Stuhl und fassen Sie mit der einen Hand an die Lehnenoberkante, mit der anderen an die Vorderkante des Sitzes.

Kippen Sie jetzt den Stuhl leicht nach hinten, so dass er auf den beiden hinteren Füßen steht. Drücken Sie ihn fest auf den Boden und vollführen Sie kräftige Drehbewegungen.

Falls die Konstruktion wenig stabil ist, spüren Sie, wie der gesamte Aufbau nachgibt.

Das gilt sowohl für **Konstruktionen aus Stahl** als auch für **Konstruktionen aus Holz**.

Holzstühle haben ein massives Gestell. Wie sonst wollte man eine einigermaßen akzeptable Stabilität erreichen? Meistens verwendet man **Buchenholz** und beizt es auf eine andere Holzfarbe um. Die Beschreibung müsste dann lauten

Buche massiv...

- ... **erlefarbig**
- ... **nussbaumfarbig**
- ... **kirschbaumfarbig etc.**

Eiche und **Esche** sollten im Original verwendet sein.

Massive Stühle aus Edelhölzern wie **Nussbaum** und **Kirsche** sind seltener zu finden. Das wäre dann wiederum erste Sahne und dementsprechend teuer.

Wie finden Sie das heraus?

Schauen Sie sich die Holzmaserung an (siehe [Anhang A](#)). Nussbaum und Kirsche haben sehr typische Strukturen.

Wenn es gebeizte Buche ist, finden Sie kaum Maseren.

Auch die jeweilige Farbe kann bei gebeizter Buche kaum originalgetreu erreicht werden.

Drehen Sie den Stuhl um und betrachten Sie von unten die Stellen, an denen die Zargen miteinander verbunden sind. Irgendwo gibt es kleine Bereiche, an denen die Beizfarbe das hellere Buchenholz nicht ausreichend abgedeckt hat.

Außer, das Stück wäre echt.

Der Sitz vieler guter Stühle hat auch ein gutes **Polster**.

Geringwertig wäre ein Sitzpolster, über dessen Sitzschale aus Holzwerkstoff ein wenig Blockschaum gezogen ist. Das fühlen Sie, wenn Sie hinein drücken.

Hochwertig ist ein Sitzpolster mit Federkern. Hier nennt man ihn Federkorb. Es sollten Spiralfedern verwendet sein. Nosag®-Federn können es auch sein; das ist dann aber weniger komfortabel.

Wenn Sie den Stuhl umdrehen, dürfte der Federkern sichtbar sein.

Bei Spitzenfabrikaten ist er mit Spannstoff abgedeckt. Dann können Sie aber die Federn fühlen.

Die **Bezugsmaterialien** können Sie genauso prüfen wie bei den Polstermöbeln ([Ziffer 2.5.](#))

Letztlich sollten noch **Essgruppen aus Rohrgestellen** wie **Bambus** oder **Rattan** erwähnt werden.



Rattan ist ein Rohr aus den Stängeln bestimmter Rattanpalmen des ostasiatischen Dschungels.

Das Rohr ist nicht hohl, wie das Wort vermuten lässt, sondern voll. Als Naturrohr hat es einen gelblichen Farbton und wird in gewissen Abständen von braunen bis schwarzen Ringen unterbrochen. Dicke Stangen werden für tragende Teile verwendet (Gestellrohr), die dünneren für das Füllen von Sitzen oder Rücken der Stühle (Korbrohr).

Geschältes Rattan wird als Peddigrohr bezeichnet und kann in verschiedenen Farbtönen gebeizt oder lackiert werden.

Zum Stabilisieren von Verbindungen wird Wickelrohr verwendet. Das ist ein Schälprodukt, das in Streifen vom Rohr abgeschält wird.

Neuerdings hat die Deutsche Gütegemeinschaft Möbel e.V. (DGM) **Qualitätsmerkmale für Rattan- und Flechtmöbel** festgelegt. Wenn diese erfüllt sind, kann das Gütezeichen „Goldenes M“ darauf gesetzt werden. Was von Gütezeichen zu halten ist, erfahren Sie unter [Ziffer 2.10.](#)

Die Qualitätsmerkmale für Rattan- und Flechtmöbel finde ich sehr brauchbar, weil sie auch der Laie testen kann:

- ✓ Keine Klammern oder Nägel bei tragenden Konstruktionsverbindungen, sondern Verzapfen, Verleimen, Verdübeln
- ✓ Keine Verbindung tragender Teile per Wickelung mit Leder oder Peddigschienen, außer zum Zwecke der Dekoration
- ✓ Keine Brandstellen bei Rattan
- ✓ Keine Peddigstangen und Peddigstaken lose in den Bohrlöchern, sondern immer verleimt
- ✓ Keine Stäbungen unter 10 mm Durchmesser und nicht ohne Riegel oder Verstrebungen (Stabilität)
- ✓ Keine Schraubverbindungen, außer zwischen Rattan und Holz bzw. Metall
- ✓ Keine Geräusche beim Gebrauch
- ✓ Keine unregelmäßigen Flechtungen
- ✓ Kein Leimaustritt bei Leimverbindungen

2.9. Die Qualität bei Couchtischen

Bei den Couchtischen wollen wir uns die **Gestelle** und die **Platten** betrachten.

Sind beide aus Holz, dann wissen Sie bereits, wie es zu testen ist ([Ziffer 2.7.](#)). Ich nenne nur die Stichworte: Massiv, teilmassiv, furniert, Oberflächenbehandlung, nachgeahmte Hölzer (z.B. Buche kirschbaumfarbig gebeizt), Plattenversiegelung etc.

Für die **Platten** von Couchtischen und teilweise auch für die Gestelle verwendet man gerne spezifische Materialien:

Granit ... sehr hartes Tiefengestein aus fein- bis grobkörnigen Teilen von Feldspat, Quarz und Glimmer. Die Grundfarben sind rötlich, gelblich oder bräunlich. Granit lässt sich gut bearbeiten und ist widerstandsfähig.

Marmor ... weißes oder farbiges, häufig geädertes Metamorphgestein. Härte und Bruchfestigkeit können unterschiedlich sein. Ein Spitzenprodukt ist Marmor aus Oberitalien (Carrara-Marmor). Die meisten Marmorplatten sind mit Polyesterlack überzogen, um sie vor dem Eindringen von Wasser oder Fetten zu schützen.

Onyx ... eine Abart des Quarzes, die grünlich, bräunlich und cremefarben schimmert und nur in kleinen Stücken gebrochen werden kann. Ganze Onyxplatten sind selten und teuer.

Schiefer ... ein Gestein, das aus dünnen, ebenen Lagen besteht und in flache Spalten geteilt ist. Die unebene Oberfläche wird mit schnelltrocknenden Ölen imprägniert. Auf diese Weise wird eine Schutzschicht gebildet, die Wasser abweist und die intensive Färbung erst richtig zur Geltung bringt. Die Schieferplatte ist recht empfindlich. Oft reicht das Staubwischen nicht aus, um eine perfekte Pflege zu garantieren, so dass häufig eine Bearbeitung mit Stahlwolle erforderlich ist. Danach sollte die Platte mit Leinölfirnis oder Teaköl eingerieben werden. Von guter Qualität ist **afrikanischer oder asiatischer Buntschiefer**.

Fliesen bzw. Kacheln ... eine Platte aus Steingut, Stein oder Kunststoff, deren Oberfläche nicht immer glatt, aber widerstandsfähig ist. Sie ist außerdem hitzebeständig und leicht zu reinigen.

Glas ... ein Schmelzprodukt, das im wesentlichen Siliziumdioxid enthält. Bei Glasplatten sollten Sie darauf achten, dass die Kanten sauber geschliffen sind. Eine besonders schöne Schleifforn ist der Fassettenschliff.

Acrylglas ... ein thermoplastischer Kunststoff aus Polymethylmethacrylat (PMMA). Ein Handelsname ist Plexiglas®. Es ist sehr kratzempfindlich, staubanziehend und von acetonhaltigen Substanzen (z.B. Nagellackentferner) angreifbar.

emaillierte Stahlplatten ... sind seltener zu finden. Email ist ein eingetrübtes Glas. Die emaillierte Stahloberfläche bietet einen besonderen visuellen Aspekt, ist außergewöhnlich haltbar und pflegeleicht.

Die **Gestelle** von Couchtischen werden oft aus **Stahl** konstruiert oder gar geformt. Der Stahl ist besonders behandelt, nämlich

Galvanisiert ... hierbei wird der Stahl mit einer dünnen Schicht aus Kupfer, Messing oder Chrom überzogen. Manchmal ist er echt vergoldet (18 oder 24 Karat).

Legiert ... dabei wird der Stahl nicht durch eine äußere Schutzschicht, sondern von innen her vom Oxydieren abgehalten. In der Schmelze werden ihm Edelmetalle zugesetzt, die ihn nicht rosten lassen.

Wirbelgesintert ... das Gestell wird auf 400 Grad Celsius erhitzt und in einen Behälter gehängt, in dem sich aufgewirbeltes Kunststoffpulver befindet, das auf dem heißen Stahl schmilzt und eine geschlossene Schicht bildet. Diese Schicht ist dick und widerstandsfähig, weil mit dem Stahl stark verbunden.

Schließlich findet man hin und wieder Gestelle aus nicht rostendem **Schmiedeeisen**, besonders in rustikalen Stilbereichen. Couchtische aus **Rattan** seien nur mit diesem Satz erwähnt. Zur Beschreibung dieses Materials siehe [Ziffer 2.8.](#)

2.10. Ist auf Gütezeichen Verlass?

Sie haben richtig gelesen. Man muss diese Frage stellen.

Gütezeichen sollten in Ordnung sein, wenn sie ihrerseits ein Gütesiegel tragen. Das meint zumindest RAL, wenn er sagt:

Nur der RAL darf in Deutschland Gütezeichen vergeben. Alle Gütezeichen sind durch die Worte „RAL“ und „Gütezeichen“ vom Verbraucher leicht **von anderen Kennzeichen zu unterscheiden**.

RAL ist die Flagge von „Deutsches Institut für Gütesicherung und Kennzeichnung e.V.“, 53757 Sankt Augustin. Es versteht sich als „Obersiegeler“.

Und das sind die RAL–Gütezeichen aus der Möbelszene:



Ja, das berühmte „Goldene M“ und der schöne „Blaue Engel“. Letzterer fliegt auch für das Umweltbundesamt. Und es gibt noch mehr:



„Weiter oben (z.B. unter [Ziffer 2.6.6.](#)) wurden doch auch schon Gütesiegel gezeigt“, sagen Sie. Die sind dann wohl gar nicht vom RAL abgesegnet?

Richtig. Nicht umsonst spricht RAL von anderen Kennzeichen. Da wären zum Beispiel auch noch:



Diese stehen für (von links nach rechts)

- sichere Elektrizität - etwa bei Motorrahmen, Möbelbeleuchtungen usw.
- kontrollierte Qualität - nicht nur hinsichtlich Werkstoffe und Produktion, sondern auch für Lieferfähigkeit und Service
- europäischen Umweltstandard - besonders bei der Möbelproduktion.

Kann man sich also auf Qualitätssiegel verlassen?

Na dann lesen Sie mal folgenden E-Mail-Newsletter, den ich kürzlich erhielt. Er kam vom eco-Umweltinstitut, 50677 Köln. Ich drucke ihn hier auszugsweise mit freundlicher Genehmigung ab.

*** Eco-info- - der Newsletter des
eco-UMWELTINSTITUTS ***

eco-info 6/2001

Liebe Leserinnen und Leser von eco-info,

ein Stuhl ist ein Stuhl ist ein Stuhl ... Doch Vorsicht! Wie vielschichtig Möbel aufgebaut sind und welche gesundheitlichen Beeinträchtigungen von den verwendeten Materialien ausgehen können, verrät die neue **kostenlose Broschüre "Möbel für gesundes Wohnen" vom Umweltbundesamt.**

Sie ... wirbt für die Gütesiegel der "Blaue Engel" ("weil emissionsarm") und das Goldene M der Deutschen Gütegemeinschaft Möbel. Zeitgleich mit dieser Broschüre erscheint im **Öko-Test-Ratgeber** Bauen, Wohnen, Renovieren der **Test "Gütesiegel für Möbel und Matratzen"**.

Dort schneiden der Blaue Engel und das Goldene M nur "ungenügend" ab. Der Grund: Die Prüfkriterien erlauben größere Anteile an Erdölprodukten und lassen bedingt Formaldehyd und Lösemittel zu.

... Als zugelassenes Prüfinstitut für die Prüfung nach RAL UZ 38 (Blauer Engel) begrüßen wir...

Soweit das auszugsweise Zitat.

Das eco-Umweltinstitut hat also die RAL-Prüfkriterien unter die Lupe genommen und gewissermaßen die Prüfung geprüft. Siehe da, bei namhaften Qualitätssiegeln gab es durchaus etwas zu kritisieren. Da kommt man doch ins Grübeln, oder?

Ich will die Qualitätssiegel nicht niedermachen. Ich rate nur zu gesundem Misstrauen.

Auch wenn die Gütezeichen, Zertifikate und Prüfsiegel nur so prangen, verzichten Sie nie auf die einfachen Qualitätstests dieses Ratgebers.

Außerdem müssen Sie bedenken, dass sich vielfach nur die Hersteller den Prüfkriterien gebeugt haben. Ihr Kaufvertragspartner ist aber der Möbelhändler. Ihm gegenüber müssen Sie sich absichern. Wie das geht, zeige ich Ihnen unter [Ziffer 11](#).

3. Die Möbelpreise

3.1. Die Preislandschaft der Möbelbranche

Da wir nun über die Möbelqualität Bescheid wissen, können wir uns intensiv den Möbelpreisen zuwenden. Dabei ist es vorteilhaft, die zahllosen Einzelpreise der Möbelstücke in einen Gesamtzusammenhang zu stellen. Deshalb betrachten wir zunächst die **Preislandschaft** des Möbelhandels als Ganzes.

Dazu nochmals ein beispielhaftes Szenario:

Das Heimweh hat Petra aus der Ferne wieder zurück nach Deutschland getrieben. Sie hatte fast zehn Jahre lang auf der schönen Karibikinsel Antigua als Reiseleiterin gearbeitet. Nun war sie 42 Jahre alt und sehnte sich nach Minden/Westfalen, ihrer Heimatstadt, zurück.

Als ausgebildete Reisekauffrau mit Auslandserfahrung fand sie schnell eine Anstellung in einem Reisebüro mitten in der Stadt. Da man ihr bei der Suche behilflich war, konnte sie auch bald eine schnuckelige Dreizimmerwohnung mit Küche und Bad anmieten, die nur ein paar Schritte vom Reisebüro entfernt lag.

Diese galt es nun zu möblieren. Petra nahm sich nicht allzu viel Zeit für den Möbelkauf, denn sie musste sich auf ihren neuen Beruf konzentrieren. Recht schnell hatte sie die Einrichtung beisammen:

Wohnzimmer

- Schrankwand in Erle, teilmassiv, ca. 300 cm breit **2.500,00 €**
- Polstergarnitur mit Schlaffunktion in Stoff, Mikrofaser „Lavado“ **2.500,00 €**
- Couchtisch in Erle massiv **550,00 €**

Esszimmer

- Esstisch mit 6 Stühlen, Erle **1.150,00 €**
- Vitrine, Erle massiv **850,00 €**

Schlafzimmer

- Kleiderschrank, 6-türig, 2 Spiegeltüren, Erle teilmassiv **1.450,00 €**
- Einzelbett in Erle, 140x200 cm, mit 2 Nachtschränken **850,00 €**
- Bettrahmen, Taschenfederkernmatratze, 140x200 cm **900,00 €**

Küche

Einbauküche komplett mit Elektrogeräten:
Backofen, Kochfeld, Dunstesse,
Kühl- und Gefrierkombination,
Geschirrspüler **6.750,00 €**

Sonstiges

- Garderobe **1.000,00 €**
- verschiedene Kleinmöbel **500,00 €**

Alles zusammen also **19.000,00 €**

Es handelte sich um Möbel in zeitlos elegantem Design und von solider, d.h. mittlerer Qualität. Petra benötigte für diese Anschaffungen fast ihre gesamten Ersparnisse.

Petras Wohnung wollen wir nun als **Musterwohnung** näher betrachten.

Ob Petra ihre Möbel clever eingekauft hat, sei hier ausnahmsweise außer Acht gelassen. Zunächst einmal kommt es mir darauf an zu zeigen, was eine Wohnungseinrichtung kosten **kann**.

Die Möbelbranche teilt ihre Produkte in **Preissegmente** ein und gibt damit gleichzeitig einen Hinweis darauf, welcher **Qualitätskategorie** sie die Möbel zuordnet:

oberstes Preissegment

**Luxusmöbel und Luxus-
einrichtungen**

gehobenes Preissegment

**hochwertige Möbel und
die so genannten Marken-
möbel**

mittleres Preissegment

solide Qualitätsmöbel

unteres Preissegment

**gängige Möbel geringerer
Qualität, Mitnahmemöbel
und Möbel aus der Kate-
gorie „Junges Wohnen“**

Billigpreissegment

**Billigmöbel („Wegwerf-
möbel“)**

Aber bitte erinnern Sie sich: Wir messen die Qualität nicht allein am Preis (Siehe [Ziffer 2.](#)).

Wenn wir Petras Möbel, also die Einrichtung unserer Musterwohnung den Preissegmenten zuordnen, tritt Interessantes zutage:

Tabelle 1: Preissegmente des Möbelhandels

Preissegmente in Euro			
	Unteres Segment	mittleres Segment	Gehobenes Segment
Wohnzimmer	1.750,00 bis 4.000,00	4.000,00 bis 8.000,00	8.000,00 bis 12.000,00 +
Schrankwand ca. 300 cm breit	500,00 bis 1.500,00	1.500,00 bis 4.000,00	4.000,00 bis 6.000,00 +
Polstergarnitur, mit Schlaffunktion und Stoffbezug	1.000,00 bis 2.000,00	2.000,00 bis 3.000,00	3.000,00 bis 4.000,00 +
Couchtisch	250,00 bis 500,00	500,00 bis 1.000,00	1.000,00 bis 1.500,00 +
Esszimmer	900,00 bis 1.750,00	1.750,00 bis 3.500,00	3.500,00 bis 6.000,00 +
Esstisch mit 6 Stühlen, Erle	500,00 bis 1.000,00	1.000,00 bis 2.000,00	2.000,00 bis 3.500,00 +
Vitrine	400,00 bis 750,00	750,00 bis 1.500,00	1.500,00 bis 2.500,00 +
Schlafzimmer	1.200,00 bis 2.500,00	2.500,00 bis 5.000,00	5.000,00 bis 8.000,00 +
Kleiderschrank, 6-türig	500,00 bis 1.000,00	1.000,00 bis 2.000,00	2.000,00 bis 3.000,00 +
Einzelbett 140x200 cm	250,00 bis 800,00	800,00 bis 1.500,00	1.500,00 bis 2.500,00 +
Bettrahmen, 140x200cm und Taschenfeder- kernmatratze	400,00 bis 800,00	800,00 bis 1.500,00	1.500,00 bis 2.500,00 +
Einbauküche komplett mit Backofen, Kochfeld, Dunsthaube, Kühl/Gefrier- Kombination, Geschir- spüler	2.000,00 bis 3.000,00	3.000,00 bis 8.000,00	8.000,00 bis 13.000,00 +
Garderobe	250,00 bis 1.000,00	1.000,00 bis 3.000,00	3.000,00 bis 4.500,00 +

+ steht für „und mehr“

Sie sehen, dass die **Möblierung der Musterwohnung**

6.000,00 € (unteres Segment) oder

20.000,00 € (mittleres Segment) oder aber auch

35.000,00 € (gehobenes Segment) kosten kann.

Es ist daher sinnvoll, wenn Sie sich bereits am Anfang Klarheit darüber verschaffen, in welchem Preissegment Sie sich bewegen können oder wollen.

Wenn Sie dann psychologisch aufgerüstet (Siehe [Ziffer 1.](#)) in die Kaufverhandlungen einsteigen, wird es Ihnen gelingen, einen Gesamtpreis herauszuholen, der zum Beispiel in das mittlere Preissegment fällt, die Möbel jedoch der gehobenen Qualitätskategorie entsprechen.

Mit anderen Worten:

Der clevere Möbelkäufer zahlt für gehobene Qualität so viel (oder so wenig) wie andere für mittlere Qualität.

Oder in Zahlen ausgedrückt:

Für die gleiche Wohnungseinrichtung zahlt der clevere Möbelkäufer 20.000 €, der andere Möbelkäufer 27.000 €.

Hinweis: Die Preislandschaft bei Matratzen und Bettrahmen weist einige Besonderheiten auf. Spezielle Infos dazu finden Sie unter [Ziffer 2.6.8.](#)

3.2. Wie der Möbelhandel kalkuliert

Erhobenen Hauptes könnten Sie jetzt ein Möbelhaus betreten.

Was auch die Ausstellung bieten mag, über die Qualität der Möbel kann Ihnen keiner ein X für ein U vormachen. Da sind Sie jetzt schlauer als so mancher Möbelhändler.

Ebenso wissen Sie, welche Qualitätskategorien nach Meinung der Möbelhändler zu den einzelnen Preissegmenten gehören.

Doch nun geht es um den **Preis des einzelnen Möbelstücks** und damit endgültig um unser Geld, das der Möbelhändler haben will.

Blättern Sie zur Erinnerung noch mal zurück zu unseren Kaufbeispielen ([Ziffer 1.2.](#)). Wie kann es sein, dass für ein und dasselbe Möbelstück der eine Möbler diesen, der andere einen anderen Preis verlangt?

Da fühlte sich schon mancher verschaukelt, wie ich zahlreichen Zuschriften von Möbelkäufern entnehmen kann. Also werde ich die Hintergründe schonungslos aufdecken.

Die Preisgestaltung und die Kalkulation ...



... soll nicht länger ein Geheimnis der Möbelhändler bleiben.

Zuvor möchte ich nochmals etwas klarstellen:

Zwar ist dieser Ratgeber eindeutig darauf gerichtet, den Geldbeutel der Möbelkäufer nachhaltig zu entlasten. Was den einen entlastet, kann den anderen belasten. Die Möbelhändler bewerten meine Ratschläge deshalb sicherlich als feindlichen Anschlag auf ihren Gewinn.

Aber wir sind beileibe nicht Feinde der Möbelhändler. Wir möchten auch nicht, dass sie die Lust verlieren und dann das Feld räumen. Dann müssten wir unsere Möbel wieder selber bauen.



Nein. Gewinn soll schon sein.

Und wenn unsere Möbelhändler nicht nur kleine, sondern große Gewinne machen möchten, haben wir dafür durchaus Verständnis, weil es zur Natur des Geschäftemachens gehört.

Wir aber stehen an der Käuferfront und wollen unsere Möbelausgaben minimieren. Oder frech ausgedrückt: Mag es dem Möbelhändler auch wehtun, einen Teil von seinem Gewinn wollen wir uns dennoch abzwacken.

Das nennt man Marktwirtschaft, oder?

3.3. Der Blick hinter die Kulissen

Nach all der Vorrede wollen wir nun ran ans Eingemachte.

Ich glaube, einen tiefen Einblick in das „Kalkulationsspiel“ gewinnen Sie, wenn ich Ihnen eine Ausarbeitung kopiere, die ich im Jahr 2000 für einen Unternehmensberater fertigte. Das Spiel hat sich bis heute nicht geändert. Dass die Beträge noch in **DM** aufgeführt sind, möge Sie bitte nicht stören. **Das Ergebnis wäre das gleiche, wenn ich Euro, Dollar, Yen oder irgendeine andere Währung herangezogen hätte.**



Preis- und Kostenkalkulation bei Räumungsverkäufen

Ausgangslage

Der Möbelhändler X (der Name ist dem Empfänger dieser Ausarbeitung bekannt) trägt sich mit dem Gedanken, sein Möbelhaus aufzugeben.

Seine Frage ist, ob sich ein zuvor durchzuführender Räumungsverkauf lohnt. Er hat da so seine Zweifel.

Diese Unsicherheit kommt aus seiner Preis- und Kostenkalkulation.

Er legt seinen Berechnungen ein beliebiges Möbelstück zu Grunde, für das er den Einkaufswert 100 ansetzt, und rechnet mit drei Handelsaufschlägen von 80, 100 und 150%.

Nur bei der 150er Kalkulation kommt für ihn ein befriedigendes Ergebnis heraus. Er glaubt aber nicht daran, dass der daraus resultierende Verkaufspreis zu realisieren ist.

Wie Möbelhändler X kalkuliert zeigt nachfolgende Tabelle.

Tabelle: Kostenkalkulation a)

Kalkulationsposition			Wert 1 [DM]	Wert 2 [DM]	Wert 3 [DM]	Zeile
						1
Einkauf			100,00	100,00	100,00	2
Handelsaufschlag	80%		80,00			3
	100%			100,00		4
	150%				150,00	5
Verkaufspreis VK (brutto)			180,00	200,00	250,00	6
						7
Kosten der Aktion						8
Wareneinsatz			- 100,00	- 100,00	- 100,00	9
Umsatzsteuer 16% auf VK			- 28,80	- 32,00	- 40,00	10
Rohertrag			51,20	68,00	110,00	11
Provisionen	Berater	5% VK				12
	Verkäufer	5% VK				13
	Werbung	5% VK				14
	Transport	5% VK				15
Insgesamt	20% VK		- 36,00	- 40,00	- 50,00	16
Umsatzsteuer Verkäufer			- 1,44	- 1,60	- 2,00	17
Ertrag vor Steuern			13,76	26,40	58,00	18
Steuern						19
Einkommensteuer	22,50%		- 3,10	- 5,94	- 13,05	20
Gewerbsteuer	17%		- 2,34	- 4,49	- 9,86	21
						22
Reingewinn			8,32	15,97	35,09	23
In % von VK			4,62%	8,00%	14,04%	24

Wie die Händlerkalkulation zu bewerten ist

Die Kalkulation ist hauptsächlich wegen der steuerlichen Ansätze zu kritisieren.

Die **Umsatzsteuer** ist durchlaufender Posten und um die Vorsteuer zu kürzen.

In den diesbezüglichen Kalkulationspositionen Zeilen 2, 10, 11 wurde aber nichts gekürzt, es handelt sich also um **Bruttowerte**.

Nur wenn man Brutto- und **Nettowerte** (ohne Umsatzsteuer) gegenüber stellt, ergibt sich die Umsatzsteuer, die an das Finanzamt abzuführen ist, die so genannte Umsatzsteuerzahllast.

Die **Ertragssteuern** (Einkommenssteuer, Gewerbesteuer) hier anzusetzen, bringt die Kalkulation in Schiefelage.

Es bleibt nämlich die Frage offen: Wie kommt Möbelhändler X auf die kalkulierten Steuersätze 22,5 und 17%? Entnahm er sie etwa dem letzten Steuerbescheid?

Sollte dies der Fall sein, waren in der damaligen Gewinn- und Verlustrechnung nicht nur betriebliche Aufwendungen enthalten, wie sie oben in den Zeilen 14 – 19 aufgeführt sind.

Es gehörten noch weitere gewinnmindernde Aufwendungen dazu, die letztlich auf den Durchschnittssteuersatz durchschlugen, nämlich

- Kosten der Infrastruktur des Möbelhauses, wie
- Kosten des Stammpersonals
- Mieten
- Energieversorgung
- Fuhrpark
- Abschreibungen
- Rückstellungen
- eventuelle Verluste und deren Verrechnung,

um nur die wichtigsten zu nennen.

Diese Positionen hängen nicht vom Umsatz ab und es ist richtig, sie in der Kalkulation der Einzelaktion Räumungsverkauf nicht zu berücksichtigen. Aber dann muss man auch bei einer „Was-Bleibt-Übrig-Berechnung“ die Ertragssteuern weglassen!

Wie eine aktionsbezogene Kalkulation aussehen sollte

Vor allen Dingen muss eine aussagefähige Kalkulation bei der Position Zeile 18 „Ertrag vor Steuern“ enden. Es reicht für diese Expertise aus, wenn man sich auf den „Wert 1“ beschränkt, also die **branchenübliche 80er Kalkulation**:

Tabelle: Kostenkalkulation b)

Kalkulationsposition	Nettowert [DM]	Bruttowert [DM]	./Umsatz-, +Vorsteuer [DM]	Zeile
Ermittlung des Aktionspreises				
Einkauf		100,00		1
Handelsaufschlag 80%		80,00		2
Verkaufspreis VK	151,20	180,00	- 28,80	3
				4
Kosten der Aktion				5
Wareneinsatz	- 86,21	- 100,00	13,79	6
Beraterprovision 5% Brutto-VK	- 9,00	- 10,44	1,44	7
Verkäuferprovision 5% Brutto-VK	- 9,00	- 10,44	1,44	8
Werbekosten 5% Brutto-VK	- 9,00	- 10,44	1,44	9
Lieferung u. Montage 5% Brutto-VK	- 9,00	- 10,44	1,44	10
Erlös vor Steuern	28,99	38,24	- 9,25	12
in Prozent	19,17			13

Die **Umsatzrendite** (Erlös vor Steuern) **von 19,17%** kann sich durchaus sehen lassen.

Zum Vergleich: Die Deutsche Telekom AG erzielte im 1. Quartal 2000 eine Umsatzrendite von 20,63%. Die Möbel Walther AG gab für 1999 eine Umsatzrendite von 3,66% bekannt.

Das Ergebnis verbessert sich, wenn wir mit „echtem Ziel“ kalkulieren. Ziel ist beispielsweise ein Umsatz von 1 Mio. DM aus dem Räumungsverkauf.

Tabelle: Kostenkalkulation c) (Zielkalkulation)

Kalkulationsposition	Nettowert [DM]	Bruttowert [DM]	./USt.-, +VSt. [DM]	Zeile
Verkaufserlös	862.100,00	1.000.000,00	-137.900,00	1
Kosten				3
Wareneinsatz	- 478.945,00	- 555.556,00	76.611,00	4
Berater 5% Brutto-VK	- 50.000,00	- 58.000,00	8.000,00	5
Verkäufer 5% Brutto-VK	- 50.000,00	- 58.000,00	8.000,00	6
Werbung 5% Brutto-VK	- 43.105,00	- 50.000,00	6.895,00	7
Lieferung u. Montage	- 43.105,00	- 50.000,00	6.895,00	8
Erlös vor Steuern	196.945,00	228.444,00	- 31.499,00	10
In Prozent	22,84			11

Siehe da, die Umsatzrendite hat sich **auf 22,84% erhöht**.

Der Erlös vor Steuern beträgt **fast 200.000 DM**, soviel wie z.B. ein Prokurist eines mittleren Unternehmens in einem Jahr verdient. Hier wird dieses Geld in einem Monat Räumungsverkauf eingestrichen.

Ein realistisches Bild vom finanziellen Erfolg eines Räumungsverkaufs ergibt sich also nicht aus der **Stückkalkulation** (Kalkulation eines einzigen Möbelstücks), sondern aus der **Zielkalkulation** (Kalkulation mit Umsatzziel).

Gewissermaßen zum Spaß könnte man jetzt noch die Steuerbelastung ausrechnen mit den Durchschnittssteuersätzen, die der Möbelhändler X angewendet hat:

Einkünfte aus Gewerbebetrieb	196.945,00 DM
minus 22,5% Einkommenssteuer	<u>44.312,63 DM</u>
Summe	152.632,37 DM
minus 17% Gewerbesteuer	<u>33.418,65 DM</u>
Endsumme	119.213,72 DM

Die Endsumme entspricht **11,92%** des Bruttoumsatzes. **Ein überaus erfreuliches Ergebnis.**

Welche spezielle Räumungsverkaufskalkulation ich empfehle

Gute Ergebnisse bei einem Räumungsverkauf hängen zu einem beträchtlichen Teil von **Emotionen** ab. Hier gilt es anzusetzen.

- Die Käufer müssen vom Kaufrausch gepackt sein.
- Das Verkaufspersonal muss hoch motiviert sein.

Ein **Käufer** gerät in Hochstimmung, wenn er gute Ware für einen Preis erwerben kann, von dem er glaubt, dass er niedriger nicht sein könnte. Deshalb **feilscht** er um den Preis. Die Medien bestärken ihn darin. Feilschen wird zum Volkssport. Die Möbelbranche bekommt dies besonders zu spüren. Ein Räumungsverkauf ohne Feilschen ist gar nicht mehr denkbar.

Und jetzt der **Verkäufer**. Klar, dass ihn eine erfolgsorientierte Bezahlung („Prozente vom Umsatz“) am besten motiviert. Wenn aber der Möbelhändler ihn angewiesen haben sollte, nichts vom Preis nachzulassen, werden zahlreiche Kunden frustriert den Laden verlassen. Der Verkäufer sieht seinen persönlichen Umsatz entwinden und es stellt sich auch bei ihm bald Frust ein.

Je mehr ein Verkäufer **auf das Spiel des Feilschens eingehen** kann, desto mehr wird er an den Mann/die Frau bringen.

Für den Unternehmer ist dieses Spiel kalkulierbar. Ich nenne das **Spielraumkalkulation**. Sie arbeitet mit

Zielverkaufspreis \leftrightarrow Hau-Ruck-Verkaufspreis

ZVK \leftrightarrow HRVK.

Wenn Verkäufer erfolgsabhängig bezahlt werden, ist es sicherlich ihr Bestreben, beim Kaufabschluss im Zielverkaufspreis oder möglichst nahe dran zu liegen. Aber sie brauchen keinen Kunden gehen zu lassen, der hartnäckig mehr Preisnachlass haben will. So kommt es eben zum Hau-Ruck-Verkaufspreis.

Die folgende Tabelle gibt einen Überblick.

Tabelle: Kostenkalkulation d) (Stückkalkulation)

Kalkulationsposition	Nettowert [DM]	Bruttowert [DM]	./Umsatz-, +Vorsteuer [DM]	Zeile
Einkauf		100,00		1
Handelsaufschlag 100%		100,00		2
Zielverkaufspreis ZVK	168,00	200,00	- 32,00	3
Hau-Ruck-Abschlag 10%		- 20,00		4
Hau-Ruck-Verkaufspreis HRVK	151,20	180,00	- 28,80	5
				6
Kosten der Aktion				7
Wareneinsatz	- 86,21	-100,00	13,79	8
Beraterprovision 5% Brutto-VK	- 9,00	- 10,44	1,44	9
Verkäuferprovision 5% Brutto-VK	- 9,00	- 10,44	1,44	10
Werbekosten 5% Brutto-VK	- 9,00	- 10,44	1,44	11
Lieferung u. Montage	- 9,00	- 10,44	1,44	12
Erlös vor Steuern bei HRVK	28,99		- 9,25	13
In Prozent	19,17			14
Erlös vor Steuern bei ZVK	45,79	58,24	- 12,45	15
in Prozent	27,25			16

Für den Möbelhändler ginge auch der Hau-Ruck-Verkaufspreis in Ordnung. Aller Erfahrung nach wird sich der Verkaufserlös aber ziemlich in der Mitte von beiden Preisen einpendeln. Die Umsatzrendite (Erlös vor Steuern) liegt nunmehr bei **plus/minus 25%**.

gez. H. G. Günther
15.05.2000

So, nun stehen Sie hinter den Kulissen der „Bühne Möbelpreise“ und sind vielleicht erst einmal perplex.

Dass Sie gerade an eine Räumungsverkaufskalkulation geraten sind, braucht Sie nicht zu stören. Übrigens: Das Schauspiel Räumungsverkäufe werden wir uns unten noch genauer ansehen ([Ziffer 10.](#)).

Hier kommt es mir nur darauf an, dass Sie den Kalkulationsaufbau erkennen. **Das Kalkulationsschema ist im Möbelhandel allgemein üblich.** Noch einmal formelhaft:

Einkaufspreis (EK-Listenpreis)
./. Einkaufskonditionen
<hr/>
Einstandspreis
+ Kosten der betrieblichen Infrastruktur
<hr/>
Selbstkostenpreis
.....
+ Handelsaufschlag
<hr/>
Zielverkaufspreis (VK-Listenpreis)
./. Preisnachlässe an Kunden
<hr/>
Hauspreis (Abgabepreis)

Bis hierhin ist das alles kaufmännisches Allgemeinwissen. Zum Geheimnis des Möbblers wird das Kalkulationsschema erst, wenn es um diese Punkte geht:

- die Kosten der betrieblichen Infrastruktur
- die Einkaufskonditionen
- den Handelsaufschlag

Die Kosten der betrieblichen Infrastruktur, d.h. alle Aufwendungen des Möbelhändlers, die sein Geschäft in Gang setzen und in Gang halten, erwähne ich nur der Vollständigkeit halber. Näher untersuchen wollen wir das nicht. Lassen wir hier den Möbeler allein entscheiden, seine eigenen Fehler machen oder sein Genie entfalten. Was da passiert, soll er ruhig für sich behalten.

Was wir als Möbelkäufer aber aufdecken wollen, weil es unser Kaufziel direkt berührt, ist die Geheimnistuerei um die **Einkaufskonditionen** und den **Handelsaufschlag**.

Gehen wir wieder zu Uwe und Beate, dem Pärchen, welches eine Ledergarnitur „Finesse“ für 2.498,00 € erstand ([Ziffer 1.2.](#)):

Der **Selbstkostenpreis** des Möbelhändlers belief sich auf **1.876,00 €**. Bitte nehmen Sie mir diese Zahl zunächst ab, ohne sie beweisen zu müssen. Ich kenne diesen Fall genau.

Hätte der Möbeler für diesen Preis verkauft, hätte er nur Geld gewechselt und nichts verdient. Er strich aber bei Uwe und Beate **622,00 €** als **Gewinn** ein.

Das entsprach doch einem ganz ordentlichen Handelsaufschlag, nicht wahr?

Lieber hätte der Möbelhändler natürlich den **„empfohlenen Verkaufspreis“ des Herstellers (2.898,00 €)** erzielt und den satten **Gewinn** von **1.022,00 €** gemacht. Das wäre dann für ihn der ideale Handelsaufschlag gewesen.

Trotz des Preisnachlasses wäre sein Handelsaufschlag immer noch ideal, wenn er die Garnitur zu Superkonditionen hätte einkaufen, also den Einstandspreis hätte weiter drücken können.

Sie werden vielleicht diese Zahlen bezweifeln. Ihre Zweifel werden zerstreut, wenn ich das komplizierte Geflecht um Einkaufskonditionen und Handelsaufschläge entwirrt habe.

3.3.1. Einkaufskonditionen

Wer von oben getreten wird, der tritt seinerseits kräftig nach unten. Ich sehe als oben den Kunden und als unten den Möbelhersteller an. Das sieht dann so aus:

Der **Kunde** drückt auf den Preis.



Die **Möbelhändler** wollen ihre Gewinnmarge halten. Sie drücken auf die Kosten. Ein großer Brocken davon sind die Einkaufspreise der Hersteller.



Die **Hersteller** müssen mit ihren Preisen runter.

Tun die das freiwillig? Hier beginnt das (un)heimliche Gerangel um Konditionen.

Ich habe es selbst erlebt. Damals, als ich für den kleinen Möbelhandel meiner Frau die von Kunden bestellten Möbel bei den Herstellern einkaufte. Zunächst wollten die Möbelfabriken immer den **Einkaufslistenpreis** (EK-Listenpreis) berechnen. Auf meine Intervention hin schickten Sie mir ihre Werksreisenden oder Handelsvertreter ins Haus. Nun begannen zähe Verhandlungen. Wenn ich dann einen Einstandspreis erzielte nach der Formel

EK ./ 10 ./ 5 ./ 5
(Einkaufspreis ./ 10% Rabatt ./ darauf nochmals
5% Rabatt ./ 5% Skonto),

war für uns meistens das Ende der Fahnenstange erreicht.

Schwenken Sie mit mir an dieser Stelle noch einmal zurück zum Kaufbeispiel Polstergarnitur „Parma“ ([Ziffer 1.2.](#)).

Ich sagte bereits, dass bei dieser Garnitur der Selbstkostenpreis eines Händlers sich auf 1.876,00 € belief und bat Sie, mir diese Zahl ohne Beweis abzunehmen. Akzeptieren Sie bitte ebenso, dass der Hersteller für diese Polstergarnitur einen Einkaufspreis (EK-Listenpreis) von 1.610,00 € angesetzt hat. Und nun sehen Sie, was bei den Konditionen am Ende in konkreten Preisen herauskommt:

Tabelle 2: Einkaufskonditionen

		Preise in Euro
Listenpreis EK		1.610,00
Konditionen	10%	- 161,00
		1.449,00
	5%	- 72,45
		1.376,55
	5% Skonto	- 68,83
Einstandspreis netto		1.307,72

Wieder Schwenk zurück zu meinen eigenen Einkäufererlebnissen. Ganz in der Nähe unseres kleinen Möbelhandels residierte der Möbelriese Mann Mobilia. Dort lachte man über solche Einkaufskonditionen. Dessen „Prozente“ lagen beträchtlich höher.

Die Einkäufer von Mann Mobilia orderten in riesigen Auftragssummen. Sie begegneten und begegnen noch heute den Herstellern mit einer enormen Einkaufsmacht. Die besaßen wir als kleiner Händler leider nicht.

Genau das ist der Punkt: **Marktmacht.**

Die Möbelhändler verschaffen sie sich, indem sie sich zu **Einkaufsverbänden** zusammenschließen.

Über die Verbände könnte man viel schreiben. Schon ihre Historie wäre ein Stück spannender Wirtschaftsgeschichte. Außerdem sind sie ständig in Bewegung: Sie zerfallen, schließen sich in anderer Konstellation wieder zusammen, setzen sich neue Ziele, ändern ihren Service für die Mitglieder, kreieren eigene Möbelmodelle, gründen Banken zur Regulierung der Geldströme zwischen Handel und Industrie usw. Das wichtigste aber: Sie verkörpern den Herstellern gegenüber ein **Nachfragevolumen von ca. 25 Milliarden Euro** (Geschäftsjahr 2005).

Man könnte sie sortieren nach Konditionsverbänden, Modellverbänden, Marketingverbänden, Full-Service-Verbänden, Verbänden mit oder ohne zentrale Zahlungsregulierung etc.

In unserem Zusammenhang interessieren eigentlich nur diejenigen Verbände, die den Herstellern die größten Konditionen abringen. Über diese besonders stöhnen die Möbelfabrikanten, wie ich es neulich von einem Polsterhersteller hörte: „Oje, die Verbände, diese Konditionenbolzer!“

Jetzt schulde ich Ihnen ein paar Verbandsnamen, dazu einige Möbelhäuser, die jeweils Mitglieder sind:

Begros
Großhandels GmbH
46149 Oberhausen

Biller, Eching
Sommerlad, Gießen
Dodenhof, Posthausen
Hiendl, Regensburg
Ostermann, Witten
Porta, Porta Westfalica
Schaffrath, Mönchengladbach

Atlas
Einrichtungs-
Einkaufs-GmbH
45470 Mühlheim/Ruhr

Möbel Martin, Saarbrücken
Emslander, Landshut
Möbelstadt Kröger, Essen
Karl Rogg, Balingen
Einrichtungshaus Rück, Oberhausen
Segmüller, Friedberg
Zurbrüggen, Unna

Union
Möbeleinkaufsverband
74080 Heilbronn

Biersdorfer, Heilbronn
Hardeck, Bochum
Hübner, Berlin
Inhofer, Senden
Schulenburg, Halstenbek

Schon wenn Sie die Namen lesen – das eine oder andere Möbelhaus ist Ihnen sicher bekannt – wird offensichtlich, dass meine oben genannten Konditionen (EK ./ 10 ./ 5 ./ 5) in ein Nichts versinken. Bei den Großen lautet die Konditionenformel mindestens EK ./ 20 ./ 10 ./ 5, wenn nicht gar mehr. **Die Polstergarnitur „Finesse“ kaufen sie höchstens für 1.080,00 € ein.** Es bleibt also festzuhalten:

Einkaufsverbände drücken mit ihrer gebündelten Nachfragemacht die Listenpreise der Hersteller oft nahezu um ein Drittel.

Gibt es dann überhaupt noch Möbelhändler, die nicht einem Verband angehören?

Kaum zu glauben, aber die gibt es. Einige Riesen unter den Möblern spielen ihre Einkaufsmacht solo aus, wie z.B. IKEA. Weitere zu nennen, verkneife ich mir, denn es ist alles ständig im Fluss.

Hin und wieder haben kleinere Möbelhändler auf meine Frage nach ihrem Verband geantwortet: „Nein. Kein Verband.“ Aber die dachten meistens schon an Abschied.

Noch eine andere Frage, die Sie vielleicht stellen, ist berechtigt: Was ist mit den EK-Preislisten der Hersteller? Sind die nicht eigentlich Makulatur?

Nicht ganz, wie wir gleich sehen werden.

3.3.2. Handelsaufschlag

Auf welchen Preis wird aufgeschlagen?

Die grundsätzlich richtige Antwort, der Handelsaufschlag werde auf den Einstandspreis der Möbel geschlagen, entspricht nicht der gängigen Möbeler Praxis.

Der Möbelhändler lässt nämlich den Einstandspreis, mit einem anderen Wort seine Einkaufskonditionen, bewusst außen vor, wenn er jetzt weiterrechnet. Es soll in seiner Tasche bleiben, was er dem Hersteller beim Wareneinkauf abgerungen hat.

Merken Sie etwas?

Er nimmt vielmehr die in den EK-Listen der Lieferanten aufgeführten Einkaufspreise und multipliziert sie zu den Verkaufspreisen hoch.

Meistens haben ihm die Hersteller diesen Rechenvorgang sogar abgenommen. Gleichzeitig mit den EK-Listen druckten sie **Listen mit empfohlenen Verkaufspreisen (VK-Listen)**.

Die Multiplikatoren dabei sind 1,8 – 1,9 – 2,0 – 2,2 oder gar 2,5. Das bedeutet 80 – 90 – 100 – 120 oder gar 150% Handelsaufschlag.

Ziehen Sie jetzt bitte unser oben aufgeführtes Kalkulationsschema hinzu und Sie erkennen sofort: Die individuelle Marge zwischen Selbstkostenpreis und Zielverkaufspreis (Gewinnmarge) ist meistens höher, als es der jeweilige Handelsaufschlag ausdrückt, weil die Einkaufskonditionen nicht berücksichtigt sind.

Verkürzt heißt das:

Die üblichen Handelsaufschläge verraten wenig über die individuelle Gewinnmarge des Möbelhändlers. Diese liegt meist höher.

Zum Schluss noch etwas. Vielleicht haben Sie es schon erlebt, wie ein Einrichtungsberater in einem Möbelhaus in Ihrer Gegenwart den Möbelpreis ausrechnet. Beispielsweise bei einer Schrankwand, deren Einzelteile für Sie individuell zusammengestellt werden sollen.

Er blättert in einer Typenliste. Diese enthält aber keine Preise. Der Verkäufer notiert sich nur einzelne Ziffern, nämlich die so genannten **Ident-Nummern**. Dann greift er nach einer anderen Liste und ordnet den Ident-Nummern die Preise zu.

Solche Preislisten nach Ident-Nummern sind mit unterschiedlichen Handelsaufschlägen gerechnet. Je nachdem, wie der Verkäufer Sie einschätzt oder nach welchen Anweisungen er sich zu richten hat, werden Ihnen höhere oder niedrigere Verkaufspreise präsentiert. Und Sie merken es nicht einmal.

Aber was soll's! Wir zahlen den präsentierten Preis sowieso nicht.

Wir gehen jetzt auf unseren Preis los. Und der hat etwas mit dem „magischen Wert“ zu tun.

3.4. Der „magische Wert“ des Möbelhändlers und sein Hauspreis

Wie Sie schon bemerkt haben, kommen bei mir zunächst immer Selbstverständlichkeiten (Binsenweisheiten), wenn ich in ein Problem einsteige. So ist es auch hier, wenn ich die Frage stelle: Weshalb kalkuliert der Möbelhändler überhaupt?

Kalkulation ist ein Rechenverfahren, um die Preise zu finden, wäre eine durchaus richtige Antwort. Es geht aber noch um etwas mehr. Der Möbeler will in Zahlen fassen, was übrig bleiben **soll**. Das ist seine **Gewinnerwartung**.

Was übrig geblieben **ist**, d.h. ob man richtig kalkuliert hat, zeigt die Gewinn- und Verlustrechnung. Jetzt nennt man das **Umsatzrendite**. Ob Gewinnerwartung oder Umsatzrendite, aus unserer Sicht sind diese Begriffe synonym. Wir sehen uns das auch nur an, um dem Möbelhändler auf die Schliche zu kommen.

Wieder hilft uns das Kaufbeispiel Polstergarnitur „Finesse“ ([Ziffer 1.2.](#)). Unsere drei Möbelkäufer fanden anfangs für diese (identische) Ledergarnitur drei Preise vor:

- **2.898,00 €**
- **2.798,00 €**
- **2.498,00 €**.

Der höchste Preis war wohl der **empfohlene Verkaufspreis** des Herstellers, kalkuliert mit dem üblichen **Handelsaufschlag von 80%** („**Achtzigerkalkulation**“):

EK-Listenpreis	1.610,00 €
Handelsaufschlag 80%	<u>1.288,00 €</u>
empfohlener Verkaufspreis	2.898,00 €

Dieser Preis war nicht marktgerecht. Unsere Händler mussten mit dem Preis runter. Denn unsere drei Käufer zahlten:

- Beate und Uwe 2.498,00 €
- Lehrerehepaar 2.798,00 €
- mein Freund Emil 2.300,00 €

Wer vielleicht hier angefangen hat zu lesen, der wird fragen:

„Ja geht denn das? Konnten das die Händler überhaupt verkraften?“

Müssten sie nicht schon längst ...



... pleite sein?

Doch, das geht. Blättern Sie zurück. Unter den Stichworten Einkaufskonditionen und Handelsaufschlag ([Ziffern 3.3.1.](#) und [3.3.2.](#)) habe ich es erläutert.

Allerdings erklärt uns das nicht, welchen Preis wir bei unserem cleveren Möbelkauf anpeilen sollen. Deshalb müssen wir uns der **Gewinnerwartung** der Möbelhändler zuwenden.

Bleiben wir der Einfachheit halber dabei, dass unsere drei Möbelhändler für 1.307,72 € netto einkauften (s. Tabelle 2). Auf dieser Basis ermittelte jeder für sich den Verkaufspreis, mit dem er seine Gewinnerwartungen realisieren möchte: Den **Hauspreis**.

Tabelle 3: Gewinnerwartung

Käufer	Hauspreis (VK) [Euro]	gezahlter Preis [Euro]	Gewinnerwartung [Euro]	Gewinnerwartung erfüllt zu
Beate und Uwe	2.498,00	2.498,00	622,00	100%
Lehrer- Ehepaar	2.798,00	2.798,00	922,00	100%
Freund Emil	2.498,00	2.300,00	622,00	68% (=424 €)

Bemerkung: Bei der Gewinnerwartung wurden die Selbstkosten bereits herausgerechnet

Nur mein Freund Emil hat dem Händler etwas vom erwarteten Gewinn abgezackt. Die anderen Käufer waren brav. Sie begnügten sich mit dem üblichen Preisvergleich. Die Strategie des cleveren Möbelkäufers kannten sie (noch) nicht!

Wenn Sie noch einmal die Seiten mit der Räumungsverkaufskalkulation aufschlagen ([Ziffer 3.3.](#)), sehen Sie, dass unterschiedliche Kalkulationsarten zu unterschiedlichen Gewinnmargen (sprich Gewinnerwartung) führen. Egal welche Kalkulationsmethode der Möbelhändler verwendet, für unsere Zwecke müssen wir einen handlichen Wert haben, der uns recht genau sagt, was unserem Gegenüber bei seinem Geschäft übrig bleibt.

Realistisch ist ein **Mittelwert aller Kalkulationsarten** (Siehe Tabellen „Kostenkalkulation a bis c“). Das sind **23,22% des Umsatzes**. Auf diese Weise berücksichtigen wir, dass jedes Möbelhaus eine andere Kostenstruktur haben kann. Als allgemein gültig können wir festhalten:

Der Möbelhandel kalkuliert so, ...



... dass durchschnittlich 22% des Nettoumsatzes für ihn übrig bleiben (Tabelle „Kostenkalkulation c“, Zeile 12).

Umsatz heißt gleichzeitig auch Umsatzsteuer, die der Händler teilweise vorstrecken muss, wenn auch letztlich wir es sind, die sie endgültig zahlen. Die Umsatzsteuer (hier besser Mehrwertsteuer) aus dem Verkaufspreis herauszurechnen, würde nur verwirren. Also vereinfachen wir und nehmen einen gerundeten Wert:

Plus/Minus 20% des Verkaufserlöses mögen beim Händler hängen bleiben (Umsatzrendite). Das ist der „magische Wert“.

Gut, es sind noch die Ertragssteuern zu zahlen. Aber Steuerzahler ist schließlich (fast) jeder. Das dürfen wir hier vernachlässigen.

Was ist nun mit dem **Hauspreis**? Deckt er sich mit dem „magischen Wert“?

Es bedarf wohl keines Beweises, wenn ich sage: Mit dem Hauspreis will der Möbelhändler nicht nur den „magischen Wert“ als Ernte einfahren, sondern einiges mehr. Seine Gewinnerwartung und damit seine **Hauspreise liegen höher als der „magische Wert“**.

Als Ergebnis unserer Kulissenschau filtern wir heraus:

Der Möbelhandel lebt vom „magischen Wert“. Das heißt, die Möbelpreise sind so kalkuliert, dass ein Gewinn vor Steuern von +/- 20% der Verkaufserlöse zu erwarten ist.

In absoluten Zahlen:

Bei einem Verkaufserlös von 1.000.000 Euro bleiben mindestens 200.000 Euro übrig.

Dieses Ergebnis bessert sich, wenn

- **die Einkaufskonditionen günstiger liegen**
- **der Handelsaufschlag erhöht wird,**
- **die Kosten gesenkt werden können.**

Der Hauspreis des Möblers liegt so hoch, dass er mehr als nur den „magischen Wert“ einbringt.

3.5. Der „Operationswert-20“ des cleveren Möbelkäufer und sein Zielpreis (Wunschpreis)

Wir wissen jetzt, wie viel der Möbelhändler für sich einsacken würde, wenn wir seinen Preis bezahlen. Wie auch immer er über Rabattjäger, clevere Möbelkäufer (und deren Ratgeber!) schimpfen mag: Wir messen ihn am „magischen Wert“.

Es ist doch ein prima Gefühl zu wissen, worauf der Andere sitzt, obwohl er zur Tarnung eine große Decke darüber geworfen hat.

Aber wohl gemerkt: Dies alles bleibt in unserem Hinterkopf. Wir reden nicht darüber, auch nicht andeutungsweise. Unsere Argumentation bei den Preisverhandlungen folgt einer anderen Strategie. Dazu mehr unter [Ziffer 5.](#)

Doch hier möchte ich einen Wert einführen, den der clevere Möbelkäufer als Rechengröße einsetzt, wenn er sein Möbelstück gefunden hat und den Preis sieht: Den **Operationswert-20**.



Was hat es damit auf sich?

Wieder soll unsere viel zitierte Polstergarnitur „Finesse“ zur Erklärung dienen (Siehe Kaufbeispiel [Ziffer 1.2.](#)):

Ein Möbelhaus verlangte den „empfohlenen Verkaufspreis des Herstellers“ von 2.898,00 €. Der clevere Möbelkäufer Freund Emil (Siehe [Ziffer 1.4.](#)) zahlte 2.300,00 €. Das sind 598,00 € weniger - oder minus **ca. 20%**.

Genau das ist unser Operationswert-20.

Um zu zeigen, dass es keinesfalls den Ruin des Möbelhändlers bedeutet, wenn er unserem Operationswert-20 zum Opfer fällt:

Bei dem Deal, den Emil mit der Polstergarnitur „Parma“ durchzog, blieben 424,00 € für den Möbelhändler übrig. Das sind etwas mehr als 18% des Verkaufserlöses. Der „magische Wert“ lässt grüßen. Ich meine, der Möbelhändler kann damit leben.

Außerdem muss ich daran erinnern, dass meine Rechnungen auf schlechten Einkaufskonditionen und dem relativ niedrigen Handelsaufschlag von 80% basieren. Wenn man daran denkt, welche Konditionen die **Möbelriesen** und die **Einkaufsverbände** erhalten, und dass die Händler oft mit Handelsaufschlägen von 100% rechnen, ist der Operationswert-20 eine „peanut“.

In unserem Beispiel Polstergruppe „Finesse“ wurde der Operationswert-20 auf den **empfohlenen Verkaufspreis** angesetzt. Tatsächlich wird dieser oft auf die Preisschilder geschrieben und dann durchgestrichen. Darunter steht groß hervorgehoben ein oft bedeutend niedrigerer Preis: Der **Hauspreis** (Siehe [Ziffer 3.4.](#)). Das Ganze soll den Eindruck eines besonders günstigen Angebots wecken (Vorher-Nachher-Preise). Es soll signalisieren: **Hier gibt es Rabatt und Prozente.**

Eine neue Verkaufsstrategie? Sie ist nicht neu, wird aber zurzeit wieder aus der Schublade geholt (Siehe [Ziffer 9.](#)).

Deshalb rate ich, den empfohlenen Verkaufspreis zu ignorieren und den **Operationswert-20 nur auf den gängigen Marktpreis anzuwenden.**

Gängiger Marktpreis? Was ist denn nun das schon wieder?

Als gängigen Marktpreis bezeichne ich den Durchschnitt der Hauspreise, den mindestens 5 Möbelhäuser in einer Region (zum Beispiel Berlin, Ruhrgebiet, München) für ein und dasselbe Möbelstück letztlich verlangen.

„Letztlich verlangen“ soll heißen: **Nach Abzug aller Preisnachlässe, die sie selbst oft unaufgefordert beziehungsweise mehr oder weniger freiwillig geben.**

Habe ich Sie jetzt durcheinander gebracht?

Lassen Sie sich bitte nicht verwirren. Letztlich zählt nur ein Preis. **Das ist der, den wir uns wünschen: Unser Zielpreis.**

Auf den Punkt gebracht:

Der Operationswert-20 ist die Rechengröße des cleveren Möbelkäufers, mit der er seinen Zielpreis ermittelt.

Zielpreis ist der Betrag, den zu zahlen der Möbelkäufer anstrebt (Wunschpreis).

Wie kommen wir jetzt zu einem **konkreten Betrag**, mit dem wir unseren Ziel- oder Wunschpreis errechnen?

Die simple Antwort ist: Durch Preisvergleich – aber einen scharfen. Denn nur dieser führt uns zum gängigen Marktpreis.

4. Der Preisvergleich: Nur Gleiches ist vergleichbar

4.1. „Preise sammeln“ ist noch kein Preisvergleich

Preise zu vergleichen, ist wahrlich nichts Neues. Fast jeder, der etwas kaufen will, tut es. Die Behörden tun es (Ausschreibungen), die Unternehmer tun es (z.B. Marktanalysen), Preisagenturen tun es für andere und lassen es sich gut bezahlen etc.

Wer keine Preise vergleicht, der hat es vielleicht nicht nötig oder er hat keine Lust dazu. Nun, es gibt auch ökonomische Gründe, es manchmal nicht zu tun, z.B. wenn der Aufwand (Zeit, Kosten) größer ist als eine mögliche Ersparnis. So etwas weiß man aber nur dann, wenn man den Markt genau genug kennt. Und wie hat man sich eine solche Kenntnis verschafft? Durch einen Preisvergleich in früheren Zeiten.

Also doch: Immer wieder Preisvergleich.

Selbst wenn der Möbelkäufer tatsächlich keine Lust zum Preisvergleich hätte, wird er doch mehr oder weniger sanft dazu angetrieben. Werbeslogans fordern:

„Kein Möbelkauf ohne Preisvergleich“

Oder:

„Preise vergleichen – kein Geld verschenken“

Oder die Geld-zurück-Masche:

**„Wir zahlen den Kaufpreis zurück, falls dieses
Möbelstück anderswo billiger sein sollte“**

(dann folgen noch klein gedruckte Bedingungen).

Dazu die schrillen Ankündigungen: Superpreise, Hammerpreise, Aktionspreise, und was weiß ich nicht noch alles.

Da kann selbst der arglose Möbelkäufer nicht mehr anders. Er muss mit Notizbuch und Kuli von Möbelhaus zu Möbelhaus laufen, weil er sich dumm vorkäme, wenn er nicht nachschauen und aufschreiben würde, wo die Möbel noch billiger sind.

„O weh!“, merkt plötzlich der Möbelhändler, „Gerade das habe ich aber nicht gewollt. Dieser verdammte Preiskampf. Statt den Kunden an mich zu ziehen, treibe ich ihn zur Konkurrenz. Wie kann ich das jetzt aufhalten?“

Zu spät. Die Lawine ist bereits losgetreten.

Die Ironie dabei ist: **Solche Suche des Möbelkäufers nach dem niedrigsten Preis ist gar kein Preisvergleich, sondern lediglich eine Sammlung von Preisen.**

Pures „Preise sammeln“ ist es, wenn jemand loszieht, in einem Möbelhaus eine Ledergarnitur anvisiert und den Preis notiert, dann in einem anderen Möbelhaus eine Garnitur findet, von der er meint, dass es die gleiche sei und deren Preis notiert, usw.

Ich möchte solches Tun keineswegs verwerfen.

Erinnern wir uns an unser Käuferpärchen Beate und Uwe ([Ziffer 1.2.](#)). Auch da war ein „Preise sammeln“, wenngleich ihre Preisrecherche bereits weitergehende Komponenten in sich trug (z.B. die Kenntnis des Herstellers). Sie sparten beim Kauf ihrer Polstergarnitur 400,00 €.

Man kann also bei dieser Art von Preisermittlung durchaus zu einem guten Preis gelangen. **Aber wohl kaum zum wirklich niedrigsten, unserem Ziel- oder Wunschpreis.**

Die Möbelhändler empfinden das „Preise sammeln“ schon als schlimm genug. Aber innerlich richtig böse werden sie erst, wenn ein cleverer Möbelkäufer auftaucht und einen „scharfen“ Preisvergleich anstellt.

4.2. Der „scharfe“ Preisvergleich des cleveren Möbelkäufers

Wann ist ein Preisvergleich „scharf“?

Zunächst generell: Der Preisvergleich ist nur „scharf“, wenn wir **Gleiches mit Gleichem vergleichen.**

Speziell bei Möbeln heißt dies:

- ✓ Die Möbelstücke müssen vom gleichen Hersteller stammen
- ✓ Es muss sich um das gleiche Modell (Bauweise, Design) handeln
- ✓ Es müssen in allen Teilen die gleichen Materialien verarbeitet worden sein.

Und damit kommen wir zu des Pudels Kern. Um diese „scharfen“ Punkte macht der Möbelhändler das größte Geheimnis. Gehen Sie doch einmal in ein Möbelhaus und fragen den Verkäufer: „Wer ist der Hersteller der Polstergarnitur Parma, die da hinten steht?“



Da leuchten bei ihm und erst recht beim Chef alle Warnlampen auf! Für ihn haben Sie durch diese Frage zu erkennen gegeben, dass Sie auf einen „scharfen“ Preisvergleich aus sind. Der Möbelhändler spürt schon, wie Sie an seinem Gewinn knabbern...

Dabei wollten Sie doch nur wissen, ob die Garnitur Made in Germany ist...

Sie werden jetzt alle möglichen Antworten hören. Die Aussage, dass es sich um ein deutsches Qualitätsprodukt handelt, ist wahrscheinlich auch dabei. Mir wurde sogar berichtet, dass ein Möbeldändler die Herstellerangabe mit der Begründung verweigerte, er dürfe den Namen wegen der Datenschutzgesetze nicht preisgeben!

Alles Ausflüchte ... Nebel ...

Mancher Möbeldändler wird vielleicht ganz direkt und sagt: „Sie wollen von mir die genauen Produktdaten, um dann beim Mitbewerber zu kaufen. Tut mir leid.“

Im Inneren hasst der Möbeldändler den „scharfen“ Preisvergleich und wird versuchen, ihn zu sabotieren.

Das kann uns jedoch nicht beirren. Wir konzentrieren uns umso mehr darauf, die Identität der Möbelstücke festzustellen. Dazu wieder ein Szenario:

Kurt, ein gut verdienender Single, ärgert sich schon lange über das Chaos im Eingangsbereich seiner Eigentumswohnung. In der eingebauten offenen Garderobe hängen und liegen die Kleidungsstücke wild durcheinander und manche/r Besucher/in wirft einen vielsagenden Blick darauf. Ein schöner Dielenschrank würde Abhilfe schaffen!

In einem Möbelhaus sieht er einen, der ihm auf Anhieb gefällt: Er ist aus Nussbaum in altdeutschem Stil gebaut, hat die richtigen Maße und kostet **1.998,00 €**. Die Modellbezeichnung ist „N 1.25“.



Am nächsten Tag arbeitet er gerade im Vorgarten, als ihm ein Zusteller das kostenlose Wochenblatt über den Zaun reicht. Dabei rutscht ein Möbelprospekt heraus. Beim Aufheben stutzt er, weil er mehrere Dielenschränke abgebildet sieht.

„Das ist doch der Dielenschrank, den ich mir gestern angeschaut habe“, denkt er. Das Modell wird mit „Brabant“ bezeichnet. Kurt staunt über den Preis: **998,00 €**.

Die Werbung kommt allerdings von einem anderen Möbelhaus. Kurt will es genau wissen und fährt hin.

Er findet den Dielenschrank, betrachtet ihn von weitem und von nahem, zuckt mit den Schultern und schüttelt den Kopf. Er kann keinen Unterschied erkennen. Vielleicht glänzt hier die Oberfläche etwas mehr. Der Schrank an sich wirkt ebenso kompakt und stabil wie der, den er im ersten Möbelhaus gesehen hat. Beim Öffnen der Tür reizt ein etwas scharfer Geruch Kurts Nase. War das beim anderen Schrank auch so? Er weiß es nicht mehr.

Also saust er wieder zum ersten Möbelhaus. Dort wirkt der Dielenschrank sehr elegant. Die Oberfläche ist matt, was die schöne Maserung des Nussbaumholzes besonders hervorhebt. Dem Inneren entströmt hier kein Geruch. Dieser Schrank gefällt Kurt eigentlich besser.

„Der Dielenschrank ist aber teuer“, sagt Kurt zu der inzwischen herbei gekommenen Verkäuferin. Diese hebt zu einer Lobrede an: „Das ist ein Markenstück. Schauen Sie, das Nussbaumfurnier ist besonders ausgesucht. Dann die Verarbeitung: Das hat ...“

„Entschuldigung“, unterbricht Kurt, „ich habe es eilig. Ich überlege mir das noch. Ich komme wieder.“ - „Aber ...“ Kurt ist schon auf der Rolltreppe und winkt der Verkäuferin zu.

Kurt hat es richtig gemacht. Er wollte erst mit mir sprechen.

Ich hätte Kurt zu einem Qualitätstest nach unserem Muster raten können. Dabei würde sicher herauskommen, dass das 1.000,00 € billigere Stück von geringerer Güte ist. Selbst dann, wenn es vom gleichen Hersteller gebaut worden sein sollte. Es gibt übrigens auch die Möglichkeit, dass ein Hersteller fast übereinstimmende Möbel zu unterschiedlichen Einkaufspreisen anbietet. Die teureren für exklusive Markenhäuser, die billigeren für andere Möbeldhäuser.

Ich musste lächeln, als Kurt das mit dem Geruch erzählte. Das sollte ich vielleicht einmal zu einem Thema machen. Der richtige Riecher als Werkzeug für Qualitätsprüfungen! Ein Qualitätstest erübrigte sich also.

Da ich wusste, dass Kurt nur beste Sachen kauft, kam der Dielenschrank für 998,00 € eigentlich sowieso nicht in Frage. Das zuerst entdeckte Stück sollte es schon sein. Es galt nun herauszufinden, ob es anderswo billiger angeboten wurde.

Also der typische scharfe Preisvergleich.

Ich erklärte Kurt, wie man das macht. Zuerst kommt die Identitätsbestimmung:

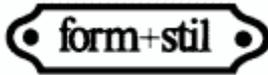
- ✓ Wer ist der Hersteller?
- ✓ Wie bezeichnet der Hersteller das Modell?
- ✓ Wie sind die Abmessungen?
- ✓ Wie wird das Holz beschrieben?
- ✓ Gibt es typische Merkmale?

Diese Fragen direkt zu stellen, macht den Verkäufer oder Händler misstrauisch. Die Klappe fällt zu.

Man muss einen Umweg wählen.

Nachdem wir unser Vorgehen durchgesprochen haben, suchen Kurt und ich gemeinsam das Möbelhaus auf. Die Verkäuferin erkennt Kurt wieder und weiß auch noch, dass er sich für den Dielenschrank N 1.25 interessiert.

Ich öffne den Schrank und entdecke an der Innenseite der rechten Tür unten ein Signum:



Der Hersteller ist mir nun bekannt. Kurt versteht meinen Blick. Er hat unsere Lektion prima gelernt und fragt scheinheilig, ob das Modell in anderer Breite zu haben sei. Er verfüge über genug Platz und der Schrank könne bis zu 180 cm breit sein.

Die Verkäuferin weiß es nicht, bittet uns aber zu warten, da sie nachfragen wolle. **Wir hoffen insgeheim, dass sie mit dem Katalog des Herstellers wiederkommt.**

Leider nein. Sie kehrt ohne irgendwelche Verkaufsunterlagen zurück und sagt, dass es diesen Schrank auch noch in der Breite 175 cm gäbe.

Wir fragen jetzt, ob der denn genauso aussehe. Er müsse bestimmt höher sein, da sonst die Optik wohl nicht mehr stimmen würde. Die Verkäuferin eilt wieder davon und kehrt mit dem Katalog unterm Arm zurück. Na also!

Jetzt gilt es, ihr beim Blättern im Katalog über die Schulter zu schauen. Noch besser wäre es, wenn wir den Katalog selbst in die Hand bekommen könnten.

Das gelingt uns auch. Wir prägen uns alle Einzelheiten ein.

„Danke“, sagt Kurt schließlich, „aber ich bin mir unsicher geworden. Vielleicht kommt der 125er Schrank doch besser in meiner Diele zur Geltung. Ich muss mir das zu Hause noch einmal ansehen. Seien Sie mir bitte nicht böse. Sie haben mich so gut beraten. Nochmals vielen Dank!“

So ein Charmeur, dieser Kurt. Die Verkäuferin lächelt süß-sauer.

„Willst Du Dir die Maßangaben nicht notieren?“, schubse ich Kurt an. „Ich bin doch nicht blöd“, meckert er scheinbar ärgerlich zurück, „Aber vielleicht hast Du recht.“

Die Verkäuferin leiht ihm sogar noch ihren Kugelschreiber. Kurt notiert nicht nur die Maßangaben. Also: form + stil Möbelfabriken, Arnsberg. Die bauen klasse Möbel. Richtig was für Kurt!

Anschließend sieht er sich in drei Möbelhäusern gehobenen Genres um. Ein günstigeres Angebot findet er allerdings nicht.

Obwohl er noch weitere Möbelhändler ausfindig machen könnte, indem er sich direkt bei form + stil nach weiteren Platzierungen erkundigt, rate ich ihm, die Preisvergleichstour zu beenden. Möge er doch nun in die Kaufverhandlungen einsteigen, zuerst bei der netten Verkäuferin, und wenn nötig, auch noch anderswo.

Kurt erstand den Dielenschrank schließlich für **1.800,00 €**. Er hatte sich meiner Strategie bedient, die ich weiter unten beschreibe ([Ziffer 6.](#)).

Die hier aufgezeigte „Methode zur Erforschung der Modellidentität“ können Sie nicht nur bei Dielenschränken, sondern auch bei allen anderen Kastenmöbeln anwenden.

Noch einmal:

Ein „scharfer“ Preisvergleich gründet sich auf die Modellidentität. Identisch sind Möbel dann, wenn der gleiche Hersteller das gleiche Modell mit gleichen Materialien gebaut hat.

Wir haben es also manchmal mit richtiger Detektivarbeit zu tun. Der Ermittlungskreativität sind keine Grenzen gesetzt.

Wollten Sie nicht schon immer Detektiv werden?

4.3. Der Möbelkäufer als Detektiv

Ein Detektiv erreicht nur dann sein Ziel, ...



... wenn man ihn nicht als solchen erkennt!

Für den „scharfen“ Preisermittler gilt das Gleiche.

Oberstes Gebot ist undercovering.

Wecken Sie zuerst den Beratungsinstinkt des Verkäufers („Ach, ich hab ja so wenig Ahnung!“) und spielen Sie die Rolle des unwissenden Kunden, der wirklich kaufen will. Erzählen Sie z.B., warum Sie das Möbel kaufen, und wo Sie es in Ihrer Wohnung aufstellen wollen.

Fragen müssen Sie laienhaft und überzeugend stellen!

Verwenden Sie jedoch keine Spezialbegriffe von sich aus. Das ist das Gebiet des Verkaufspersonals.

Als Vorarbeit kann folgendes hilfreich sein:

Suchen Sie in den Zeitungsanzeigen, Streuprospekten oder sonstigen Veröffentlichungen nach

- **Herstellernamen**
- **Herstellersignets**
- **Markenzeichen**

In den Möbelhäusern ermitteln Sie dann weiter:

Suchen Sie nach Signets, Aufklebern oder Beschriftungen an Türen, in Schubläden, an Konstruktionsteilen, an Seitenwänden, an Rückwänden etc.

Schauen Sie besonders in Schubläden und Fächern nach: Oft liegen hier irgendwelche Prospekte, Montageanleitungen und Beschlagbeutel mit der Bezeichnung des Herstellers!

Wenn die Identität des Kastenmöbelstücks jetzt noch nicht eindeutig geklärt ist, dann tun Sie folgendes:

Veranlassen Sie das Verkaufspersonal durch geschickte Gesprächsführung, die Verkaufsunterlagen (Kataloge) herzuholen. Das tun sie meistens, wenn Sie nach machbaren Veränderungen fragen, z.B. nach

- **anderen Maßen**
- **anderen Zusammenstellungen (z.B. bei Schrankwänden „Glastür rechts statt links“, „Fernsehteil versetzt“ oder „Schübe statt Türen“)**
- **weiterem Zubehör.**

Und immer wollen Sie die Änderungen sehen, zumindest auf einer Abbildung (Begründung: Sie können es sich sonst nicht vorstellen). Schauen Sie dann den Verkäufern über die Schulter oder versuchen Sie, die Kataloge selbst in die Hand zu bekommen. Sie enthalten, was Sie wissen wollen

Bei **Polstermöbeln**, oder weiter gefasst, bei allen Möbeln mit Stoff/Lederverarbeitung genügt es oft, wenn Sie sich auf einen einzigen Ansatzpunkt konzentrieren: **Den Bezug**.

Bei Polstermöbeln geben die Stoffkollektionen die gewünschten Informationen. Es sind meist umfangreiche Kataloge, oft sogar eine Art Servierwagen mit schön geordneten Stoffmustern.

Hier finden Sie die Herstellerangaben, insbesondere auch die genaue Bezeichnung des Bezuges, ohne den ein Vergleich nicht möglich ist.

Wichtig ist, dass Sie eine Originalkollektion in die Hand bekommen. Zumindest einen Blick sollten Sie darauf werfen können. Oft werden einzelne Muster (Stofffetzen) an den Polstern ausgelegt. Diese verraten aber meistens nichts.

Fragen Sie das Verkaufspersonal, ob es die Garnitur noch in einem anderen Bezug gibt, weil Ihnen dieser oder auch die anderen ausliegenden Muster nicht gefallen.

Oder Sie möchten wissen, aus welchen Materialien der Bezug besteht und deshalb gerne die Beschreibung sehen. Meistens bringt man Ihnen dann die Kollektion und Sie können darin forschen.

Natürlich könnten Sie trotz allem nach wie vor **direkt fragen**. Doch Vorsicht! Wenn der Möbelhändler wider Erwarten detailliert antworten sollte, macht er das vielleicht nur deshalb, **um Sie bewusst in die Irre zu führen**.

Blieben Sie lieber Detektiv!

Wenn Sie schließlich den Hersteller recherchiert haben, finden Sie auch die Händler, welche diese Möbel an den/die Mann/Frau bringen sollen. Sie rufen den Hersteller an, senden ein Telefax oder fragen per E-Mail an. So erfahren Sie schnell, wer Ihr Wunschmöbel vor Ort verkauft.

Mit diesen Infos kann die Vergleichstour beginnen. Grasen Sie die Möbelhäuser ab, um identische Stücke zu finden.

Die Herstellerrecherche und der „scharfe“ Preisvergleich haben bereits Erstaunliches zutage gebracht:

Von Möbelhaus zu Möbelhaus schwanken die Preise für ein und dasselbe Möbelstück oft beträchtlich.

Doch damit noch lange nicht genug. Für den cleveren Möbelkäufer fängt das Spiel jetzt erst richtig an!

5. Den Wunschpreis (Zielpreis) im Visier

Selbstredend hat jeder Käufer den Wunsch, möglichst den niedrigsten Preis zu zahlen. Ob der Preis niedrig ist, der gerade verlangt wird, weiß der Käufer oft nicht. Er fragt nach. Und genau das ist in meinen Augen das übliche Feilschen: Es ist ein Versuch, einige Prozente herauszuschinden.

Meistens beginnt das Feilschen mit den Worten:

„Ist beim Preis noch was drin?“ Oder:

„Wie viel Rabatt geben Sie mir?“ Oder:

„Am Preis müssen Sie aber noch etwas tun.“ Oder:

„Da haben Sie doch sicher noch Spielraum!“ Oder ... oder ...

Die Möbelhändler haben sich längst darauf eingestellt. Dabei erkenne ich zwei Strategien:

Entweder

haben die Möbler ihr Verkaufspersonal auf Abwehr getrimmt. Allenfalls dürfen sie ein paar kleine Prozente gewähren. Das Feilschergebnis bleibt für den Möbelkäufer meistens recht mager. „Ist halt nicht mehr drin. Ein Schnäppchen scheint es dennoch zu sein!“, denkt er und unterschreibt den Kaufvertrag.

Oder

die Möbler gehen gar in die Offensive. Sie bieten von sich aus jede Menge Rabatt. Einmal werben sie öffentlich mit hohen Prozenten. Zum anderen werden die Kunden bei Verkaufsgesprächen damit überrascht, dass die Verkäufer/innen leichthin Prozente anbieten. Einfach so und manchmal ungefragt. Wer traut sich da noch zu feilschen?

Auf die Rabattstrategien des Möbelhandels werde ich noch zu sprechen kommen (Siehe [Ziffer 9.](#)).

Hier nur so viel:

Für die meisten Möbelhändler ist das auf diese Weise erzielte Ergebnis durchaus akzeptabel. Die Marge, so nennen die Möblier das, was übrig bleibt, wird nicht wirklich angekratzt, weil sie nach dem alten Spruch handelten:

**Rabatt, Rabatt, das lass Dir sagen,
wird immer vorher drauf geschlagen!**

Der clevere Möbelkäufer geht deshalb ganz anders vor. **Er feilscht nicht.** Nein, er hat seinen **Zielpreis im Visier** und gibt ihn in Euro und Cent vor. **Über diesen Betrag wird verhandelt**, mag das dem Möbelhändler gefallen oder nicht.

Nochmals zur Erinnerung: Der Zielpreis wird nicht aus der Luft gegriffen, sondern es werden die Hauspreise von mindestens fünf Möbelhändlern ermittelt und daraus ein Durchschnittspreis errechnet (gängiger Marktpreis). Darauf wird der Operationswert-20 angewendet ([Ziffer 3.5.](#)).

Die Zeit ist da, in der Möbelkäufer den Möbelpreis direkt mitgestalten.

Ganz in diesem Sinne schrieb mir ein Leser:

„ ... das Buch ist wirklich sein Geld wert. Ohne die Kenntnis über die Möbelbranche und seine Kalkulationen hätte ich nie den Mut und die Gewissheit gehabt, bei meinem erst kürzlich erfolgreich durchgeführten Möbelkauf wirklich gut sparen zu können.

Es hat mich doch sehr verwundert anzuschauen, wie sich die Möbelhäuser (allen voran das Möbelhaus S. in F.) winden.

Zuerst hielt mir der Verkäufer eine ‚Standpauke‘, dass meine Preisforderung utopisch sei. Dann wollte man mich mit 25 Euro Preisnachlass und einem Essensgutschein für das hauseigene Restaurant ‚abspeisen‘. Hätte ich es aus Ihrem Buch nicht besser gewusst, ich wäre wahrscheinlich nicht so cool geblieben.

Was ich allerdings herausgefunden habe: Es reicht nicht, die niedrigeren Preise des Konkurrenten zu nennen und zu hoffen, daraufhin satte Rabatte einstreichen zu können. Die Realität zeigt, dass der Konkurrenzpreis mitgemacht wird und nur weitere ‚magere‘ 3% Rabatt zugelegt werden.

Wer wirklich die Preise nach unten treiben will, muss dann eben etwas frecher sein und seinen Wunschpreis selbst bestimmen. Auf einen Versuch kommt es ja an. Und Möbelhäuser in der Region finden sich immer, die den Druck haben, verkaufen zu müssen.

Alles in allem habe ich vom günstigsten ausgehängten Preis 220 Euro eingespart (9%). Gegenüber dem Preis des teuersten Anbieters waren das 20%. Die ‚unverbindliche Preisempfehlung‘ wurde gar um ca. 39% unterschritten. Vielleicht wäre auch mehr drin gewesen ...“

Ich möchte die Erfahrungen des Lesers auf den Punkt bringen:

Bei den Preisverhandlungen soll man

- ✓ immer den konkreten Betrag **(Zielpreis)** nennen, zu dem man kaufen würde
- ✓ nicht erwarten, dass der Möbelhändler bereits beim ersten Gespräch auf die Forderung eingeht
- ✓ denjenigen Möbelhändler links liegen lassen, der partout nicht will. Irgendein anderer will bestimmt.

Der Möbler wird auf unser Verhandlungsangebot aller Voraussicht nach empört reagieren. Denn er ist gewohnt, dass sein Preis Gesetz (Diktat) ist. Was er mit uns erlebt, kennt er bisher noch nicht. Das muss er erst verkräften.

Übrigens: Der Möbelhändler verhandelt auch über den Preis, wenn er seine Möbel einkauft. Und er geht dabei oft hart zur Sache. Die Hersteller könnten ein Lied davon singen!

Wie bei allen Verhandlungen, muss man auch bei Preisverhandlungen Zugeständnisse machen. Betrachten Sie deshalb den Zielpreis als **Maximalforderung**, die vielleicht nicht ganz erreicht werden kann.

Hilfreich ist bei diesem Spiel, die Position des Händlers auszuloten. Dazu stellt man zum geeigneten Zeitpunkt am besten die Frage:

„Wenn Sie meinen Preis nicht akzeptieren wollen, was wäre denn Ihr Preis?“

Aus seiner Antwort können Sie entnehmen, ob er bereits beginnt, weich zu werden, oder ob er tatsächlich ein „harter Brocken“ bleibt.

Ein „harter Brocken“ müssen auf jeden Fall Sie selbst bleiben. Glauben Sie mir: **Ihnen entgeht nichts!**

Ihr Wunschmöbel gibt es wahrlich nicht nur einmal. Und Ihr Verhandlungspartner ist nicht der einzige, der es Ihnen verkaufen will.

Ziehen Sie alle Register eines zähen, erfolgreichen Verhandlungspartners. Die wichtigsten Regeln sind:

- ✓ Der Möbler muss merken, dass es **kein Bluff** ist, was Sie ihm sagen
- ✓ Verraten Sie ihm nicht den Konkurrenten, der Ihnen bereits einen niedrigeren Preis geboten hat
- ✓ Der Möbler darf nie den Eindruck gewinnen, dass Sie das Möbelstück unbedingt haben wollen
- ✓ Verlangen Sie nach dem wirklichen Entscheidungsträger, dem Chef
- ✓ Wenn es sich um eine Gesamtbeschaffung mehrerer Möbelstücke handelt, schlagen Sie vor, den Kauf aufzuteilen und dasjenige Möbelstück bei ihm zu ordern, das Ihrem Einzelpreis entspricht.

Diese Verhandlungstaktiken und ihre Variationen, die als erprobt gelten, sollen nur Beispiele sein. Entwickeln Sie weitere. Ihrer Kreativität sind keine Grenzen gesetzt.

Ich prophezeie Ihnen: Es wird Spaß machen. Das beweisen mir zahlreiche Leserzuschriften.

6. Der clevere Fünf-Schritte-Möbeldeal

Was Sie über Preise und Preisverhandlungen bisher gelesen haben, möchte ich zur griffigen Kurzformel zusammenfassen.

Weil im Wesentlichen fünf Aktionen ablaufen, nenne ich das den **Fünf-Schritte-Möbeldeal**:

- | | |
|------------------|--|
| Erster Schritt: | Hersteller herausfinden |
| Zweiter Schritt: | Beim Hersteller nach den Möbelhändlern fragen |
| Dritter Schritt: | Bei den Möbelhändlern die Hauspreise ermitteln und daraus den gängigen Marktpreis errechnen |
| Vierter Schritt: | Auf den gängigen Marktpreis den Operationswert-20 anwenden und so den Zielpreis errechnen |
| Fünfter Schritt: | Bei den Möbelhändlern über den Zielpreis verhandeln. Also: Preismitgestaltung statt Preisdiktat. |

Wer den **Fünf-Schritte-Möbeldeal** konsequent praktiziert, wird bei seinem Möbelkauf überdurchschnittlich viel sparen. Sie glauben das nicht? Vielleicht glauben Sie meinen Lesern. Ich lasse hier einen zu Wort kommen und er ist nicht mein einziger Zeuge (Siehe auch [Ziffer 5.](#)). Ich gebe etwas gekürzt seine E-Mail wieder:

„... ich möchte gerne ein Feedback zu Ihrem Buch geben.

Wir suchten einen neuen Kleiderschrank. Der uns gefiel, war das Modell Columbus. Wir fanden heraus, dass der Hersteller Nolte heißt.

Nach einer ersten naiven Preisanfrage in einem großen Möbelhaus in Eschborn bekamen wir einen Schock. Satte 4.500,00 € wollte man von uns haben, räumte jedoch gnädigerweise 10% Rabatt ein. Zu diesem Zeitpunkt hatten wir Ihr Buch noch nicht.

Nachdem wir davon erfahren und es gelesen hatten, holten wir insgesamt 8 Angebote ein und errechneten unsere Preisvorstellung. Wir gingen zum bisher günstigsten Anbieter und signalisierten unser Interesse am Kauf deutlich, jedoch nannten wir auch unsere Preisvorstellung.

Nach einigen Minuten der internen Absprache des Möbelverkäufers mit seinem Chef kam er mit der Antwort zurück, die wir gerne hörten: Okay, wir geben Ihnen den Schrank für 2.350,00 €. Mehr geht nicht.

Wir willigten ein und waren sicher, einen guten und fairen Preis erreicht zu haben. Denn für den absolut identischen Artikel waren uns Angebote von 2.600,00 € bis 4.500,00 unterbreitet worden.

Gekauft haben wir nun für 2.350,00 € inklusive Lieferung und Aufbau bei einem kleineren lokalen Möbelhaus, das einer Einkaufsgemeinschaft angehört, was mir der Chef nach Kaufabschluss bereitwillig erklärte.

Ob noch mehr drin gewesen wäre, wissen wir nicht, hatten jedoch den Eindruck, dass ein beiderseits vertretbares Limit erreicht war.

Fazit: Die 10,00 € für Ihre ausführliche Darstellung haben sich sicherlich sehr deutlich rentiert und dafür möchten wir Ihnen danken! Besser fände ich es aber, ohne diese Tricks einkaufen zu können und das Gefühl zu haben, fair beraten und faire Angebote bekommen zu können, was aber wohl leider Utopie bleibt.“

Nun gibt es aber auch Bereiche in der Möbelbranche, in denen der Fünf-Schritte-Möbeldeal relativiert werden muss. Darauf komme ich im Folgenden.

7. Markenmöbel und Designermöbel: Ist das was Besonderes?

„Das ist ein Markenmöbel“, hatte die Verkäuferin zu meinem Freund Kurt gesagt, als sie vor dem Dielenschrank standen, der ihm so gut gefiel ([Ziffer 4.2.](#)). Mit diesem Argument wollte sie die Forderung nach einem niedrigeren Preis abblocken.

In der Tat scheint es in das Bewusstsein der Verbraucher eingegraben zu sein: Für eine Marke muss man mehr bezahlen und man darf am Preis nicht rütteln. Na, das muss uns doch stutzig machen.

Ist das die Besonderheit der Markenmöbel? Wie kommt es in der Möbelbranche überhaupt zu einer Marke?

Vereinfacht gesagt, ist eine Marke nichts anderes als das **Ergebnis groß angelegter, dauerhafter Werbeanstrengungen**. Dem Kunden wird ein Möbelmodell oder eine Modellpalette durch Werbung so eingehämmert, dass er so etwas gerne haben möchte. Und wenn er einmal gekauft hat, soll er beim nächsten Kauf wieder nach Modellen aus dieser Produktion verlangen.

Natürlich müssen solche Möbel auch den geweckten Erwartungen entsprechen. Deshalb sind intensive Produkt- und Modellpflege, besondere Qualitätskontrollen, Garantien usw. unerlässlich.

Ist ein Möbelmodell – meistens von namhaften Designer/inne/n entworfen – erst einmal zur Marke geworden, streicht der Möbelhändler, der es führt (führen darf!), einen satten Gewinn ein.

Das Gleiche gilt für Möbler, die klassische **Designerstücke** verkaufen. Ich verwende bewusst das Wort Stück, um damit den Unterschied zum Markenmöbel herauszustellen.

Es handelt sich meistens um **einzelne Möbel**, die vor Zeiten von inzwischen berühmten Designern gestaltet wurden. Eine originäre Produktion allerdings findet nicht mehr statt. Auch darin unterscheiden sie sich von Markenmöbeln.

Die Beliebtheit der Designerstücke ist von Dauer, ja sie steigt, je mehr Zeit vergeht. Um einen Vergleich aus der Automobilbranche heranzuziehen: Sie besitzen den Charme von Oldtimern.

Designermöbel sind also durchweg die Klassiker des Möbelbaus und sie erfreuen sich neuerdings wieder steigender Nachfrage.

„Da kann man durchaus ein bisschen mehr Geld fordern“, meinen die Marketingstrategen. Nicht von uns. Wir werden die satten Gewinne aus diesem Geschäft etwas anknabbern.

Aber es wird schwieriger, wie Sie gleich sehen werden.

Zunächst sollen Sie jedoch einige Marken kennen lernen. Ich ordne sie bereits in Preissegmente ([Ziffer 3.1.](#)) ein.

Ich muss dazu erwähnen, dass meine Markenwahl recht willkürlich ist. In der einen oder anderen Veröffentlichung werden Sie vielleicht ganz andere finden. Außerdem ist die Möbellandschaft ständig in Bewegung:

Manche Marke droht unterzugehen, weil die Kasse nicht mehr stimmt. Finanzstarke Möbler fangen sie auf. Denn eine Marke darf nicht sterben. Aber solche Kraftakte verändern oft das Image der Marke.

Ferner drängen neue Marken auf den Markt. Insbesondere die Giganten der Branche, seien sie Hersteller oder Händler, setzen beispielsweise darauf, neben ihrem Massengeschäft auch exklusive Marken zu positionieren.

7.1. Markenhersteller

Als erstes nenne ich Ihnen Möbelmarken, die von Herstellern ins Leben gerufen wurden. Kennzeichnend dabei ist, dass die Hersteller als solche sich zur Marke entwickelten. Meistens ist es die gesamte Fabrikation mit fast allen Produktreihen, der Markenqualität zugeschrieben wird.

Im **unteren Preissegment** finden sich die Marken



für **Mitnahmemöbel**.

Ein Stück wird hoffentlich ausgepackt und zur Ansicht aufgestellt sein, so dass wir die Qualität testen können. Wir achten hauptsächlich auf die Holzwerkstoffe und die Beschläge.

Versuchen Sie, eine Montageanleitung in die Finger zu bekommen. Achten Sie dann auf eine verständliche Formulierung der Anleitung. Außerdem können Sie abschätzen, welche Mühe Ihnen die Montage bereiten wird.

Dem **mittleren Preissegment** zuzuordnen wären die **Schlafzimmerhersteller**



Diese Aufzählung ist nicht vollständig, aber sie genügt für unsere Zwecke.

Polstermöbelmarken finden sich im **mittleren Preissegment** zuhauf. Ich liste auch hier nur einige auf.



Ein aufstrebender Hersteller, der bisher recht erfolgreiche Anstrengungen unternahm, Marke zu werden, ist



Im **gehobenen Preissegment** agiert der **Schlafzimmerhersteller**



Wer gerne auf einem **Wasserbett** schlafen möchte, liegt richtig bei



Dieser Hersteller (Vontana, Oer-Erkenschwick) tendiert klar zum obersten Preissegment.

Noch im gehobenen Preissegment liegt im Bereich **Kastenmöbel** fürs **Wohnzimmer** der italienische Hersteller



Die Qualität ist italienisch gut.

Deutsche Markenhersteller sind unter anderen



Trotzdem nie unseren **Qualitätstest** vergessen!

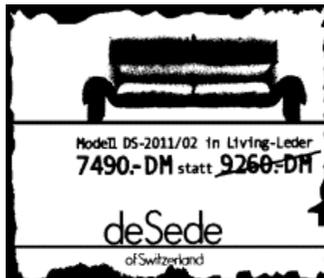
Ebenfalls im **gehobenen Preissegment** agieren die **Polsterer**



In den Bereich der **Luxusmöbel** tendieren hier



Zwischendurch ein interessanter Fall: Freunde von uns waren vor einigen Jahren scharf auf ein Ledersofa von de Sede. Das Angebot



begeisterte sie sehr. Da sie sich mit meinem Instrumentarium für clevere Möbelkäufer vertraut gemacht hatten, bezahlten sie letztendlich 6.500,00 DM.

Bei **Polsterbetten und Matratzen** haben sich unter anderen als Marken etabliert



Schlaraffia will sich zurzeit auch im unteren Preissegment einnisten, Femira ist mit einem Teil seiner Produktion schon drin. Matratzen von Sembella und Treca sind sündhaft teuer.



Im Bereich **Ruhesessel, Fernsehsessel und Relaxsessel** möchte ich auf den Norweger



und den amerikanisch/belgisch/deutschen Hersteller

LAZY-BOY®

hinweisen. Hier können sich clevere Möbelkäufer austoben!

Zuletzt noch wahllos ein paar andere Marken, ohne Anspruch auf Vollständigkeit:

Verwandlungsmöbel



Couchtische



Drehstühle



Kinder- und Jugendzimmermöbel



Zu all diesen Marken möchte ich Ihnen einen besonderen Hinweis geben:

Einige Markenhersteller umgehen den Möbelhandel und verkaufen direkt ab Werk an jedermann. In meinem digitalen Buch (eBook) **„Fabrikverkauf für Möbel“** habe ich sie aufgelistet. Gleichzeitig erläutere ich darin, was zu beachten ist, um auf diesem Vertriebsweg nicht auf die Nase zu fallen.

7.2. Handelsmarken

Nicht nur Hersteller, sondern auch Möbelhändler streben danach, Markenqualität zu erreichen. Solche Möblier verstehen sich als **Handelsmarke**.

Der Verbraucher soll also das ganze Möbelhaus als eine Marke erkennen. Er soll glauben, dass alles, was ihm hier geboten wird, einem Markenstandard entspreche bzw. das gesamte Möbelsortiment aus Herstellermarken bestehe.

Ich sage Ihnen bereits an dieser Stelle: Das tut es nicht. Mag ein gewisses Stammsortiment durchaus Markenstatus besitzen - ohne zusätzliche No-Name-Möbel käme der Markenhändler niemals zu seinem Umsatz.

Bisher ist es nur einzelnen Möbelhäusern gelungen, sich als Handelsmarke zu etablieren. IKEA ist in vielen Käuferaugen eine solche.

Leichter ist es da schon, wenn man sich zusammenschließt. Ein Beispiel wäre



Einzelne Möbelhändler dürfen als „**Musterringhaus**“ firmieren oder große Möbelhäuser dürfen „**Musterringabteilungen**“ unterhalten.

Hersteller aller Möbelsparten produzieren für Musterring exklusive Modelle. Somit handelt es sich im Kern um einen **Modellverband**. Immerhin gelingt es auf diese Weise, die Preise überall gleich hoch zu halten. Ein Preisvergleich zeigt oft:

Die Händler üben sich weitgehend in Preisdisziplin.

Doch es gibt Schlupflöcher, die noch nicht einmal von der Käuferseite her, sondern von den Herstellern aufgerissen werden.

Es gibt in der Tat Hersteller, die zwar für Musterring produzieren, jedoch davon alleine kaum existieren können. Sie müssen versuchen, auch im allgemeinen Handel Fuß zu fassen.

Am leichtesten funktioniert das, wenn ein Musterring-Modell gut läuft, der Markt es also angenommen hat. Der Hersteller wandelt dieses Modell leicht ab, nimmt ihm gewissermaßen die Musterring-Exklusivität, und überlässt es dem allgemeinen Möbelhandel zu einem niedrigeren Preis. Das ärgert Musterring, es kann aber kaum etwas dagegen machen, weil es eben kein Musterring-Modell mehr ist.

Die **Abwandlungen** sind nur für den Profi erkennbar: Hier eine andere Lisene, da ein anderer Türknopf usw. So kann es vorkommen, dass ein Musterring-Käufer bei Bekannten z.B. die „gleiche“ Schrankwand sieht. Die haben aber gar nicht bei Musterring gekauft und deshalb viel weniger bezahlt. Wenn Ihnen ein Musterring-Modell gefällt, müssen Sie herausfinden, ob ein abgewandeltes Modell auf dem Markt ist.

Das ist gar nicht so einfach, denn **das Problem (oder die Herausforderung!) ist die Identifizierung** des Möbelstücks. Beispielsweise finden Sie auf den Möbeln zwar Aufkleber und Signets von Musterring, aber selten solche von den Herstellern. Ebenso bringt es oft nichts, sich den Katalog zeigen zu lassen, denn auch er ist von Musterring und vermeidet Herstellerangaben. Einen Versuch ist es trotzdem wert.

Sie müssen also die Fähigkeiten eines Meisterdetektivs entwickeln ([Ziffer 4.3.](#)), um Herstellerangaben zu finden.

Haben Sie den Hersteller endlich gefunden, dann müssen Sie seine Produktpalette durchforsten. Gehen Sie dazu in ein anderes Möbelhaus, das diesen Hersteller führt, und lassen sich den Herstellerkatalog zeigen. Vielleicht ist das abgewandelte Musterring-Modell sogar dort ausgestellt!

7.3. Designermöbel: Klassiker des Möbelbaus

Da ist so ein Klassiker: Die berühmte Liege LC 104 von Le Corbusier.



Natürlich sind die Originale von Le Corbusier, Eileen Gray, Marcel Breuer und vielen anderen nicht mehr zu bekommen. Aber originalgetreue Nachbauten kommen immer mehr auf den Markt. Die Meisterstücke der Bauhauszeit haben es Vielen besonders angehtan.

Nachbauen – das ist was für **Italiener**. Nicht nur deshalb, weil sie die Kunstfertigkeit im Reproduzieren besonders ausgeprägt haben: **Sie brauchen sich nicht um Urheberrechte zu scheren**. Das ist in Deutschland anders und macht das Nachbauen hier wegen der hohen Lizenzgebühren so teuer.

Ein kurzes Wort zur Technik des Nachbaus (Reproduktion):

Als die alten Meister ihre Einzelstücke in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts bauten, standen ihnen natürlich nicht die Materialien und technischen Möglichkeiten von heute zur Verfügung. Die Polster z.B. blieben keineswegs formgetreu, die Verchromung etwa war nicht perfekt. Aber schön waren die Möbel und sind es immer noch.

Heute nehmen die Reproduktionsspezialisten die alten Möbelentwürfe und bauen sie nach mit modernsten Materialien und Produktionsverfahren. Schon deshalb sind die Stücke niemals original. Sollte Ihnen jemand mit einem Echtheitszertifikat kommen, weisen Sie den Schlaumeier in seine Schranken.

Wenn Sie also Ihr Loft mit nachgebauten Möbelklassikern verschönern wollen, dann brauchen Sie Adressen. Ich biete sie Ihnen: In meinem digitalen Buch (eBook) „**Die 700 wichtigsten Möbelhersteller**“ habe ich sie aufgelistet.

7.4. Angriff auf die Markenpreise

Es wird Ihnen nicht entgangen sein: Immer wieder schimmert bei meinen Ausführungen durch, dass **Markenmöbelpreise recht gefestigt sind**. Die Markenhändler üben sich in **Preisdisziplin**.

Die Markenhersteller ihrerseits binden ihre Handelspartner dadurch fest an die Preise, indem sie in Lieferverträgen Vertragsstrafen oder gar einen Lieferstopp androhen.

Dennoch bereiten die Markenmöbel den exklusiven Händlern nicht nur Freude. Um eine Marke entwickelt sich nämlich oft ein regelrechter **Preiskrieg**. Der muss nicht unbedingt von den Kunden angezettelt werden. Die Händler besorgen das selbst. Das kommt so:

Die Markenhersteller und -händler müssen auf Exklusivität achten, d.h. kein anderer Händler in einem bestimmten Umkreis darf von den Herstellern mit der Marke beliefert werden. **Gebietsschutzklauseln** in den Lieferverträgen sollen das absichern.

Genau das ist der wunde Punkt. Manchem Markenmöbler genügt sein Gebiet nicht. Er möchte Kunden anderer geschützter Gebiete zu sich ziehen. Das geht nur über den Preis.

Händler mit No-Name-Möbeln (also nicht die Markenmöbler) werden von ihren Stammkunden gefragt, ob sie nicht auch eine bestimmte Marke besorgen können. Sie werden sich ein solches Geschäft nicht entgehen lassen und finden schon ihre Wege, an die Marken heranzukommen. Auch das geht oft über den Preis.

Und schon ist ein heftiger Kampf um **Marktanteile** entbrannt.

Wo solch ein Krieg herrscht, sollte der Möbelkäufer nicht dulden: Das Objekt bleibt, obwohl ihm diese Haltung bereits Vorteile bringt.

Nein, er sollte seinerseits zur Attacke blasen.

Durch herkömmlichen Preisvergleich eine Schwachstelle zu suchen, genügt dabei nicht. Es gilt, als **cleverer Möbelkäufer mit unseren...**



... **pressure instruments** aufzutrupfen!

Zuerst pieksen wir die Händler, indem wir unsere **Qualitätstests** anstellen. Auch Markenmöbel sind nicht frei von Schwachstellen!

Dann unser **scharfer Preisvergleich**. Er lohnt sich fast immer. Hier ist er sogar recht einfach, da der Hersteller bereits identifiziert ist. Auch die Modelle sind leicht zu ermitteln.

Zusammen genommen kann das den Markenpreis durchaus erschüttern, aber erwarten Sie bitte **keine Preiswunder**. Allzu weit lässt sich die Preisdisziplin der Markenhändler nicht untergraben.

Unsere Preisattacken können wir auch noch von einer anderen Seite her reiten.

Zum entscheidenden Gefecht nutzen wir nämlich das Internet (Schade, schade, wenn Sie dazu noch keinen Zugang haben!).

Wir rufen mit unserem Browser eine Suchmaschine auf. Dann tragen wir in die „Suchen“- oder „Finden“-Felder als Suchbegriff das gewünschte Markenmöbel oder Designerstück ein. Es kann auch der Name des Designers sein. Nun starten wir die Suche und schon tun sich zahlreiche Internetmöbler auf, die mit Superpreisen nur so winken.

Ich liefere Ihnen gerne ein Beispiel:

Tippen Sie doch mal in die Adressenleiste Ihres Browsers www.google.de ein. In die Suchbox schreiben Sie „Le Corbusier“. Dann schauen Sie sich die Liste an. Schon auf der ersten Seite sind zahlreiche Online-Händler verzeichnet, die Ihnen LC – Modelle verkaufen wollen.

Irgendwo finden Sie wahrscheinlich auch Passione, www.passione-design.com, der Ihnen die Liege LC 104, die ich Ihnen unter [Ziffer 7.3.](#) zeigte, für nicht einmal 650,00 € anbietet.

Zum Vergleich können Sie ja noch bei einem Möbelhändler nachfragen, der die Cassina-Kollektion führt. Cassina, www.cassina.it, baut diese Liege auch. Sie kostet aber fast das Doppelte.

Mag es Sie entzücken, was Sie auf diese Weise im Internet entdeckt haben – den virtuellen Möbelkauf wollen wir uns deshalb etwas näher anschauen. Wir sind ja schon mitten drin.

8. Möbelkauf im Internet: Bringt das was?

Es ist schön bequem, zu Hause am PC zu sitzen und seinen Möbelträumen nachzujagen. Vor allem: Sie können es tun, wann Sie wollen. Sie stehen niemals vor verschlossenen Türen. Kein Lautsprecher tönt: „Das Möbelhaus schließt in 15 Minuten. Wir danken für Ihren Besuch.“

Dennoch ist der Möbelkauf im Internet derzeit noch keine beachtenswerte Größe. **Spricht irgend etwas dagegen...**



... Möbel über das Internet zu kaufen?

Nein, grundsätzlich nichts.

Manche sagen – und es sind viele Möbelhändler darunter: „Das wird nie etwas. Möbel will man vor dem Kauf anfassen.“

Ich kann diese Meinung nicht teilen. Wenn das so absolut gelten würde, dann gäbe es den Versandhandel bei Möbeln nicht. Dessen Anteil am Möbelkuchen ist durchaus ein beachtenswertes Stück. Der Möbelkäufer sieht in den Katalogen auch nur Abbildungen und liest Beschreibungen. Der Bildschirm Ihres PC dagegen bietet oft viel mehr. Man denke nur an die visuellen Planungsmöglichkeiten, die Ihnen manche Internetmöbler online zur Verfügung stellen. Ihre schön möblierte Wohnung können Sie bereits anschauen, obwohl noch kein Möbelstück drinsteht.

Ich weiß nicht, wie Sie bisher darüber gedacht haben. Aber ich möchte Sie ermutigen, das Internet bei einem Möbelkauf zumindest nicht zu ignorieren.

Die **klassischen Möbelhändler** – so nenne ich in diesem Zusammenhang die Möbler mit Ladengeschäft - nutzen das Internet bisher nur zu Werbezwecken. Den Online-Verkauf scheuen sie noch. Man kann sie aber in Versuchung bringen und mit ihnen per E-Mail über Preise verhandeln. Ich habe das einmal ausprobiert:

```
> From: h-g-g@t-online.de
> To: info@zurbrueggen.de
> Subject: Anfrage

> Guten Tag,
> was kostet bei Ihnen die von Wilca hergestellte
> Polstergarnitur PARMA, Modell 6600,
> Leder Prärie 5501-42 Farbe mocca, 3-2-1?
>
> MfG Heinz G. Günther
```

Antwort:

```
>> From: info@zurbrueggen.de
>> To: h-g-g@t-online.de
>> Subject: RE: Anfrage

>> Guten Tag Herr Günther,
>> danke für Ihre Anfrage, aber die Wilca-
>> Kollektion führen wir leider nicht.

>> MfG XXX
```

Na, das war also nichts. Einige meiner Leser haben mir aber berichtet, dass sie auf diesem Wege zu einem schönen Schnäppchen gelangt sind.

Zunehmend wird das Internet von **Online-Möbelshops** bevölkert. Diese haben es noch schwer, in die Gewinnzone zu gelangen. Es spricht nichts dagegen, wenn wir als Möbelkäufer ihnen dabei helfen. Allerdings müssen ihre Preise, die Geschäftsabwicklung und der Service stimmen. Das können wir, nachdem wir uns zu cleveren Möbelkäufern entwickelt haben, durchaus beurteilen.

Auf meiner Homepage www.moebel-tipps.de finden Sie den Link „Möbel Online-Shopping“. Ein Klick darauf führt Sie zu vielen Adressen.

Was sich die **Möbelhersteller** denken, wenn sie sich im Internet präsentieren, vermag ich nicht so recht zu erkennen. Vielleicht folgen sie nur dem allgemeinen Trend, dieses interessante Medium zur Selbstdarstellung zu nutzen. Dabei sein ist wohl alles.

Uns kann das recht sein. Wir nutzen das als eine pfiffige Möglichkeit, beim Möbelkauf richtig hinzulangen und viel Geld zu sparen.

Ich gebe Ihnen mal ein Beispiel aus meinem Alltagsleben. Ich erhielt folgende E-Mail:

An: heinz@moebel-tipps.de
Nachricht über Kontaktformular von
Herr Hardy Leile

Betreff: Esstisch und Stühle

Guten Tag Herr Günther, ich bin beim Blättern im Internet auf Sie aufmerksam geworden. Es steht bei mir z. Zt. ein Kauf von einem großen Esszimmer-tisch (min. 100 x 200 cm) und 6 dazugehörigen Stühlen an. Alles soll massiv sein. Stil rustikal bis klassisch. Wie finde ich die besten Angebote?

Meine Antwort:

Hallo Herr Leile,

vielen Dank für Ihre Anfrage.

Fast alle Hersteller von Esszimmern informieren im Internet über ihre Produkte, meistens mit vielen schönen Abbildungen. Sicher ist auch was für Sie dabei.

Einige Adressen stelle ich Ihnen gerne zur Verfügung. Fragen Sie dann die Hersteller per E-Mail, welche Händler in Ihrer Region die Modelle führen. Und schon eröffnet sich Ihnen ein riesiges Angebotsspektrum. Die Preisunterschiede werden enorm sein. Wenn Sie dann bei den Händlern nach meinen Tipps und Tricks vorgehen, werden Sie sich wundern, was alles rauszuholen ist.

Merken Sie etwas? Was bisher so ablief

Möbelhäuser ⇒ Wunschköbel suchen ⇒ Preisvergleiche
⇒ Preisverhandlungen ⇒ Möbelkauf

läuft mit Hilfe des Internets jetzt so

Möbelhersteller anklicken ⇒ Wunschköbel finden ⇒ Möbelhäuser ⇒ Preisvergleiche ⇒ Preisverhandlungen ⇒ Möbelkauf.

Man könnte das auch nennen: Den Möbelmarkt von hinten betreten.

Begeistert?

Werden Sie nun trotzdem nicht unvorsichtig. Auch die auf diese Weise visuell gefundenen Möbel sollen schließlich in Ihrer realen Wohnung aufgestellt werden. Da muss alles stimmen.

Das Internet nutzen wir, um den Möbelmarkt gewissermaßen von hinten zu betreten. Zuerst besuchen wir die Internetseiten der Möbelhersteller. Wenn wir bei ihnen unser Wunschköbel gefunden haben, lassen wir uns zu den realen Möbelhäusern leiten und spielen dort unser Spiel.

Damit kann ich dieses Kapitel aber keineswegs schließen, denn Kaufen und Verkaufen im Internet wird immer mehr zur Routine. Auch bei Möbeln.

Ich nenne ein Wort und die Gesichter von bestimmten Möbelhändlern auf der einen, sowie von bestimmten Möbelkäufern auf der anderen Seite erstrahlen: **eBay**. Warum?

Hier laufen die tollsten Deals.

Führen Sie sich doch bitte einmal eine E-Mail zu Gemüte, die mir ein Leser schrieb. Er gab mir die Erlaubnis, sie zu veröffentlichen, dabei aber nicht seinen Namen zu nennen.

Von: Herbert XXX
Gesendet: Freitag, 10. Oktober 2003 14:05
An: moebel-tipps@moebel-tipps.de
Betreff: Erfahrungsbericht Schlafzimmerkauf im Internet

Hallo Herr Günther, habe Ihr Büchlein gekauft und Ihre Tipps in etwas abgewandelter Form verwendet. Nachdem ich mein Wunsch-Schlafzimmer ausgewählt hatte (etliche Möbelhausbesuche), ging es an den Preisvergleich (immer gleiche Ausstattung - gab hie und da leichte Probleme mit den Verkäufern). Am günstigsten waren Möbel Streib und Möbel Geiß im Schreinerdorf Eschelbronn im Kraichgau. Mit diesem Preis im Rücken bin ich per eBay an Internetfirmen herangetreten und habe Preise (Direktkauf) eruiert. Der günstigste Anbieter lieferte mir mein Schlafzimmer für 3.800 € (Loddenkemper "Venezia") incl. Fracht und Aufbau, Bankbürgschaft (!) und 300 € Sicherheitseinbehalt (zahlbar 1 Woche nach Lieferung). Der Favorit war www.moebelguenstiger.de, das ist die Fa. Maxi Möbel in Bengel, Mosel, deren Inhaber, Herr Müller, lobenswert kooperativ war. Ich habe gegenüber dem billigsten stationären Anbieter noch immerhin ca. 550 € gespart. Darüber hinaus habe ich von dort noch günstige Matratzen und Roste bekommen (ca. 35-40% Preisersparnis gegenüber Möbel Walther).

Die Internetsuche im Allgemeinen sowie [www.moebelguenstiger](http://www.moebelguenstiger.de) im Besonderen kann ich nur wärmstens weiterempfehlen.

Mein Erfolg beruht auf Ihren Empfehlungen, die ich sinngemäß auf Internet (eBay und Co.) übertragen habe. Mit freundlichem Gruß Herbert XXX

Ich kann einen gewissen Stolz nicht unterdrücken. Meine Möbelkaufstrategie funktioniert also auch im Internet – falls Herbert XXX nicht ein Einzelfall ist.

Ich bin sicher, Sie helfen mir, dies abzuklären. Sobald Sie Ihr Wunschmöbel in irgendeinem Möbelhaus fixiert haben, können Sie sich zum Beispiel bei www.ebay.de einklicken und unter der entsprechenden Rubrik suchen. Suchen können Sie auch mit den Suchmaschinen, zum Beispiel www.google.de. Geben Sie als Suchwort ein, was Ihnen zu Ihrem Wunschmöbel einfällt.

Die Möbelpreise im Web werden Sie manchmal in Erstaunen versetzen. Sie können ruhig hinlangen. Doch vergessen Sie bitte nicht, den Deal abzusichern. Herbert XXX sei das Vorbild. Vor allem: **Keine Anzahlung oder Vorauszahlung!**

Das heißt natürlich auch: Wenn ordnungsgemäß geliefert wurde, erfolgt die Zahlung auf der Stelle. Denn wir sind keine Gauner, oder?

9. Verkaufsstrategien der Möbelhändler

Während Sie die Seiten dieses Buches verinnerlichen und sich für den cleveren Möbelkauf aufschürzen, hat der Möbelhandel nicht geschlafen. Im Gegenteil, die meisten Möbelhändler haben sich darauf gerüstet, Ihnen mit anderem als bisher zu begegnen. Dazu wurden oft professionelle Berater engagiert. Und ich habe konkrete Anzeichen dafür, dass bei Schulungen manchmal sogar mein für Sie geschriebenes Buch auf dem Tisch liegt.

Mit stillem Vergnügen wollen wir uns deshalb anschauen, was den Profis so alles eingefallen ist.

Ich kann allerdings nur einige Beispiele herausgreifen. Ihnen wird auch anderes begegnen. Das muss ich beiseite lassen, denn ich will aus diesem Ratgeber kein Handbuch für Verkäufer machen.

9.1. Lockvögel

Als Lockvögel bezeichne ich Möbel, die in allen denkbaren Werbeträgern (zum Beispiel Wurfsendungen, Zeitungsbeilagen, Anzeigen in den Printmedien, Fernsehspots) entzückend schön abgebildet werden, hochwertig aussehen und einen erstaunlich niedrigen Preis haben.

Ein Beispiel aus einem Zeitungsprospekt:

Kleiderschrank

Kiefer teilmassiv, natur lackiert

2 Schübe, Spiegeltür, B/H/T 131/200/51 cm

Unschlagbarer Sonderpreis

149,00 €



Das lockt den Verbraucher. Das will man sich nicht entgehen lassen. Zumal, wenn man schon länger überlegt, wo man im Frühling die Wintersachen verstauen soll. Dieser Schrank wäre genau richtig. Und ein Schnäppchen außerdem.

Geht man nun hin, um den Schrank unter die Lupe zu nehmen, findet man ihn womöglich gar nicht. Man fragt im großen Möbelhaus herum, aber keiner weiß, wo das Stück steht.

Sollte man das Stück aber antreffen, jagen einem die Qualitäts-tests (Siehe [Ziffer 2.7.](#)) Schrecken ein. Ich habe das bei dem abgebildeten Schrank tatsächlich erlebt. Ich sage es ganz brutal: Was ich da testete, war Möbelschrott und den Preis nicht wert.

Ich habe zum Schein Kaufverhandlungen geführt und man wollte mir das Stück für 120,00 Euro geben, wenn ich es selbst abhole und aufbaue. Ich weiß, dass solche Schränke containerweise für netto 50,00 Euro das Stück eingekauft werden. Der Möbeler hätte also immer noch daran verdient.

Ein „unschlagbarer Sonderpreis“ sind 149,00 Euro auch nicht. Wenn man sich die Mühe machen würde nachzuforschen, welcher andere Möbeler das gleiche Möbelstück führt - und da würde man sicherlich fündig - dann würde es dort sicher genau so wenig kosten. Deshalb:

Sonderangebote sind fast nie ein echtes „Unterpreisangebot“ oder ein Schnäppchen, denn auch die Lockvögel sollen ungeschmälernten Gewinn bringen.

Sind wir erst einmal im Laden drin, hat der Möbelhändler damit zumindest sein Etappenziel erreicht. Vielleicht erreicht er auch das Endziel, indem er uns teurere Stücke schmackhaft macht.

Echte Schnäppchen gibt es manchmal tatsächlich. Beispielsweise, wenn der Händler Ausstellungsfläche frei machen muss, die mit Ladenhütern belegt ist. Dann wird aber sicher nicht mit einem Prospekt in der oben abgebildeten Art geworben. Die Werbekosten wären viel zu hoch. Der Händler wird sich mit Textanzeigen begnügen und Nachlässe in Prozenten anpreisen. Apropos Prozente!

9.2. Prozente mit Prozentmöbeln

Neuerdings wimmelt es überall nur so von Prozenten. In der Medienwerbung, in den Schaufenstern und an den Fassaden der Möbelhäuser: „30, 40, 50, 80 Prozent reduziert!“, heißt es.

Da kommt Ihnen sicher in den Sinn, was Sie unter [Ziffer 5.](#) über den Rabatt gelesen haben. Ich wiederhole gerne den schönen Spruch, diesmal etwas abgewandelt:

**Prozente, möcht ich Dir sagen,
werden vorher drauf geschlagen!**

Aber oft kommt es noch schlimmer:

Für eine Prozentaktion werden spezielle Möbel extra eingekauft.

Ja, Sie haben richtig gelesen. Nicht etwa die Preise für bereits vorhandene Möbel sind gesenkt: Die reduzierten Preise prangen an Möbeln, die extra für Sonderaktionen hergestellt werden.

Diese Möbel sind für den Möbelhändler im Einkauf besonders billig, weil beispielsweise „Qualität aus ihnen herausgenommen“ wurde. Lesen Sie doch noch einmal unter [Ziffer 2.6.8.](#) nach. Was bei Matratzen geht, das geht bei allen anderen Möbeln auch.

Im Klartext: Die Hersteller haben einige bisher hochwertige Möbelmodelle nunmehr mit Billigmaterialien produziert, um sie dem Handel als so genannte **Aktionsware** billig zur Verfügung stellen zu können.

Ich nenne sie deshalb **Prozentmöbel**.

Der Preis aber ist nicht wirklich reduziert. Der Möbelhändler hat den üblichen Handelsaufschlag drauf geschlagen – wenn nicht gar einen höheren. Die durchgestrichenen Preise auf den Preisschildern sind also meistens mondsüchtig.

Sie erinnern sich an den **Handelsaufschlag** in Höhe von 80% auf den Wareneinkaufspreis ([Ziffer 3.3.2.](#)). Rechnen Sie jetzt mal umgekehrt!

Wenn ein Händler **mit Sprüchen wirbt** wie, ...



**... dann sollte Sie das immer sofort miss-
trauisch machen!**

In der Möbelbranche sind **Preisnachlässe von mehr als 40% unrealistisch**. Der Möbelhändler würde kräftig draufzahlen. Wer ruiniert sich aber schon freiwillig?

Oder der **Ausgangspreis**, auf den sich die Prozente beziehen, **ist unrealistisch**. Für den cleveren Möbelkäufer ist also sonnenklar:

Hohe Prozente sollen mich ins Haus locken.

Die vermeintlich niedrigen Prozentpreise finde ich dort meistens lediglich bei den so genannten Prozentmöbeln, die für die Werbeaktion extra ins Haus geschafft wurden (Aktionsware).

Möbelstücke, die bereits vorher da waren (Altbestand), sind – wenn überhaupt – oft nur geringfügig reduziert.

Bleiben wir dabei: Letztlich kommt es darauf an, was unter dem Strich zu bezahlen ist.

Immer heißt es aufpassen! Qualitätstests ([Ziffer 2.](#)) und scharfer Preisvergleich ([Ziffer 4.2.](#)) sind unverzichtbar.

9.3. Rabattaktionen

Es mag rein akademisch erscheinen, wenn man die Begriffe Rabatt und Prozent unterscheidet. Denn beide besagen, dass man einen Preis anteilmäßig herunterrechnet. Prozentaktion (Siehe [Ziffer 9.2.](#)) oder Rabattaktion wären also dasselbe.

Ich möchte dennoch einen Unterschied machen, weil es hilft, den Hintergrund zu verstehen.

Eine **Rabattaktion** findet statt, wenn ein Möbelhändler die Preise seines Stammsortiments reduziert. Das sind solche Möbel, die er ständig zum normalen Preis verkauft, was auch immer normal bedeuten mag. Es handelt sich also nicht um die so genannten Prozentmöbel.

Der Möbelhändler setzt nun eine Aktion in Gang, bei der es „Rabatt auf Alles“ gibt, speziell auch auf Markenmöbel.



Wenn der Möbeler dabei Ausnahmen macht, bestätigt das nur die Regel.

Was ist denn die Regel?

Wäre ich Möbelhändler, würde ich einige Tage vor der Aktion die Preise heraufsetzen. Ich würde aus der unteren Schublade die Herstellerlisten hervorholen, mit denen ich sonst nie arbeite. Das sind solche Listen, in denen die „unverbindlichen Verkaufspreise“ extra hochgerechnet wurden. Auch Listen von Markenherstellern sind darunter.

Ferner würde ich das Anerbieten derjenigen Markenhersteller in Anspruch nehmen, welche Rabattaktionen von der Pieke auf begleiten mit speziellen Produkten und speziellen Preisen.

Meine Marge (also das, was üblicherweise übrig bleibt) ist trotz Rabatt unangetastet. Das freut mich umso mehr, wenn die Aktion mir eine hohe Kundenfrequenz und einen Bombenumsatz gebracht hat. Schließlich kann man daran ja anknüpfen.

Wie schon der Volksmund sagt: Der Teufel sch ... immer auf den größten Haufen.

„Sie sind aber ein Schlimmer“, werden Sie sagen.

Nicht mehr, denn ich bin jetzt auf Ihrer Seite. Mit der Strategie des **cleveren Fünf-Schritte-Möbeldeals** (Siehe [Ziffer 6.](#)) erkennen wir auch bei Rabattaktionen schnell, wie der Hase läuft.

9.4. Tiefpreisgarantie

Zu den Verkaufsstrategien des Möbelhandels zähle ich ferner, mit der Tiefpreisgarantie zu ködern, auch Bestpreisgarantie oder Geld-zurück-Garantie oder sonst wie benannt.

Garantie ist ein schönes Wort. Wir assoziieren damit Sicherheit, Vertrauen, Gewährleistung, Bürgschaft, Deckung und Recht. Was kann es Edleres geben?

Wenn Preise garantiert werden, sind viele Möbelkäufer besonders froh und schlaffen ab: **Endlich mal nix mit Preisvergleich!** Denn es heißt in den Annoncen beispielsweise:

Geld-zurück-Garantie, Tiefpreisgarantie

Durch die Mitgliedschaft in Deutschlands umsatzstärksten Möbelverband garantieren wir Ihnen niedrigste Preise, denn wir kaufen günstig ein und geben diesen Vorteil direkt an Sie weiter. Deshalb können wir Ihnen anbieten: Wenn Sie bis zum Erhalt der Ware nachweisen, dass Sie den bei uns gekauften Artikel bei gleicher Leistung anderswo günstiger bekommen, erhalten Sie Ihr Geld zurück.

Oder es heißt:

100% Tiefpreisgarantie

Wir erstatten Ihnen den Differenzbetrag zurück, wenn Sie innerhalb von 5 Tagen nachweisen, dass die bei uns gekaufte Ware bei gleicher Leistung anderswo billiger ist.

Mein Verständnis von Garantie sagt mir, dass ich eine Garantie nur gebe, wenn ich willens und in der Lage bin, sie auch zu verwirklichen. Von solch einer idealistischen Betrachtungsweise erscheint mir der Möbelhandel weit entfernt. Plastisch wird das, wenn ich wiedergebe, was mir eine Leserin schrieb:

„... ich habe bei M. N. eine Ledergarnitur gekauft. Der Verkäufer und sein Abteilungsleiter versicherten mir, dass sie den bestmöglichen Preis gemacht hätten. Dabei verwiesen sie auf das Schild in der Ausstellung mit der Überschrift ‚Bestpreisgarantie‘.

Einige Tage später flatterte uns ein Prospekt von Möbel B. in C. ins Haus. Wir haben uns dort den Preis für dieselbe Garnitur geben lassen. Sie war um 200 Euro billiger.

Daraufhin haben wir uns mit dem Verkäufer von M. N. in Verbindung gesetzt. Er wollte das Möbelhaus wissen, um nachzufragen. Nach etwa 30 Minuten hat er uns angerufen und gemeint, wir müssten einen schriftlichen Beweis vorlegen.

Möbel B. weigerte sich, uns den genannten Preis schriftlich zu geben ...“

Die Zahl solche Erlebnisse sind Legion. Die Möblier spielen auf diesem Klavier ganz virtuos.

Bitte fragen Sie mich nicht, was Sie tun sollen, um zu Ihrem Tiefpreisrecht zu kommen. Ich kann Sie nur auf den Rechtsweg weisen. Und der bietet auch keine Garantie.

Nein, man muss vorher ansetzen. **Unser Zielpreis (Wunschpreis) ist die einzige Garantie (Siehe [Ziffer 5.](#) und [Ziffer 6.](#)).**

9.5. Zeitdruck

Eine beliebte Masche des Verkaufens ist es, den Käufer unter Zeitdruck zu setzen:

„Nur noch heute!“

„Diese Gelegenheit kommt nie wieder!“

Bitte ersparen Sie es mir, dass ich weitere pfiffige Formulierungen vorlege und dadurch den Möbeler vom Denken befreie. Er möge selbst variieren und Sie damit konfrontieren.

Ich möchte mich darauf beschränken, Ihnen zu der Verkaufsstrategie Zeitdruck meine Erfahrungen zu bieten:

Es gibt kein industriell hergestelltes Möbelstück, das nicht irgendwo irgendwann billiger zu haben wäre.

Wenn Sie übermorgen oder in zwei Wochen wieder in das Möbelhaus gehen, können Sie ohne weiteres über den gleichen Preis verhandeln wie heute.

10. Räumungsverkäufe: Nach wie vor sind sie „in“

Räumungsverkäufe sind nicht mehr reglementiert. Sie können stattfinden wo und wann und aus welchem Anlass auch immer der Möbelhändler will. Die Händler dachten anfangs: Mit der Freigabe wird die Wettbewerbskeule Räumungsverkauf Gott sei Dank nicht mehr geschwungen. Mitnichten. Es geht unreglementiert weiter.

Da lesen wir in der Zeitung:



Und was geht in uns vor? Es scheint, als lese der der räumende Möbelhändler in unseren Gedanken. Er zielt auf unsere Jagdinstinkte, die tief in uns schlummern. Die folgende Story ist immer noch aktuell, die ein Freund mir aufschrieb:

Immer größer werden meine Augen, während ich die Anzeige in der Zeitung lese:

Beschluss: Wir geben auf! - Ohne Rücksicht auf Verluste
- ... weit unter der Hälfte des Normalpreises ... - Wer jetzt nicht kommt, ist selber schuld - Die Warenbestände werden teilweise unter dem Einkaufswert abgegeben - Höchstmögliche Preisreduzierung bis zu 53,5% unter dem ursprünglichen Preis - Wer zuerst kommt, spart zuerst!

„Donnerwetter, sind das Sprüche!“, denke ich. Bisher war mir das Möbelhaus noch gar nicht aufgefallen. Das sollte man sich mal ansehen. Eine neue Polstergarnitur könnten wir schon gebrauchen. Nachmittags nach Büroschluss pa-

cke ich Frau und Tochter ins Auto und wir sausen los. Beim Möbelhaus ist der Parkplatz voll. Wir müssen also einige Schritte laufen und bemerken bereits aus einiger Entfernung, dass da eine Menge los ist. Ich wundere mich, denn die Schaufenster sind zugeklebt. Schilder in greller Farbe hängen dort:

Wir räumen, räumen Sie mit - Unser Verlust, Ihr Gewinn
- Jetzt zugreifen. Nie mehr so billig - Machen Sie Ihr Schnäppchen - Die Gelegenheit kommt nie wieder!

Auch im Laden überall unübersehbare Plakate mit tollen Sprüchen. Was ist mit mir? Turnt mich das etwa an? Ist mein Adrenalinpiegel gestiegen? Gerade ich gar in Kaufrausch? Meine Tochter zeigt auf eine Polstergarnitur in Leder: „Guck mal, Papa. 60% reduziert!“ Sie hält nach einer Verkäuferin Ausschau. „Die Garnitur darf uns kein anderer wegschnappen!“, meint sie entschlossen.

Halt! Stopp! Langsam ... Ich hole tief Luft und ziehe mich und meine Damen zurück auf die Erde. Der rot durchgestrichene Preis kommt mir sehr hoch vor. Das muss ich genau wissen. Was kostet solch eine Garnitur woanders? Ich dränge Frau und Tochter zum Gehen...

Und siehe da, beim nächsten Möbler steht genau das gleiche Modell. Kann das wirklich wahr sein? Der Preis liegt nur 50,00 Euro höher. Frau und Tochter sind mit mir einer Meinung: Warum sollen wir die Garnitur im Räumungsverkauf kaufen? Schauen wir uns lieber noch etwas um.

Später erinnere ich mich, dass mir im Räumungsverkaufhaus auch ein Jagdschrank mit tollen Schnitzereien aufgefallen war. So einen hatte ich noch nie gesehen. Das wäre was für unser Kaminzimmer. Was hatte er gekostet? Vorher 8.200,00 Euro, jetzt 4.998,00 Euro? Ach, diese rot durchgestrichenen Preise!

Von der Zeitungsanzeige „Nur noch 3 Tage“ lasse ich mich nochmals ins Haus locken. Der Schrank steht noch da. Tolle massive Eiche und beste Verarbeitung, wie ich mit den gelernten Qualitätstests feststelle.

Als ich der Verkäuferin sage: „Für 3.000 Euro nehme ich den Jagdschrank“, holt sie den Chef. Wortreich erklärt er die Vorzüge des Möbels. Vom Preis will er aber nur 15% runter, verlangt also immerhin noch 4.250 Euro. „Nein!“, sage ich, „Vielleicht überlegen Sie sich das noch. Hier ist meine Visitenkarte. Sie können mich ja anrufen.“

Der Möbeler meldet sich aber nicht. Einige Tage später gehe ich spaßeshalber wieder hin. Alle Schilder sind entfernt. Am Eingang steht: „Der Räumungsverkauf ist beendet. Nur für Abholer geöffnet Montag bis Freitag 11.00 bis 17.00 Uhr.“ Die Tür ist offen, ich trete ein.

Zwei oder drei Personen schlendern durch die jetzt lückenhafte Ausstellung. Das dürften sicher noch Kunden sein. Siehe da, mein Jagdschrank steht immer noch an seinem Platz. Es ist schon ein herrliches Stück! Als ich mich umdrehe, sehe ich den Inhaber auf mich zukommen. Er erkennt mich wieder. „Ach Sie sind es!“, sagt er, „Ich wollte Sie anrufen, konnte aber Ihre Karte nicht mehr finden.“

Ich will es kurz machen, denn das folgende Gespräch zog sich lange hin. Ich kaufte den Jagdschrank für 3.300 Euro bei Lieferung frei Haus. Beim Hinausgehen schnappte ich ungewollt eine Bemerkung des Möbelhändlers auf, der zu einer Mitarbeiterin sagte: „Wenn ich auch nichts verdient habe, endlich ist der Schinken weg. Fünf Jahre lang habe ich ihn in der Ausstellung hin und her geschoben.“

So, so. Beim Jagdschrank hat der Möbelhändler nichts verdient? Bei der Polstergarnitur aber hätte er?

Da tun sich für Sie sicher eine Menge Fragen auf. Gemach, ich komme noch drauf. Bleiben wir noch etwas beim Jagdfieber oder besser Kaufrausch. Ich habe es bei Räumungsverkäufen vielfach erlebt, was hier passiert:

Samstags 11 Uhr. Der Möbelladen ist brechend voll. Und immer noch strömen Leute hinein. Der Inhaber lehnt lässig an der Empfangstheke. Er lächelt und kann dabei sein Staunen kaum verstecken. Etwas liegt zitternd in der Luft.

Kaufrausch? Er beobachtet eine elegante Dame und einen feinen Herrn, die in einer Polstergarnitur sitzen. Sie blicken sich freudestrahlend an.

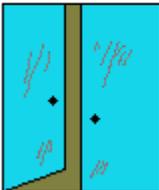
Eine Verkäuferin sitzt dabei und schreibt konzentriert in ihren Auftragsblock. Als sie fertig ist, dreht sie den Block herum und sagt: „So, gehen wir noch einmal den Auftrag durch“ Sie liest vor, während das Paar etwas flüchtig mitliest. Dann unterschreibt der Herr mit schneller Hand, zückt seine Geldbörse und überreicht der Verkäuferin ein paar Geldscheine: Die Anzahlung.

Jetzt erheben sich alle und schütteln sich lachend die Hände. „Ich kann es noch gar nicht fassen!“, schwärmt die Dame, „Wir wollten doch nur mal schauen. Ein kleines Schuhschränkchen hätten wir noch gebraucht. Und jetzt haben wir eine Polstergarnitur gekauft!“

„Bei so einer Gelegenheit muss man eben zugreifen!“, schwadroniert die Verkäuferin, „Eine neue Polstergarnitur - und schon entfaltet sich bei Ihnen daheim ein neues Wohngefühl. Herzlichen Glückwunsch! Viel Freude mit den schönen Polstern!“ Schnell reicht die Verkäuferin den Herrschaften nochmals zum Abschied die Hand, denn sie hat bereits einen anderen Kunden entdeckt, der interessiert einen Fernsehsessel ausprobiert.

Was ist nur los bei Räumungsverkäufen ...

AUSVERKAUF



... macht man da wirklich so tolle Schnäppchen?

Na dann schauen wir auch hier hinter die Kulissen!

10.1. Was wirklich dahinter steckt

Ich möchte mich hier auf die **Räumungsverkäufe wegen Geschäftsaufgabe** konzentrieren. Andere Anlässe gibt es zuhauf, aber sie sind nicht so eindrucksvoll.

Wenn sie daran denken, einen Räumungsverkauf zu veranstalten, interessieren sich die Möbelhändler nach wie vor für ganz bestimmte Anzeigen in den Fachzeitschriften der Möbelbranche.

**Geschäftsaufgabe
Räumungsverkauf**

Noch einmal richtig Geld machen.
Wir wickeln diskret für Sie ab oder
begleiten Sie beratend.
Restbestände werden übernommen.

Zuschriften an MK Chiffre RV 1

Hier hat einer der so genannten **Räumer** inseriert. Sie firmieren meistens als Beratungsunternehmen und agieren in einer kleinen, aber lukrativen Nische der Möbelbranche. Sie bieten an:

- Planung der Aktion
- Werbekonzepte
- begleitende Geschäftsführung und Organisation
- Stellung von Verkaufspersonal (spezielle Verkaufsprofis)
- Versteigerungen
- Stellung von Liefer- und Montageteams
- Übernahme und Verwertung der übrig bleibenden Möbel
- Hilfe bei der Verwertung (Vermietung, Verkauf) der Geschäftsimmobilien.

Braucht der Möbelhändler denn überhaupt solche Dienstleister?
Kann er das nicht alles selbst machen?

Wenn er noch einmal richtig Geld machen will, besser nicht. Denn für einen Profiräumungsverkauf mangelt es ihm oft am Know-how oder gar an Mumm. Möbelhändler, die es alleine wagten, sind selten mit Erfolg aus einer solchen Aktion herausgekommen.

Denn es ist eigentlich kein Erfolg, schon gar nicht in den Augen der Rümer, wenn die Ausstellungsstücke abverkauft wurden - sei es bis zum letzten Blumenhocker. Und dann vielleicht sogar nur zum Selbstkostenpreis! Da wurde nur Geld gewechselt, wenn nicht gar draufgelegt.

Wenn sich Räumungsverkäufe lohnen sollen, muss man ihnen ein eigenes Gepräge geben. Da muss gepowert werden. Die Atmosphäre des Möbelhauses muss „geladen“ sein, ganz anders als im normalen Verkauf. Viele kleine und große Dinge gehören dazu: Von der Werbung über die Aufmachung der Geschäftsräume, der Warenpräsentation, der besonders heißen Motivation des Verkaufspersonals bis hin zur - und das sind die entscheidenden Punkte - **Warenmenge** und zur **Preisgestaltung**.

Was die **Warenmenge** angeht, muss ich Ihnen bestätigen, was Sie vielleicht bisher schon ahnten: In den meisten Räumungsverkäufen werden nicht nur die Möbel verscherbelt, die vorher schon im Laden standen, sondern eine ganz Menge mehr. Nicht umsonst gibt es hierfür spezielle Vorlieferanten. Sie dienen sich in der Möbelfachpresse etwa so an:

Möbelsonderposten für Sonderaktionen.

Sonderaktionen? Ja, Räumungsverkäufe zählen auch dazu.

Natürlich liefern auch die Hersteller direkt aus ihrer laufenden Produktion. Sie fragen nicht, sondern freuen sich nur, wenn ein Möbelhändler beispielsweise statt wie gewöhnlich 2, höchstens 3 im Vierteljahr nun plötzlich 100 Schlafzimmer innerhalb eines Monats ordert. „Aha, Räumungsverkauf!“, schmunzeln sie nur.

Was die **Preisgestaltung** angeht, hat Ihnen ja oben die Story meines Freundes bereits die Augen geöffnet. Meine Expertise über die Preiskalkulation im Räumungsverkauf zeigte Ihnen bereits Details, die Sie jetzt wohl richtig einordnen können ([Ziffer 3.3.](#)).

Vergessen Sie also die durchgestrichenen Preise („Vorher-Preise“): Die kommen vom Mond.

Mit Wehmut werden Sie sich nun von der arglosen Vorstellung verabschiedet haben, dass bei einer Räumung die Preise echt gesenkt werden, um abgezählte Möbel schnell loszuwerden.

Schneller Umsatz ja, aber nur bei lohnenden Preisen (lohnend für den Möbelhändler). Genau dafür sind die professionellen Räumerver gut. Sie nehmen beim Räumungsverkauf das Heft in die Hand. Der Möbelhändler überlässt es ihnen gerne.

Was ich einmal einen Räumerver zu einem Händler sagen hörte, ist gar nicht so unrealistisch:

„Warum wollen Sie sich denn dem ganzen Stress aussetzen? **Fliegen Sie doch für ein Vierteljahr auf die Bahamas!** Ich zahle Ihnen den Flug. Wenn Sie zurückkommen, dann ist der Laden leer, besenrein und ein schönes Sümmchen Geld liegt auf Ihrem Konto.“

Natürlich muss der Möbelhändler für diese Räumungshilfe bezahlen. Gehen Sie einfach zurück zu [Ziffer 3.3.](#), da sehen Sie es: So um die 20 Prozent vom Umsatz gehen dafür drauf. Genau soviel Geld bleibt aber auch dem Möbeler übrig, wenn die Aktion abgerechnet worden ist.

„Moment mal, noch etwas!“, heben Sie jetzt vielleicht den Finger:

„Mehr Möbel verkaufen als vor dem Räumungsverkauf im Laden standen, ist das nicht verboten?“

Nehmen Sie es mir nicht übel, aber ich muss mit einem alten Kölner Witz antworten:

Tünnes trifft Scheel nach langer Zeit wieder: „Wo warste denn so lang?“ - Scheel: „Im Jefängnis“ - „Wat haste denn verbochen?“ Scheel: „Isch han inneme Schwimmbatt inetten Becken jepinkelt.“ - „Dafür Jefängnis? Dat tun doch alle!“ - „Aber nit vum Dreimeterbrett!“

Spaß beiseite. Sie haben längst erkannt, warum ich Ihnen dies alles erzähle:

An einen Räumungsverkauf muss der Möbelkäufer mit einer gesteigerten Cleverness herangehen.

10.2. Wie man trotzdem richtig hinlangt

Feilschen ist im Räumungsverkauf noch das Wenigste, denn es gehört sowieso dazu. Oft fordert der Werbeaufmacher das Schachern geradezu heraus - gewissermaßen die Aufforderung zum Tanz. Vorher hat der auf Räumungsverkauf getrimmte Möbelkäufer aber bereits Detektiv gespielt.

Er spähte nach der **echt reduzierten** Ware. Das sind oft Modelle des Altbestandes.



Altbestand?

Das sind diejenigen Ausstellungsstücke, die vor dem Räumungsverkauf bereits den Laden zierte. Allerdings sind diese Stücke oft gar nicht so leicht zu finden, weil sie in der nun viel größeren Möbelpräsentation geschickt verstreut und versteckt werden.

Manchmal verraten die **Preisschilder**, ob es sich um alte Ausstellungsstücke handelt.

Beim Gang durch die Ausstellung gewinnen Sie einen Eindruck von der Gestaltung der Etiketten. Einige weichen in Kleinigkeiten von der Masse ab, das sind meist verschlüsselte Hinweise für die Verkäufer. Die Abweichung kann natürlich vielerlei bedeuten, aber Sie können ja mal die Spur aufnehmen!

Gefällt Ihnen ein Möbelstück mit sonderbarem Etikett, dann nutzen Sie die Ihnen inzwischen geläufigen Instrumente **Qualitätstest** ([Ziffer 2.](#)) und **scharfer Preisvergleich** ([Ziffer 4.2.](#)).

Bei bekannten Möbelmarken haben Sie es etwas leichter:

Was z.B. eine Hülsta-Anbauwand, ein Wackenhut-Schlafzimmer, eine Voglauer-Eckbankgruppe, eine Schlaraffia-Matratze, eine de-Sede-Polstergarnitur oder ein Ketteler-Gartenstuhl allgemein kostet, das liegt offen auf dem Markt.

Machen Sie sich immer die Mühe zu prüfen, ob nicht auch andere Möbelhäuser einen nahezu gleichen oder gar niedrigeren Preis für das identische Stück verlangen.

Im Räumungsverkauf-Möbelhaus können Sie dann einen langen Atem haben. Bei dem ersten Verkaufsgespräch und am Anfang der Verkaufsaktion werden Sie selten eine deutliche Reduzierung des Räumungsverkaufspreises erreichen können. Gehen Sie deshalb ruhig mehrmals hin! Sie können das noch am letzten Tag tun, am besten sogar **nach dem offiziellen Ende der Aktion!**

Natürlich kann das begehrte Stück in der Zwischenzeit verkauft worden sein. Aber was soll's! Anderswo bekommen Sie es ebenso billig (oder teuer) - auch ohne Räumungsverkauf.

Bei Ihren Besuchen im Räumungsverkauf-Möbelhaus werden Sie, vorausgesetzt die Aktion ist professionell organisiert, einem weiteren Phänomen begegnen, nämlich dem...



... Verkaufspersonal.

Wie die Verkäufer/innen sich an Sie heranmachen und es verstehen, Sie unter Druck zu setzen, **ohne** dass es Ihnen unangenehm wäre, ist oft meisterlich! Diese Verkaufsprofis werden Ihnen ganz genau erklären, warum Sie hier und jetzt kaufen müssen.

„Schon im nächsten Augenblick kann Ihnen ein Anderer das begehrte Möbelstück weggeschnappt haben! So etwas passiert im Räumungsverkauf ständig!“, ist die Quintessenz, die Ihnen in unzähligen Variationen eingetrichtert werden soll.

Ich glaube aber nicht, dass Sie sich jetzt noch davon beeindrucken lassen!

Folgend die Zusammenfassung dieses wichtigen Kapitels:

Suchen Sie im Räumungsverkauf nach den echt reduzierten Möbeln. Meistens sind dies Modelle des Altbestandes, also Möbel, die vor der Aktion bereits lange im Laden standen. Diese Stücke finden Sie meistens, wenn Sie die Gesamtheit der Preisauszeichnungsschilder nach abweichenden, oft unauffälligen Merkmalen absuchen.

Markenstücke sind auch hin und wieder im Altbestand zu finden. Da deren Preise offen auf dem Markt liegen, haben Sie es leichter zu beurteilen, ob sie echt reduziert sind.

Wenden Sie auch im Räumungsverkauf immer die Qualitätstests und den scharfen Preisvergleich an. Durchgestrichene Preise interessieren nicht, sie wollen am (selten echt) reduzierten Räumungsverkaufs-Preisrad drehen.

Wenn im ersten Verkaufsgespräch der Räumungsverkaufspreis nicht ausreichend gesenkt wird, dann wiederholen Sie Ihre Besuche so lange, bis Sie Ihren Preis haben. Das kann sogar noch nach dem offiziellen Ende des Räumungsverkaufs sein.

Sie bewundern zwar die Verhandlungstalente des Verkaufspersonals, lassen sich aber nicht von Ihrem Ziel abbringen.

Zum Schluss die zentrale Aussage zu diesem Kapitel:

Räumungsverkäufe sind immer noch Geldmaschinen für den Händler. Für uns kann dennoch ein echtes Schnäppchen drin sein - wenn wir es richtig anstellen.

Richtig bedeutet auch hier, nach der Strategie des cleveren Fünf-Schritte-Möbeldeals vorzugehen.

11. Musterbeispiel eines cleveren Möbelkaufs

11.1. Die Kaufvorbereitungen

Kaum jemand handelt wie Petra ([Ziffer 3.1.](#)). Sie war einfach in ein Möbelhaus gegangen und hatte dort alle Möbel für ihre neue Wohnung auf einen Schlag gekauft. Insgesamt 19.000,00 € gab sie dafür aus. Sie können sich ausrechnen, was da für den Händler übrig blieb!

Nun gut, Petra mag für ihre Aktion gute Gründe gehabt haben. Die Regel ist ein solches Verhalten jedoch nicht.

Planvolles Vorgehen ist das Gebot, geht es doch meistens um sehr viel Geld.

Am Anfang steht der Wunsch. Man will ein bestimmtes Möbelstück haben. Manchmal ist es auch eine ganze Wohnungseinrichtung. Dann sollte man aber aufteilen und sich nacheinander auf Einzelstücke konzentrieren: Das Schlafzimmer, die Polstergarnitur, die Essgruppe, die Küche, die Wohnwand usw.

Was Sie bisher nicht beachtet oder gar weggeworfen haben, das sollten Sie sich jetzt genau anschauen:



Zeitungsanzeigen, Prospekte, Kataloge etc.

So werden Ihnen immer mehr Einzelheiten über Ihr neues Möbelstück bewusst!

Machen Sie sich Gedanken über die **Funktionalität** des Möbels:

- ✓ Soll die Polstergarnitur auch zum Schlafen dienen, wenn Gäste über Nacht bleiben?
- ✓ Muss der Kleiderschrank Schiebetüren haben, weil Platzmangel herrscht?
- ✓ Soll es bei der Essgruppe ein Kulissentisch sein, weil oft ein großer Freundeskreis zu bewirten ist?

Dann kommen Ihre **Qualitätsansprüche**.

Hauptsächlich werden Sie fordern, dass die Möbel lange halten und schön bleiben.

Auch der Komfort gehört dazu: Entspanntes Sitzen, bequemes Liegen, einfache Handhabung, problemlose Reinigung ... und schon haben Sie sich in verschiedene Preissegmente begeben. Ihr Geldbeutel sagt Ihnen, wo Sie Halt machen müssen.

Jetzt auf in die Landschaft des Möbelhandels! Auf zum cleveren Fünf-Schritte-Möbeldeal.

In den Möbelhäusern - nicht in allen - wird man Sie ansprechen. Scheuen Sie sich nicht vor einem Gespräch mit Verkäufern. Betrachten Sie es als Informationsquelle. Denn Informationen kann man nie genug sammeln.

Wichtig ist nur, dass Sie sich in diesem Stadium der Kaufvorbereitung nicht fangen lassen, und sei das Angebot noch so verlockend!

Sie müssen einen langen Atem haben. Sie verpassen nichts. „Und wenn, dann sollte es so sein“, hörte ich oft Kunden sagen, denen man mit dem Argument „verpasste Gelegenheit“ eine schnelle Entscheidung abringen wollte.

Möbelhäuser gibt es en masse und Möbel sowieso. Sie werden Ihr Wunschmöbel schon bekommen, aber erst muss alles stimmen.

Die Möbelhändler natürlich werden innerlich mit den Zähnen knirschen. Da laufen diese „Sehleute“ in Scharen in der Ausstellung herum, sammeln Informationen, kaufen aber nicht!

Und da gibt es noch spezielle Typen, die machen sich an den Möbelstücken in eigenartiger Weise zu schaffen. Was wollen die eigentlich?

Doch wieder zurück zu Ihnen. Irgendwann sind Sie so weit. Vor Ihnen steht ein Möbelstück, von dem Sie sagen: Das könnte es sein!

Öffnen Sie Ihre unsichtbaren Koffer **Qualitätstest** ([Ziffer 2.](#)) und **scharfer Preisvergleich** ([Ziffer 4.2.](#)) und packen Sie aus, unter anderem das spezielle Instrument **Möbelidentifizierung** ([Ziffer 4.3.](#))

Es dauert vielleicht etwas, aber dann sind Sie wieder verschwunden (Das war es, was der Möbelhändler so verwundert beobachtet hat).

Sie kennen jetzt Ihr Wunschmöbel genauer. Sie wissen, wer der Hersteller ist und haben wichtige Unterscheidungsmerkmale gecheckt.

Ich muss allerdings darauf hinweisen, dass es beim ersten Mal mit der Möbelidentifizierung vielleicht nicht ganz klappt. Dann müssen Sie eben im nächsten Möbelhaus weitermachen. Die Ausstellungsfläche der Möbelhäuser in ihrer Gesamtheit ist riesig. Zum Beispiel bieten die 30 größten Möbelhäuser in Deutschland zusammen circa 1,5 Millionen Quadratmeter – voll gestopft mit Möbeln.

Schon müde? Die Schnäppchenjagd kann manchmal etwas anstrengend sein...

Doch schließlich sind Sie so weit. **Jetzt können Sie kaufen!**

11.2. Kaufabschluss und Kaufvertrag

Der clevere Möbelkäufer achtet darauf, dass er seinen Möbelkauf mit einem perfekten Kaufvertrag krönt. Denn nicht alle Kaufverträge sind in unserem Sinne mustergültig.

Leider allzu oft fängt nach dem Kauf der Ärger an. Wappnen Sie sich, um immer auf der Siegerseite zu stehen.

Bis zum Kaufabschluss haben Sie viel Zeit und Energie investiert. Deshalb darf es die spätere Kaufreue, wann und warum auch immer sie eintreten könnte, bei uns nicht geben.

Begleiten wir also ein Pärchen beim Endlauf des cleveren Möbelkaufs. Es sind Ilse und Werner, langjährige Freunde von mir.

Sie legten zunächst fest, was beschafft werden sollte: Eine Polstergarnitur und eine Schrankwand.

Dann schauten Sie in Ihren Geldbeutel und erkannten, dass sein Inhalt, nämlich so um die 5.000 Euro insgesamt, für das mittlere Preissegment reicht.

Anschließend streiften Sie durch die Möbellandschaft und fanden Gefallen an einer schön geblühten Polstergarnitur und einer Schrankwand in Kirschbaum.

Sie testeten nun die Qualität und die war wirklich klasse! Sie identifizierten die Stücke als

Schrankwand LANA

**Breite 340 cm, Höhe 220 cm, Tiefe 37/55 cm
Amerikanischer Kirschbaum, Farbe honig**

Hersteller: Gwinner, Pfalzgrafenweiler

Clever wie sie sind, konnten sie sogar eine Aufbaugrafik des in einem Möbelhaus aufgestellten Ausstellungsstückes ergattern:



Polstergruppe QUEENS

Stoffbezeichnung: Leticia Parchment

3er Sofa, 2er Sofa, Sessel und Hocker

5 Kuschelkissen

3 Paar Armlehenschutz

Hersteller: Medallion Upholstery Ltd., Abertillery, England



In einem Möbelhaus gab man ihnen ein Stoffmuster mit dem Aufkleber: **100% Cotton Satin, schmutzabweisend.**

Um die Preise zu vergleichen, hatten sie insgesamt acht Möbelhäuser aufgesucht. Fünf Möblier boten ihnen die Schrankwand LANA an, nur zwei die Polstergarnitur QUEENS. Die Preise wichen kaum voneinander ab.

Die niedrigsten Preise:

Schrankwand LANA **3.498,00 €**

Polstergarnitur QUEENS **4.198,00 €**

„Fast achttausend Euro können wir dafür aber nicht aufbringen!“, bedauerten Ilse und Werner. Wir ziehen also los, um an der Preisschraube zu drehen.

Ein Möbelhaus führte beide Modelle gleichzeitig, die anderen jeweils nur eines von beiden. Wir suchen zuerst das Haus auf, das beide Modelle führt.

Das übliche Vorgeplänkel mit dem Verkäufer ist bald vorbei und wir kommen zur Sache. „Polstergarnitur und Schrankwand für zusammen 6.000 Euro“, bieten wir an. Der Verkäufer erwidert empört: „Das geht auf keinen Fall. Da macht der Chef nicht mit!“ – „Können wir mal mit dem Chef sprechen?“, frage ich. Der Verkäufer holt ihn herbei.

Der Chef ist ein etwas korpulenter, schwitzender Herr, der zunächst ganz freundlich argumentiert. Am Preis könne er nicht viel machen. Fünf Prozent Skonto wolle er aber zugestehen. Als ich von seinem „höheren Spielraum“ rede, wird er zunehmend unwirsch.

Glatte 7.000 Euro stehen schließlich im Raum. Ilse und Werner verstehen meinen Blick, und wir wenden uns zum Gehen. „Sie werden sehen!“, sagt der Möblier zum Abschied, „Billiger werden Sie die Möbel nirgendwo bekommen!“

Wir fahren zum Händler mit der Polstergarnitur QUEENS. Denn jetzt wollen wir wissen, was zu erreichen ist, wenn wir uns nur auf die Einzelstücke konzentrieren.

Dieser Möbeler macht nach langem Palaver ein besseres Angebot. Wir sollen das Ausstellungsstück für **3.200 Euro** nehmen. Die Frage, ob er diesen Preis bis morgen Abend aufrechterhalten könne, beantwortet er mit einem Ja.

Am anderen Tag suchen wir in der Frühe nochmals das erste Möbelhaus auf. Noch ist kein Verkäufer zu sehen. Der Chef nickt uns von seinem Büro aus zu.

Als wir ihm sagen, für welchen Preis wir die Polstergarnitur als Ausstellungsstück bei einem Mitbewerber kaufen können, will er wissen bei wem, und ob das auch wirklich die gleiche Garnitur ist. Wir verraten nichts und bleiben weiterhin stur bei unserem Preis.

„Wenn Sie bei mir beide Ausstellungsstücke nehmen, will ich gerne noch einmal rechnen!“, sagt er nach einigem Zögern und verschwindet in seinem Büro.

In der Zwischenzeit schaue ich mir die Ausstellungswand genau an. Sie hat leichte Kratzer - leider an unauffälligen Stellen. Ich weise den Chef darauf hin.

„Das beseitigen meine Handwerker noch heute“, sagt er und meint nach kurzer Überlegung: „Also, wenn Sie beide Stücke so nehmen wie sie sind, dann mache ich die 6.000 Euro. Allerdings muss ich dann 50 Euro zusätzlich für die Lieferung und den Aufbau verlangen.“

Wir ziehen uns in einen anderen Teil der Ausstellung zurück und beraten. Das gesetzte Limit von 5.000 Euro wird zwar überschritten, doch die 1.000 Euro zusätzlich können noch aufgebracht werden.

Ich bestärke Ilse und Werner darin, dass beide Modelle von guter Qualität sind. Die Kratzer am Schrank sind leicht zu entfernen. Das Furnier ist wunderschön: Alles ausgesuchte und gleichmäßige Furnierblätter.

Wir schlagen zu!

Inzwischen ist der Verkäufer aufgetaucht und der Chef bittet ihn, den Auftrag zu schreiben.

Ilse und Werner machen die üblichen persönlichen Angaben. Wir sehen dem Verkäufer zu, wie er die Daten der Auszeichnungsschilder in das Kaufvertragsformular überträgt. Dann will er den Vermerk schreiben:

„Ausstellungsstücke wie gesehen“

Hier schreiten wir ein.

Jetzt geht es ans Eingemachte: An die Lieferungs- und Zahlungsbedingungen. Man nennt sie auch kurz **das Kleingedruckte**.

Deshalb möchte ich an dieser Stelle das Kaufbeispiel vorübergehend verlassen und zunächst über die Rückseite von Kaufverträgen reden. Ja, es ist meistens die Rückseite der Vertragsformulare, auf der oft für den Käufer gefährliche Minen explodieren.

11.3. Das Kleingedruckte

Was sollen eigentlich die ganzen Lieferungs- und Zahlungsbedingungen? „Da gibt es doch Gesetze“, sagen Sie. Richtig. Genau das ist der entscheidende Punkt.

Bis zur, bei der und auch nach der Lieferung der Möbel tritt leider immer wieder allerlei Ungemach auf. Stichwort: **Reklamationen**. Selbst bei den besten Möbelhäusern kommen sie vor.

Verbraucherschutzgesetze regeln hier einiges. Darauf komme ich weiter unten noch näher zu sprechen. Diese **Gesetze** jedenfalls möchte der Möbelhändler **mit dem Kleingedruckten „ausdünnen“**. **Falls Möbelärgernisse auftreten...**



... möchte er möglichst fein raus sein!

Denn es geht ja letztlich wieder mal ums Geld, sprich um die Reklamationskosten.

Nicht zum Spaß unterhalten renommierte Möblier eigens eine „Stabsstelle Reklamationen“. Reklamationsbearbeitung ist ein beträchtlicher Kostenfaktor. Mancher Möbelhändler gibt mit Stolz bekannt, dass in seinem Laden die Reklamationsquote auf 5% gesenkt werden konnte. Das verkündet er aber nur intern. Das ist nichts für seine Kunden. Denn die würden erschrecken, wenn Sie sich die absoluten Zahlen vor Augen halten:

Beträgt beispielsweise der Jahresumsatz eines mittelgroßen Möbelhauses 5 Mio. Euro, bedeutet dies ca. 3.000 Kaufabschlüsse. Bei einer Reklamationsquote in Höhe von 5% gibt es also Ärger mit 150 Kunden. Das sind 3 Fälle mit Zoff pro Woche! Und ein

Möbelriese mit 800 Mio. Euro Jahresumsatz muss sich mit mindestens 60 maulenden Kunden pro Geschäftstag herumschlagen.

Von den 15 Millionen Möbelkäufern in Deutschland sind es so um die 500.000, bei denen der Möbelkauf nicht glatt läuft - aus den verschiedensten Gründen.

„Was ist denn das alles für ein Trouble?“, wollen Sie wissen. Ich zeige es Ihnen.

11.3.1. Die häufigsten Ärgernisse

Ich will mit ein paar Beispielen aus dem prallen Leben aufwarten. Dazu habe ich einige Leserbriefe ausgewählt, die ich verkürzt wiedergebe.

Fall 1 - Unendliches Warten

„ ... habe ich ein Schlafzimmer gekauft, das nach 6 Wochen geliefert werden sollte. Jetzt, nach 6 Monaten, ist es immer noch nicht da. Ich habe bereits die Hälfte bezahlt.“

Fall 2 - Nase voll

„ ... wir haben eine Polstergarnitur bestellt, welche lt. Kaufvertrag in 8 Wochen geliefert werden sollte. Die Frist ist jetzt abgelaufen. Heute erhielten wir ein Schreiben, dass der Liefertermin in 6 Wochen sein soll. Wir möchten aber nicht mehr so lange darauf warten. Welche Möglichkeiten bestehen, den Kaufpreis schnellstmöglich zurückzuhalten?“

Fall 3 - Messeärger

„ ... besteht die Möglichkeit, den auf einer Messe abgeschlossenen Vertrag und den anschließenden Kaufvertrag innerhalb einer Frist zu kündigen?“

Fall 4 - Montage nix

„ ... heute wurde endlich die Eckbankgruppe geliefert. Der Fahrer weigerte sich aber, sie auch aufzubauen. Im Kaufvertrag stehe nur ‚Lieferung frei Haus‘. Von Montage sei keine Rede. Er benötige dafür mindestens 2 Stunden. Sein Chef werde ihm die Hölle heiß machen, wenn er heute sein Auslieferungspensum nicht schaffe.“

Fall 5 - Ärger bei Selbstmontage

„ ... vom SB-Markt des großen Möbelhauses haben wir den rollbaren Computertisch, in flachen Kartons verpackt, gleich mitgenommen. Die Montage zu Hause war sehr mühevoll. Nach drei Stunden Arbeit stellte mein Mann fest, dass eine Schraube fehlte. Er musste zweimal zum 30 km entfernten Möbelhaus fahren, bis er die richtige Schraube hatte. Können wir Kostenersatz verlangen?“

Fall 6 - Abzocken hinten herum

„ ... die Designercouch hat eine Lieferzeit von 6 Monaten. Das haben wir akzeptiert. Aber jetzt, 5 Monate nach dem Kauf, schreibt uns der Möbelhändler, dass der Hersteller in der Zwischenzeit den Lieferpreis erhöht habe. Er will nun 100,00 Euro mehr. Zu der Preisnachforderung sei er aufgrund der Lieferungs- und Zahlungsbedingungen berechtigt. Müssen wir den Mehrpreis zahlen?“

Fall 7 - Kaufreue

„ ... vorige Woche habe ich noch den Kaufvertrag unterschrieben. Heute war ich in einem anderen Möbelhaus. Dort steht genau meine Stil-Essgruppe von Selva. Sie ist 400,00 Euro billiger. Ich möchte nun den Kaufvertrag rückgängig machen und hier kaufen ... “

Fall 8 - Gibt's nicht mehr

„ ... Essgruppe bestellt. Nach einigen Tagen teilte man mir am Telefon mit, dass es die nur noch in einer etwas geänderten Ausführung gibt. Ich erklärte mich telefonisch einverstanden. Jetzt habe ich in einem anderen Möbelhaus aber eine Essgruppe gefunden, die genau meinen Wünschen entspricht. Kann ich vom Kaufvertrag zurücktreten?“

Fall 9 - Möbelmacken

„ ... meine Schwester hat sich vor ca. 3 Monaten eine Polstergarnitur gekauft, die gestern geliefert wurde. Meine Schwester, die allein zu Hause war, sah sich kurz alles an und entdeckte keine Mängel. Mein Schwager aber, der erst abends von der Arbeit kam, entdeckte, dass beide Sessel an der Rückseite eingedellt sind, was man nur fühlen, jedoch nicht sehen kann. Auf telefonische Reklamation sagte man ihnen, dass die Sessel nicht so ohne weiteres umgetauscht werden können. In 14 Tagen will ein Sachverständiger des Möbelhauses vorbeikommen und sich den Schaden anschauen. Was meinen Sie, wie stehen die Chancen auf einen Umtausch? Zum Glück wurde bis jetzt noch nichts bezahlt ...“

Fall 10 - Preisdessert

„ ... Ich habe 6 Stühle angezahlt. Die üblichen 10%. Nun rief mich der Verkäufer an und sagte mir, dass sich der Preis wegen Minderabnahme beim Großhändler erhöht. Soll ich nun den erhöhten Preis zahlen? Immerhin sind das 13,00 Euro pro Stuhl ... “

Fall 11 - Noch mal Kaufreue

„ ... vor 2 Tagen Kaufvertrag unterschrieben, welcher im Nachhinein zu teuer erworben wurde. Wäre für Ihre Hilfe dankbar.“

Fall 12 - Von wegen Nachbesserung

„ ... sind die Sitzmöbel an 2 Stellen nicht sauber verarbeitet. Der Möbelhändler weist darauf hin, dass er laut Lieferungs- und Zahlungsbedingungen ein Recht zur dreimaligen Nachbesserung habe. Ich will die Möbel aber nicht mehr ... “

Fall 13 - Himmelhohe Anzahlung

„Guten Tag Herr Günther, vor einer Woche habe ich einen Kaufvertrag über ein Schlafzimmer (ca. 3.300,00 €) bei Möbel E. unterschrieben mit Liefertermin Ende Juli 2005. Der Verkäufer sagte, dass eine Anzahlung von 1.300,00 € bis zum 18.02.2005 fällig ist. Mir war die Anzahlung zwar damals gefühlsmäßig zu hoch, aber ich dachte mir als Laie, es wird schon richtig sein, was dieser Verkäufer von mir verlangt. Inzwischen habe ich aber gelesen, dass eine Anzahlung von sogar 20% zu hoch sei.

Eine Rücksprache mit dem Verkäufer erbrachte nichts. Er beharrt auf seiner 40% Anzahlung. Was empfehlen Sie mir? Wenn ich die 1.300,00 € vermutlich nicht anzahle, bin ich ab 19.02.2005 in Verzug und laut den Geschäftsbedingungen auf der Rückseite des Kaufvertrages, auf die ich nicht aufmerksam gemacht worden bin, wird dann mein Gehalt gepfändet? Nach Aussage des Verkäufers soll ich froh sein, dass ich nur ... Wie soll ich mich weiter verhalten?“

Hier mache ich mal Schluss. Dass es sich um 13 Fälle handelt, ist rein zufällig. Oder ist die 13 die mystische Ärgerzahl?

Mit Recht wollen Sie auch wissen, wie man aus solchem Schlammassel wieder rauskommt. Wie ich es in den einzelnen Fällen machen würde, habe ich im [Anhang C Musterbriefe bei Möbelärger](#) aufgezeigt. Vielleicht kann der eine oder andere Musterbrief auch für Sie nützlich sein. Am besten ist aber, wenn es erst gar nicht dazu kommt.

11.3.2. Wie das Kleingedruckte, so der Händler

Sie verstehen jetzt, warum mancher Möbelhändler so viel Wert auf sein Kleingedrucktes legt: Wenn etwas schief geht, dann sollen die Folgen und Lasten auf unsere Schultern gepackt werden.

Wenn wir uns die Mühe machen, die Rückseite der Kaufvertragsformulare genauer anzusehen, zeigt sie uns wie in einem Spiegel, **mit welchen Ärgernissen er sich bisher herumgeschlagen hat und wie er künftig damit umgehen will**. Interessant, nicht wahr?

Ich fasse das mal zusammen:

- Liefertermine und -verzögerungen

Möblers Maxime: Und wenn noch so viel Zeit vergeht, ich bin für nichts haftbar. Der Kunde aber muss immer pünktlich und vollständig zahlen.

- Teillieferungen

Möblers Maxime: Ich bin berechtigt, z.B. die Essgruppe in mehreren Teilen zu liefern. Erst den Tisch und dann zweimal 3 Stühle. Die Zeit zwischen den Einzellieferungen spielt keine Rolle.

- Zugesicherte Produkteigenschaften

Möblers Maxime: Qualitätsbeschreibungen verpflichten nicht mich, höchstens den Hersteller.

- Mängel und Reklamationen

Möblers Maxime: Ich kann mehrmals hinfahren und nachbessern. Dazu bedarf es keiner Eile. Rücknahme und Ersatz gibt es nicht.

- Rücktrittsmöglichkeiten

Möblers Maxime: Der Käufer muss immer zahlen, auch wenn alles schief läuft. Ich aber kann jederzeit aus einem Vertrag raus.

- Zahlungsmodalitäten (z.B. Anzahlung, Restzahlung)

Möblers Maxime: Hohe Anzahlung, hohe Strafen bei Zahlungsverzug, Geld zurück behalten gibt es nicht. Selbst beim so genannten Bargeschäft im SB-Bereich (Mitnahmemöbel), bei dem die Möbel an der Kasse bezahlt und gleich ins Auto geladen werden, verzichtet mancher Möblier nicht auf Fußangeln für den Käufer. Auf der Kassensquittung steht beispielsweise: „Es gelten die in den Geschäftsräumen ausgehängten Lieferungs- und Zahlungsbedingungen.“

Zwei Bonbons aus Kleingedrucktem will ich noch im Wortlaut zitieren:

- „Bei Freihauslieferung erfolgt der Transport nur bis zum dritten Stockwerk einschließlich. Ist eine Lieferung aufgrund der Räumlichkeiten des Käufers mit besonderen Aufwendungen verbunden, gehen diese zu seinen Lasten.“

Es kann also teuer werden, wenn die Wohnung in der vierten Etage liegt und das Treppenhaus eng ist!

- „Der Verkäufer braucht nicht zu liefern, wenn der Hersteller die Produktion der bestellten Ware eingestellt hat oder Fälle höherer Gewalt vorliegen.“

Manchmal hat ein Möbelhändler schon von höherer Gewalt gesprochen, wenn er vom Hersteller nur deshalb nicht mehr beliefert wurde, weil er seine Rechnungen nicht bezahlt hat. Und dann kein Wort von Ersatzlieferung oder Schadensersatz!

Dass der Gesetzgeber uns vor manchen dieser Eskapaden zumindest etwas schützt, ist ein anderes Kapitel.

Und was machen wir nun? Nach weiteren Gesetzen rufen?

Aber nicht doch. **Wir pochen einfach darauf, ...**



... dass das Kleingedruckte in den Vertragsformularen vollständig gestrichen wird!

Die gesetzlichen Regelungen genügen vollauf, und zwar für beide Seiten!

11.4. Gesetze regeln genug

Es fiel oben bereits das Wort Verbraucherschutzgesetz. Verbraucherschutz hört sich für uns Möbelkäufer eigentlich ganz gut an. Es bestätigt uns aber gleichzeitig, dass uns jemand ans Leder will. Wir wissen auch wer das ist.

Weil mit dem Kleingedruckten Schindluder getrieben werden kann, schuf man das Gesetz über die Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB). Weil im Versandhandel und beim Internetshopping so mancher über den Löffel barbiert wurde, kam das Fernabsatzgesetz.

Damit der Schutz noch etwas mehr schützt, setzte unser Parlament am 01.01.2002 eine Schuldrechtsreform in die Welt. Man kann jetzt auch alles an einer Stelle nachlesen: Das gute alte Bürgerliche Gesetzbuch (BGB) ist die Fundstelle.

Ich will versuchen, Ihnen den Gesetzesschutz mit Volkeszunge näher zu bringen – die Juristen unter Ihnen mögen mir verzeihen.

Nennen wir einfach das, was nicht in Ordnung ist, Reklamation. Dann ergeben sich folgende Hauptfragen und Hauptantworten:

- **Was** kann ich reklamieren?

Grundsätzlich alle Fehler und Mängel an den Möbeln. Ein Mangel ist es auch, wenn das Möbelstück nicht hält, was versprochen wurde (Werbeversprechen). Besonders interessant: Auch eine Montageanleitung für den Selbstaufbau darf nicht schlecht sein (Stichwort: IKEA-Klausel).

- **Wie** kann ich reklamieren?

Ich muss nichts nachweisen, allerdings nur in den ersten sechs Monaten. Ich muss aber die Reparatur dulden. Dazu kann ich Fristen setzen. Klappt die Reparatur zweimal nicht, steht mir ein Preisnachlass zu oder ich gebe das Ding zurück und bekomme mein Geld wieder. Besonders interessant:

Wenn mir zu Ohren kommt, dass der Möbelhändler nicht mehr in der Lage sein könnte, einwandfrei zu liefern, kann ich meine Zahlung zurückhalten.

- **Wie lange** kann ich reklamieren?

Zwei Jahre lang. Nach drei Jahren ist alles verjährt und damit aus.

Besonders schön an diesen Regelungen ist für uns, dass in keinem Fall davon abgewichen werden kann. Wenn das Kleingedruckte oder ein Ladenaushang etwas anderes sagt, so gilt das nicht.

Ist doch eigentlich genug. Mehr wollen wir gar nicht. Oder?

Wo Gesetze sind, da sind auch Gesetzeslücken. Und kaum ein Gesetz erfasst alle Wechselfälle des Lebens. Also werden die Möbelhändler andere Klauseln für ihr Kleingedrucktes finden.

Nicht mit uns. Wir beharren auf einem blanken Kaufvertrag - egal was nun folgt. Und wenn es nicht anders geht, dann verzichten wir auf den Deal und lassen den kleinkarierten ... äh ... kleingedruckten Möbelhändler stehen. Lieber ein Ende mit (leichten) Schrecken, als Schrecken ohne Ende.

Außerdem wissen wir doch: Die Möbellandschaft ist so riesig, dass sicher ein anderer Möblierer da ist, der dasselbe Möbelstück ohne Kleingedrucktes liefert - vielleicht sogar billiger.

11.5. Unser mustergültiger Kaufvertrag

Kleingedrucktes steht in unserem mustergültigen Kaufvertrag also nicht. Aber einiges muss unbedingt hinein. Ich möchte das in vier Blöcke einteilen.

Der 1. Block muss enthalten:

Alles, was auf dem Verkaufsschild, Preisschild, Etikett usw. steht

Achten Sie darauf, dass Artikelnummer, Bezeichnung, Stückzahl, Zusammenstellung, Ausführung, Maße u.a. penibel übernommen werden. Außer dem Preis natürlich. Sie haben ja einen geringeren ausgehandelt...

Tipp zur Zusammenstellung:

Bei Polsterkombinationen (z.B. Eckgruppe mit Ottomane) auf richtige Zuordnung achten. 2er Couch oder Ottomane rechts oder links? Von wo aus gesehen: Von vorn, von hinten? Lassen Sie eine kleine Handzeichnung fertigen. Am besten auf dem Kaufvertrag oder als Anlage.

Notfalls machen Sie die Zeichnung selbst und lassen sie vom Verkäufer unterschreiben.

Tipp zur Ausführung:

Manchmal sind die Bezeichnungen nicht eindeutig. Beispielsweise „Schränk wand Eiche echt“. Echt ist sowohl furniert, als auch massiv. Dann muss es möglicherweise heißen „Front massiv, Korpus furniert“.

Tipp zu den Maßen:

Es handelt sich durchweg um Zirka-Maße. Wenn es eng wird, messen Sie lieber zu Hause noch einmal nach und rechnen 2 - 5 cm Spielraum ein.

Der 2. Block muss enthalten:

Alles, was Sie mündlich ausgehandelt haben und was das Möbelstück für Sie so wertvoll macht

Hierher gehören alle Änderungen gegenüber dem Ausstellungsstück: Andere Maße, Zusammenstellung, anderer Bezug, anderes Material.

Insbesondere die Qualitätsmerkmale, welche Ihnen in hohen Tönen gesungen wurden, sollten hier schriftlich festgehalten sein, auch wenn oder gerade weil der Gesetzgeber Werbeversprechen als verbindlich erklärt hat. Sie wollen, dass der Händler für Schadstofffreiheit, Holzzertifikate, Abriebfestigkeit von Bezügen, Pflegeleichtigkeit („Flecken sind im Nu weg!“), Rückstellvermögen des Polsterschaums, Garantiezusagen usw. geradesteht.

Tipp:

Lassen Sie sich die Werksbeschreibung des Hersteller zeigen und dann den Vermerk anbringen: „Produktbeschreibungen und Herstellerangaben zur Qualität und Pflege sind verbindlich.“

Wenn Sie ein Möbelstück direkt aus dem Laden nehmen, will der Verkäufer meistens in den Vertrag schreiben: „Ausstellungsstücke wie gesehen.“ Sie sollten auf dem Zusatz bestehen: „Versteckte Mängel berechtigen zu Wandlung oder Minderung.“ Wandlung bedeutet Rücktritt vom Vertrag, Minderung heißt den Preis herabsetzen.

Im 3. Block müssen stehen:

Liefervereinbarungen

Versuchen Sie, einen fixen Liefertermin zu erreichen. Das mindeste ist die Festlegung der Lieferwoche (Kalenderwoche). Davon sollten Sie nicht abgehen. Auch die telefonische Lieferankündigung spätestens am Vortage sollte zur Pflicht gemacht werden.

Die Lieferkosten sollte der Möbelhändler tragen: „Lieferung und Montage kostenlos.“ Gelingt das nicht, bestehen Sie darauf, dass ein Festbetrag eingetragen wird. Vergessen Sie nicht die Montage, damit die Packstücke nicht einfach so in Ihre Wohnung gestellt werden.

Der 4. Block enthält:

Zahlungsvereinbarungen

Ein sehr wichtiger Punkt ist die Anzahlung. Wenn überhaupt, nie mehr als 10% Anzahlung akzeptieren. Eine Ausnahme wäre, wenn Ihnen die höhere Anzahlung mit einem mächtig reduzierten Preis schmackhaft gemacht wird.

Möglichst die Einbehaltung eines Restbetrages – ebenfalls 10% - vereinbaren. Diesen zahlen Sie erst 4 Wochen nach Lieferung. Als Entgegenkommen hierfür sind Sie bereit, die Hauptsumme (Preis ./ . Anzahlung ./ . Restbetrag) sofort bei Lieferung in bar zu bezahlen.

Das wäre es zunächst einmal. Sie haben also den/die Einrichtungsberater/in dazu gebracht, aus einem blanken Kaufvertragsformular einen für Sie mustergültigen Kaufvertrag zu machen.

Bevor Sie unterschreiben: Lassen Sie sich viel Zeit, um die Eintragungen nachzuprüfen...



... vielleicht entdecken Sie noch etwas!

Zum Beispiel könnte über der Unterschriftszeile (also nicht beim Kleingedruckten) stehen: „Der Kunde ist zwei Wochen an den Auftrag gebunden. Der Kaufvertrag gilt als abgeschlossen, wenn der Auftrag innerhalb dieser Frist bestätigt wird.“

Das bedeutet, dass der Verkäufer einen Kaufvertrag gar nicht abschließen darf! Er schreibt nur einen Auftrag. Der Chef will prüfen, ob er ihn gnädig annimmt oder höflich ablehnt. Lassen Sie das ruhig stehen. Es ist nämlich ein Spieß, den Sie umdrehen können: Weil der Kauf 14 Tage in der Schwebe bleibt, haben auch Sie die Möglichkeit, die Sache gegebenenfalls nachzubessern oder ganz abzublasen. Toll, was?

Ich möchte auch noch einmal ganz allgemein auf die **Zahlungsvereinbarungen** eingehen.

In punkto **Anzahlungen** stehe ich persönlich nicht auf dem Standpunkt: Niemals. Man kann Anzahlungen auch als Hebel benutzen, um bessere Konditionen herauszuschlagen. Aber das wissen Sie am besten selbst. Wenn Sie zu der Überzeugung gekommen sind, so etwas nicht zu machen, dann geht das in Ordnung. Falls Sie eine größere Anzahlung leisten sollen, empfehle ich, diese durch eine **Bankbürgschaft** absichern zu lassen.

Oben empfahl ich auch **Kaufpreiszurückbehaltung**: Nach der Lieferung wird ein Restbetrag circa 4 Wochen lang zurückbehalten. Diese Zeit braucht man, um festzustellen, ob es Mängel gibt, die nur bei Nutzung des Möbels zutage treten. Beispiel: Ungewöhnlich starke statische Aufladung des Mikrofaserbezugs.

Es ist gut, wenn eine Einbehaltung im Kaufvertrag steht. Wenn Sie es eigenmächtig tun, könnte es möglicherweise ein Nachteil im Reklamationskampf sein. Also lassen Sie in den Kaufvertrag beispielsweise hineinschreiben:

Anzahlung bei Vertragsabschluss	600,00 €
Zahlung bei Lieferung	4.850,00 €
Restzahlung	<u>600,00 €</u>
Kaufpreis insgesamt	6.050,00 €

Jetzt aber wieder zurück zu Ilse und Werner. Die Abbildung rechts zeigt, wie deren Kaufvertrag in all seinen Bestandteilen aussieht, die wir dem Händler abgerungen haben. Lediglich die Sache mit der Bankbürgschaft für die Anzahlung habe ich aus Vereinfachungsgründen weggelassen. Sie sollten das allerdings nicht tun.

Müller Wohnen Kaiserstr.12 76133 Karlsruhe

Werner und Ilse Lutz
Talstr. 23
76133 Karlsruhe



Kaiserstr.12
 76133 Karlsruhe
 Tel. (07 21) 8 24 60 22

Tel.-Nummer Kunde: **0721-12364**

Kaufvertrag und Rechnung Nr. 3054 Datum: **02.01.2002**

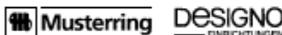
Verkäufer: Daller		Lieferttermin-aa. 15.01.2002	
Lieferbedingung:		Anzahlung 600,00 € erhalten	
Zahlungsbedingung:			
Artikel-Nr.	Menge	Artikelbezeichnung	Gesamtpreis
234	1	Schrankwand LANA amerikanischer Kirschbaum Farbe Honig Breite ca. 340 Höhe ca. 220	
236	1	Polstergarnitur QUEENS Stoff Leticia Parchment 3er, 2er, Sessel, Hocker 5 Kuschelkissen 3 Paar Armlehenschutz	
Ausstellungsstücke wie gesehen. Versteckte Mängel berechtigten zur Wandlung oder Minderung des Vertrages. Produktbeschreibungen der Hersteller sind verbindlich.		Sonderpreis insgesamt	6.000,00 €
		Lieferung/Montage	50,00 €
		Summe	6.050,00 €
		Zahlung 4.850.- € bar bei Lieferung, Restzahlung am 29.01.02 600.- €	

Durch die Unterschrift erkennt der Käufer die umseitigen
 Kauf-, Zahlungs-, und Lieferbedingungen ausdrücklich an.
 Der nebenstehende Netto Endbetrag hat nur Gültigkeit, wenn
 dieser bei der Lieferung sofort an den Fahrer bezahlt wird.

Werner Lutz

Unterschrift des Kunden

Bankverbindung: Postbank Karlsruhe BLZ 660 100 75
 Konto-Nummer: 1928250757
 Sitz der Gesellschaft: Karlsruhe
 Amtsgericht Karlsruhe HRB 3114
 Geschäftsführer Martin Müller



12. Alle 77 Tipps und Tricks auf einmal

Die Kaufvorbereitungen

Tipp 1

Verschaffen Sie sich Klarheit darüber, welche **Anforderungen** Sie an ein Möbelstück stellen wollen. Denken Sie insbesondere an die **Funktion** dieses Möbels, z.B.

- bei der Polstergarnitur: Soll sie auch eine Schlafgelegenheit bieten?
- beim Kleiderschrank: Schiebetüren wegen Platzmangels?
- bei der Essgruppe: Kulissentisch, weil oft viel Gäste bewirtet werden?

Tipp 2

Wenn Sie ein Zimmer oder gar eine Wohnung vollständig einrichten wollen, dann ist oft die **Unterteilung in Einzelbeschaffungen** sinnvoll, z.B.

- Wohnzimmer: Schrankwand, Polstergarnitur, Couchtisch
- Schlafzimmer: Kleiderschrank und Bettanlage komplett, Matratzen und Rahmen extra
- Esszimmer: Tischgruppe, Vitrinen und Sideboards

Tipp 3

Ordnen Sie Ihren Möbelwunsch in die **Preissegmente** des Möbelmarktes ein. Wenn Sie dann Qualitätstests vornehmen, können Sie beurteilen, ob der jeweilige Preis gerechtfertigt ist. Und Ihr **Geldbeutel** sagt Ihnen, ob Sie es sich leisten wollen oder wie weit Sie den Preis drücken müssen, um es sich leisten zu können.

Qualitätstests bei Polstermöbeln

Tipp 4

Setzen Sie sich tief und gelockert über längere Zeit (ca. fünf Minuten) in den Sessel oder das Sofa. Lehnen Sie sich fest an. Prüfen Sie, ob sich ein Gefühl der Entspannung einstellt.

Tipp 5

Schauen Sie sich den Nähteverlauf über die gesamte Garnitur hinweg näher an. Drücken Sie an verschiedenen Stellen in die Nähte hinein. **Gleichmäßige Nähte** ohne Aufriss oder Beulen bedeuten gute Qualität.

Tipp 6

Die **Reißfestigkeit einer Naht** prüfen Sie, indem Sie beide Hände rechts und links davon flach auflegen, die Daumen dicht an der Naht. Dann ziehen Sie das zusammengenähte Material auseinander bis die Stiche sichtbar sind. Je enger die Stiche, desto haltbarer die Naht. Sollten Sie durch diesen Reißtest gar an die Grenze der Haltbarkeit gelangen, dann wissen Sie, was Sie später erwartet.

Tipp 7

Drehen Sie einen Sessel um. Die Unterseite wird mit einem Spannstoff abgedeckt sein, der mit Tackern befestigt ist. Prüfen Sie, ob der Saum des Spannstoffs umgelegt, und dort hinein die Tacker gleichmäßig gerade eingeschossen sind. **Gerader Sitz der Tackerung** deutet auf sorgfältige Verarbeitung – auch der übrigen Konstruktion – hin.

Wenn eine Borte die Tacker abdeckt, zeugt dies allein noch nicht von guter Verarbeitung, denn es könnte auch Tarnung für nachlässige Tackerung sein. Durch die Borte hindurch fühlen Sie aber, ob die Tacker exakt sitzen.

Tipp 8

Mit der **Fingerprobe** testen Sie das **Rückstellvermögen des Formschaums**.

Mit den Knöcheln der gekrümmten Zeige- und Mittelfinger drücken Sie die Sitzfläche ca. 10 Sekunden kräftig ein und lassen wieder ruckartig los. Jetzt streichen Sie mit der flachen Hand sanft über die Druckstelle. Ist eine Delle zu spüren, bildet sie sich zwar nach kurzer Zeit wieder zurück - bei Qualitätsschaum entsteht sie aber erst gar nicht.

Tipp 9

Bei **Stoffbezügen** fragen Sie den Möbelhändler, ob die **Scheuerbeständigkeit und Pillingneigung** geprüft wurde. Lassen Sie sich die Prüfergebnisse zeigen. Falls Ihnen der Möbelhändler derartiges nicht vorweisen kann, ist Vorsicht geboten.

Tipp 10

Lassen Sie sich die **Stoffkollektionen** zeigen und blättern Sie ungeniert darin. Es müssen Angaben zur Stoffzusammensetzung und zu den Stoffeigenschaften zu finden sein. Fehlen solche, kann es sich nur um Billigstoffe handeln.

Außerdem vermittelt Ihnen das Hineingreifen in die handliche Stoffprobe einen besseren Eindruck vom Stoff, als Sie ihn durch Befühlen der Polstergarnitur erhalten können. Auch die Stoffrückseite lässt Rückschlüsse auf die **Stoffqualität** zu.

Achten Sie auf Markenzeichen für ein Bearbeitungsfinish, z.B. DUPONT ANTRON®, SCOTCHGARD® oder TEFLON®:



Tipp 11

Die **Schadstofffreiheit** wird durch geschützte Signets gekennzeichnet: PCP-frei, FCKW-frei. Achten Sie darauf!

Tipp 12

Die **Knieprobe** ist der Test für die **Federkernpolsterung**.

Legen Sie ein Knie auf die Sitzfläche und drücken Sie es wippend hinein. Wenn Sie ein stufenloses Zurückfedern empfinden, und/oder wenn Sie etwa ein leichtes Knacken verspüren, dann sind tatsächlich Stahlfedern eingebaut.

Bei einem **Schaumstoffunterbau** sinkt das Knie ohne Zurückfedern ein.

Spüren Sie direkt etwas Hartes, dann könnten es Stahlfedern sein, die nicht ausreichend ummantelt oder abgedeckt sind. Auf diese Weise können Sie also auch bei Federkernkonstruktionen minderwertige Qualität feststellen.

Schließlich gibt die Knieprobe auch Hinweise darauf, ob eine gute **Unterfederung (Nosag®-Federung)** eingebaut wurde. In diesem Fall müssten Sie ein schwungvolles Auf und Ab deutlich verspüren.

Tipp 13

Die Verarbeitungsgüte der beim **Gestell** verwendeten Holzwerkstoffe (z.B. Spanplatten) können Sie in etwa abschätzen, wenn Sie mit der Faust **leicht auf die Rückseite eines Sessels klopfen**.

Klingt es hohl oder drückt sich die Fläche gar mit einem Plopp ein, dann können Sie von einer minderwertigen Spanplattenverarbeitung ausgehen. Es dürfte sich um Holzfaserplatten handeln, die weniger wertvoll sind.

Tipp 14

In **Formschaum (Kaltschaum) integrierter Federkern** verspricht hohe Polsterqualität.



Fragen Sie danach und lassen Sie es sich als Produkteigenschaft bestätigen. Falls es später zum Kauf kommt, sollte dies als zugesicherte Eigenschaft im Kaufvertrag stehen.

Matratzen: Worauf liege ich am besten?

Tipp 15

Für den individuellen Liegekomfort gibt es kein Patentrezept.

Wer hart und gestreckt liegen will oder muss, sollte einen Bonellfederkern wählen. Wenn dieser dann noch kompakt gebaut ist (stärkerer Federstahl, verstärkte Federverbindungen, kräftiger Umbau und Drell), verteilt sich das Körpergewicht auf die Fläche, weil die vier wesentlichen Aufliegezonen - Kopf, Schultern, Gesäß und Beine - kaum einsinken.

Tipp 16

Wer seinen Körper in natürlicher, wohliger Lage festgehalten haben will, der wird besten Schlaf auf Taschenfederkernmatratzen oder Schaumstoff- bzw. Latexmatratzen finden.

Tipps 17

Wer im Schlaf zum Schwitzen neigt, konzentriere sich auf Federkernmatratzen (Bonellfedern oder Taschenfedern). Schaumstoffmatratzen mangelt es oft an ausreichender Luftzirkulation.

Tipps 18

Wer mit Allergien zu kämpfen hat, sollte sich nach Latexmatratzen mit speziell präparierten Umbaumaterialien umsehen.

Übrigens: Milben finden hier 60% weniger Nahrung als in Federkernmatratzen.

Tipps 19

Die Liegefläche pro Person sollte möglichst 100 cm breit sein. Für die Länge gilt: Körpergröße plus 20 cm. Standardlängen sind aber leider nur 190 und 200 cm.

Tipps 20

Immer eine Liegeprobe machen. Die Probematratze darf nicht in der üblichen Folie verpackt sein und soll in einem Bett auf dem passenden Lattenrost liegen. Mantel oder Jacke ausziehen. Dicke Kleidung verfälscht das Liegegefühl. Einige Minuten in verschiedenen Körperlagen verharren. So gewinnen Sie einen - wenn auch schwachen - Eindruck vom Liegekomfort.

Bettrahmen (Lattenroste)

Tipps 21

Die beste Matratze verliert ihren Liegekomfort, wenn der Unterbau (Bettrahmen) nicht dazu passt.

Für alle Matratzenarten gut geeignet sind Lattenroste, bei denen der Lattenabstand nicht größer als 3 cm ist. Die Anzahl der Latten beträgt dann 28.

Die federnden Latten sollten aus mindestens 7 Schichten verleimten Holzes bestehen. Meistens kann man die Holzschichten an den Lattenkanten erkennen und nachzählen.

Die Latten sind mit Laschen am Rahmen befestigt. Das Laschenmaterial (Kautschuk oder gummiartige Kunststoffe), sollte trotz hoher Festigkeitsanforderungen dauerhaft geschmeidig sein. Ritzen Sie es mit dem Daumennagel an, um einen Eindruck von der Geschmeidigkeit zu gewinnen.

Tipp 22

Achten Sie bei Motorrahmen darauf, dass Kopf- und Fußteil unabhängig voneinander steuerbar sind - am besten mit 2 Motoren. Zudem muss das Kopfteil bis zur Sitzposition aufstellbar sein.

Polsterbetten

Tipp 23

Polsterbetten mit lose aufliegenden Matratzen sollten Sie bevorzugen. Wie bei einem normalen Bettgestell können Sie hier alle möglichen Matratzen hineinlegen und herausnehmen, wann und so oft Sie wollen.

Polsterbetten mit fester Polsterung muss man meistens wegwerfen, falls sich bei der Matratze irgendein Schaden ergibt.

Tipp 24

Achten Sie beim Polsterbett besonders auf den Bettrahmen. Der Lattenabstand sollte auch hier höchstens 3 cm betragen.

Wasserbetten und Futon

Tipp 25

Beim **Wasserbett** ist es schwierig, die **Qualität** zu beurteilen. Der Käufer vermag sie nur oberflächlich einzuschätzen.

Sehen Sie sich die einzelnen Konstruktionsteile genau an, um so eventuelle Schwachstellen zu entdecken. Kann Wasser austreten? Könnte die Gefahr eines elektrischen Schlages bestehen?

Legen Sie sich vor dem Kauf auf das Bett und wälzen Sie sich herum. Auch das kann Ihnen einiges offenbaren.

Achten Sie darauf, dass die Modelle auf mechanische und elektrische Sicherheit geprüft wurden. Dafür stehen die Zeichen „GS“, „ce“ und „VDE“.

Tipp 26

Bei **nachträglich eingebauten Wassermatratzen** sollten Sie unbedingt darauf achten, dass die Seitenteile sowie Kopf- und Fußteile des vorhandenen Bettgestells mit der eingefügten Wassermatratzenkonstruktion fest verbunden werden. Am besten geschieht das mit der Bodenplatte.

Tipp 27

Denken Sie an das enorme **Gewicht**. Hält die Fußbodendecke es aus?

Tipp 28

Wenn Sie Liebhaber von **Futon** sind, sollten Sie daran denken, dass Sie sich auch zusätzliche Arbeit aufladen. Der Futon sollte nämlich täglich aufgerollt werden. Das lockert das Inlett, lüftet aus und die Vliesfüllung verhärtet nicht.

Qualitätstests bei Kastenmöbeln

Tipp 29

Kastenmöbel sind Wohnwände, Schlafzimmer, Vitrinen, Sideboards usw. Sind sie aus Echtholz gebaut, können sie massiv oder furniert sein. Denn nach den DIN-Normen sind Kastenmöbel

Echt, wenn alle sichtbaren Teile aus der angegebenen Holzart bestehen (massiv oder furniert)

Massiv, wenn alle Teile massiv (das ist durch und durch) aus der bezeichneten Holzart produziert und nicht furniert sind. Ausnahmen: Schubladenböden und Rückwände.

Furniert, wenn alle sichtbaren Teile bzw. Flächen aus der genannten Holzart furniert sind.

Furnier ist ein dünnes Blatt eines Holzes, das durch Schälen, Messern oder Sägen vom Baumstamm oder Stammteil abgetrennt und auf eine Spanplatte aufgetragen wurde.

Es gilt also herauszufinden, was massiv und was furniert ist.

Tipp 30

Schauen Sie sich die Rückseite z. B. eines Wohnzimmerchranks an. Ist dies nicht möglich, weil er vielleicht dicht an einer Wand steht, befühlen Sie die **rückwärtige Kante einer Seitenwand**.

Ist es Furnier, dann bemerken Sie deutlich die rauere Oberfläche der Spanplatte zwischen den Furnierblättern. Allerdings kann zur Tarnung eine Folie darüber geklebt sein!

Ist es Massivholz, dann sind die Kanten der Hinterseite meistens leicht angeschrägt, was vom Glattschleifen herrührt.

Tipp 31

Die **Spiegelprobe** gibt weiteren Aufschluss: Öffnen Sie beispielsweise die Tür eines Kleiderschranks und legen Sie einen **Handspiegel** auf den Boden direkt unter die Unterkante der Tür.

Beim Furnier sehen Sie jetzt die Spanplatte zwischen den Furnierblättern. Falls auf die Kante eine Folie geklebt wurde, ist diese einfarbig ohne Holzmaserung.

Massivholz zeigt gerade an der Unterkante die typischen Holzstrukturen (Jahresringe).

Tipp 32

Ein Wort zur **Wertigkeit von Holz**. Hier ein Kurzprofil, das von einigen Weltmarktpreisen abgeleitet ist: Wenn dem Preis für Kiefernholz die Indexzahl 100 zugeordnet wird, dann gilt

- 134 für Fichte
- 218 für Buche
- 226 für Eiche.

Von den vier wichtigsten Hölzern ist Eiche also zurzeit das wertvollste.

Tipp 33

Um zu erkennen, ob bei einer **Oberfläche** nur eine **Nachbildung (Folie)** vorliegt, müssen Sie genau hinschauen und abtasten. Die Folie ist glatter als Echtholz mit seinen Poren (Maserung). Sollten Sie eine leichte Oberflächenstruktur fühlen, ist es eine täuschend echte Holzimitation! Suchen Sie dann nach einer Beschädigung der Oberfläche, und sei sie noch so winzig. Jeder Schrank hat irgendwo eine kleine Macke. Und da haben wir den Unterschied: **Folie drückt sich ein - echtes Holz reißt auf.**

Tipp 34

Auch ein direkter **Vergleich mit Echtholzmöbeln**, die in einem Möbelhaus sicher irgendwo in der Nähe stehen, schafft Klarheit. Denn Naturholz ist unverkennbar individuell, ungleichmäßig und die Holzmaserung (Poren) ist leicht ertastbar.

Eine Holznachbildung dagegen erscheint wie gemalt. Die Maserzeichnung ist über sämtliche Flächen gleichmäßig und wiederholt sich in ihren Mustern. Das rührt daher, dass, vereinfacht gesagt, ein **Foto auf eine Folie** übertragen wurde.

Tipp 35

Die **Stabilität von Kastenmöbeln** ist mit der herkömmlichen Rüttelprobe kaum zu beurteilen. Trotzdem sollten Sie z.B. an einem Kleiderschrank heftig wackeln. Wenn er ächzt und stöhnt, dann sollten Sie misstrauisch werden.

Tipp 36

Der stabile Zusammenhalt hängt weitgehend von den **Beschlägen** ab. Metallbeschläge sind zu bevorzugen. Sie sollten eingelassen (versenkt) sein. Bei schweren Türen sind Stangenscharniere stabiler als Topfbänder.

Tipp 37

Schubkästen funktionieren am besten auf kugelgelagerten Teleskopschienen. Ziehen Sie eine Schublade bis zum Anschlag heraus und **drücken sie vorne leicht hinunter**. Gibt sie stark nach, ist die Qualität nicht besonders.

Qualitätstests bei Esstischen und Stühlen

Tipp 38

Bei **Esstischen** ist die **Wackelprobe** ein aufschlussreicher Qualitätstest. Stellen Sie sich an eine Schmalseite des Tisches und greifen Sie links und rechts fest um die Plattenkanten. Ihr Oberkörper darf dabei nur leicht gebeugt sein. Mit gleichzeitigem Druck nach unten geben Sie dann mehrmals einen Schub nach vorne und wieder zurück.

An der Längsseite des Tisches fassen Sie die Tischplatte mit Daumen nach unten. Dabei sollte Ihr Oberkörper etwas stärker nach vorn gebeugt sein. Führen Sie wieder die gleichen **Schubbewegungen** aus. Total unbeweglich wird nur ein massiger, schwerer Tisch stehen. Leichte Schwingungen sind dagegen unbedenklich.

Tipp 39

Ausziehtische setzen Sie einer **abgewandelten Wackelprobe** aus. Nehmen Sie sich einen Stuhl und setzen Sie sich an eine Kopfseite des völlig ausgezogenen Tisches. Stützen Sie Ihre Unterarme auf die Platte auf und drücken Sie dann nach unten. Die Platte darf nur geringfügig federn. So simulieren Sie einen tatsächlichen Gebrauch. Denken Sie daran, was nicht alles bei einer ausgelassenen Tischgesellschaft passieren kann!

Tipp 40

Ausziehtische, das fordert schon der Name, immer total ausziehen. Hierbei erkennen Sie, ob die **Auszugsmechanik einfach und leichtgängig** ist.

Außerdem können Sie dann feststellen, ob die Beschreibung der Tischplatte den Tatsachen entspricht. Bei Holzplatten z.B. erkennen Sie an der jetzt frei liegenden Innenkante, ob diese tatsächlich massiv oder nur furniert sind. Wie Sie das testen, das wissen Sie schon von den Kastenmöbeln her (Tipps 30 und 31).

Tipp 41

Bei **Kulissentischen**, einer speziellen Art von Ausziehtischen, sollten Sie immer darauf achten, dass die Fußteile beim Auszug mit gleiten. Nur so ist eine **stabile Abstützung an den Kopfenden** der riesigen Fläche gesichert.

Tipp 42

Auszugsplatten und Hauptplatte sollten in Maserung und Farbton übereinstimmen. Nur das ist gute Qualität. Wenn die Maserung der Auszugsplatte in Querrichtung gegenüber derjenigen der Hauptplatte verläuft, dann kann man das unter Umständen noch akzeptieren, Farbabweichungen jedoch nicht.

Tipp 43

Die **Plattenoberfläche von Holztischen** sollte versiegelt sein, um Fett, Wasser, Alkohol und andere Verschmutzungen leicht abwischen zu können. Eine gewisse Kratz- und Schnitffestigkeit ist ebenfalls vonnöten.

Eine Überprüfung dieser Eigenschaften können Sie leider nicht vornehmen. Sie müssen sich hier auf die Herstellerangaben verlassen. Sie sollten sich allerdings die **Produkteigenschaften** im Kaufvertrag zusichern lassen.

Tipp 44

Bei **Stühlen** testen Sie die **Stabilität**, indem Sie sich neben den Stuhl stellen, dann mit der einen Hand an die Lehnenoberkante und mit der anderen an die Vorderkante des Sitzes fassen. Kippen Sie jetzt den Stuhl leicht nach hinten, so dass er auf den beiden hinteren Füßen steht. Drücken Sie den Stuhl fest auf den Boden und vollführen Sie kräftige **Drehbewegungen**. Falls die Konstruktion wenig stabil ist, spüren Sie, wie der gesamte Aufbau nachgibt.

Tipp 45

Stühle sind meistens aus **Buchenholz** gebaut, auch wenn andere Hölzer genannt werden. Die Buche wurde dann umgebeizt. Die Beschreibung muss demgemäß lauten:

Buche massiv...

- ... erlefarbig
- ... nussbaumfarbig
- ... kirschbaumfarbig.

Die Edelhölzer Nussbaum und Kirsche im Original sind bei Stühlen seltener zu finden sein. Wenn Eiche und Esche genannt werden, sollte es aber das Originalholz sein.

Tipp 46

Edelhölzer erkennen Sie an der Maserung (siehe [Anhang A](#)). **Nussbaum und Kirsche** z.B. haben sehr typische Strukturen. Wenn es **umgebeizte Buche** ist, dann finden Sie kaum Masern. Auch die jeweilige Farbe des Edelholzes kann kaum originalgetreu erreicht werden.

Drehen Sie den **Stuhl** um und schauen Sie von unten auf diejenigen Stellen, an denen die Zargen miteinander verbunden sind. Irgendwo gibt es kleine Bereiche, an denen die Beizfarbe das hellere Buchenholz nicht ausreichend abgedeckt hat.

Tipp 47

Polsterstühle sind dann hochwertig, wenn sie gefedert sind, am besten mit Spiralfedern. Nosag®-Federn bieten weniger Sitzkomfort. Der Federungsart können Sie prüfen, wenn Sie den Stuhl umdrehen. Bei Spitzenfabrikaten ist die Unterseite mit Spannstoff abgedeckt. In diesem Fall können Sie die Federn durch den Stoff hindurch fühlen.

Tipp 48

Für **Couchtische aus Holz** gelten die gleichen Holztests wie bei Esstischen. Stichwörter: Massiv, teilmassiv, furniert, Oberflächenbehandlung, nachgeahmte Hölzer (z.B. Buche kirschbaumfarbig gebeizt), Plattenversiegelung usw.

Tipp 49

Fragen Sie nach der **Holzzertifizierung**. Sie gilt zunächst für den Forstbetrieb, der den Wald bewirtschaftet. Nach dem Grundsatz „Ist der Wald gut, ist das Holz gut“ werden Standards festgelegt und ein Gütesiegel verliehen.

Durch **Produktkettenzertifizierung** wird die Gütekontrolle durch die Verarbeitungs- und Handelsstufen fortgeführt. Beispiel:



Lassen Sie sich gegebenenfalls die Zertifizierung im Kaufvertrag bestätigen.

Tipp 50

Auch wenn Möbel vor lauter **Gütezeichen, Zertifikaten und Prüfsiegeln** nur so prangen: Verzichten Sie nie auf die einfachen Qualitätstests dieses Ratgebers.

Preise

Tipp 51

Die Verkaufspreise bei Möbeln enthalten meistens einen Handelsaufschlag von 80% auf den Einkaufslistenpreis (**Achtzigerkalkulation**).

Viele Möbelhändler arbeiten mit der **Mischkalkulation**. Sie rechnen mit unterschiedlichen Handelsaufschlägen. Einzelne Möbelstücke erscheinen besonders billig. Sie sollen die Kunden ins Haus locken. Die anderen Möbel jedoch sind hoch kalkuliert. Diese sollen die Kunden kaufen.

Manchmal wird die so genannte **Spielraumkalkulation** angewendet. Der Möbelhandel begegnet damit dem zunehmend in Mode gekommenen Feilschen der Möbelkäufer. Im Rahmen eines kalkulierten Spielraums gibt er dem Drängen des Käufers auf einen niedrigeren Preis nach, ohne seine Gewinnerwartung aufgeben zu müssen.

Alle Kalkulationsmethoden zielen auf einen **Gewinn vor Steuern von mindestens 20% der Verkaufserlöse** (durchschnittliche Gewinnerwartung, Umsatzrendite). Ein Beispiel in absoluten Zahlen: Bei einem Verkaufserlös (Umsatz) von 1.000.000 Euro sollen 200.000 Euro vor Steuern übrig bleiben.

Die Handelsaufschläge verraten jedoch wenig über die individuelle Gewinnmarge des Möbelhändlers. **Der tatsächliche Gewinn liegt meistens um einiges höher.** Das gelingt den Händlern durch bessere Einkaufskonditionen, die sie sich über Einkaufsverbände verschaffen.

Der clevere Möbelkäufer möchte davon etwas abhaben. Deshalb hat er den **Operationswert-20** im Hinterkopf, wenn er mit dem Möbelhändler über den Preis verhandelt.

Tipp 52

Preisverhandlungen sind beim Möbelkauf nicht mehr wegzudenken. Das **Feilschen mit dem Verkaufspersonal ist aber meistens nicht sehr ergiebig**. Hier muss der Chef (Inhaber, Prokurist, Abteilungsleiter) her!

Tipp 53

Die **Preise von Markenmöbeln** sollten für Sie nicht unantastbar sein. Obwohl die so genannte Preisdisziplin bei den Markenmöblern (noch) weitgehend hält, versuchen Sie trotzdem, den Markenpreis zu erschüttern. Aber erwarten Sie bitte **keine Preiswunder**. Allzu weit lässt sich die Preisdisziplin der Markenhändler wohl doch nicht untergraben.

Preisvergleich

Tipp 54

Der clevere Möbelkäufer begnügt sich nicht mit einem herkömmlichen Preisvergleich à la Preisagentur. Er vergleicht „scharf“.

Der **scharfe Preisvergleich** beginnt immer mit der Bestimmung der **Identität des Möbelstücks**:

- ✓ Wer ist der Hersteller?
- ✓ Wie bezeichnet der Hersteller das Modell?
- ✓ Wie sind die Abmessungen?
- ✓ Wie wird das Holz beschrieben?
- ✓ Gibt es typische Merkmale?
- ✓ Welche Bezeichnung hat der Bezugsstoff?

Wenn Sie diese Fragen direkt stellen, dann macht das den Verkäufer oder Händler in aller Regel misstrauisch. Die Klappe fällt zu. Sie müssen deshalb Umwege gehen und wie ein Detektiv agieren.

Tipp 55

Als **Vorarbeit** kann es hilfreich sein, das **Werbematerial** (Zeitungsanzeigen, Streuprospunkte, sonstige Veröffentlichungen) nach Herstellernamen, Herstellersignets und Markenzeichen zu durchsuchen.

Tipp 56

In den Möbelhäusern ermitteln Sie **undercover** weiter.

Wecken Sie zuerst den Beratungsinstinkt des Verkäufers („Ach, ich hab ja so wenig Ahnung!“) und spielen Sie die Rolle des unwissenden Kunden, der wirklich kaufen will. Erzählen Sie z.B., warum Sie das Möbel kaufen, und wo Sie es in Ihrer Wohnung aufstellen wollen.

Fragen müssen Sie laienhaft und überzeugend stellen! Verwenden Sie dabei keine Spezialbegriffe von sich aus. Das ist nämlich das Gebiet des Verkaufspersonals.

Tipp 57

Suchen Sie bei Ihrem Gang durch die Ausstellung nach den **Herstellerangaben** auf bzw. bei den gewünschten Möbelstücken:

Suchen Sie nach **Signets, Aufklebern oder Beschriftungen** an Türen, in Schubläden, an Konstruktionsteilen, an Seitenwänden, an Rückwänden etc. Schauen Sie besonders in Schubläden und Fächern nach. Oft liegen hier irgendwelche Prospekte, Montageanleitungen und Beschlagbeutel mit der Bezeichnung des Herstellers!

Tipp 58

Falls bei **Kastenmöbeln** die Identität jetzt noch nicht klar ist, nochmals auf das Verkaufspersonal zugehen und es durch geschickte Gesprächsführung veranlassen, Verkaufsunterlagen, Kataloge usw. herzuholen.

Schauen Sie dann den Verkäufern über die Schulter oder versuchen Sie, die **Kataloge selbst in die Hand zu bekommen**. Die Kataloge enthalten die gesuchten Herstellernamen und Modellbeschreibungen, die Sie sich merken müssen.

Tipp 59

Eine geschickte Gesprächsführung enthält **Fragen nach machbaren Veränderungen**. Fragen Sie z.B. nach

- ✓ anderen Maßen
- ✓ weiterem Zubehör
- ✓ anderen Zusammenstellungen, z.B. bei Schrankwänden „Glastür rechts statt links“, „Fernsehteil versetzt“, „Schübe statt Türen“ usw.

Und immer wollen Sie die Änderungen sehen, zumindest auf einer Abbildung oder Typenliste (Begründung: Sie können sich es sonst nicht vorstellen). Spätestens jetzt dürften Sie Hersteller und Modell herausgefunden haben.

Tipp 60

Bei **Polstermöbeln**, oder weiter gefasst, bei allen Möbeln mit Stoff/Lederverarbeitung geben die **Stoffkollektionen** die gewünschten Informationen. Es sind meist umfangreiche Kataloge, oft sogar eine Art Servierwagen mit schön geordneten Stoffmustern. Hier finden Sie die Herstellerangaben, insbesondere auch die genaue Bezeichnung des Bezuges, ohne den ein Vergleich nicht möglich ist. Wichtig ist, dass Sie eine **Originalkollektion** in die Hand bekommen oder zumindest Blicke darauf werfen können. Oft werden einzelne kleine Stoffmuster auf den Polstern ausgelegt. Diese verraten aber meistens nicht das, was Sie wissen wollen.

Fragen Sie das Verkaufspersonal, ob es die Garnitur noch mit einem anderen Bezug gibt, weil dieser oder auch andere ausliegende Muster Ihnen nicht gefallen. Oder Sie wollen wissen, aus welchen Materialien der Bezug besteht, und möchten daher gerne die Beschreibung sehen. Meistens bringt man Ihnen die Kollektion und Sie können darin forschen.

Tipp 61

Grasen Sie die Möbelhäuser ab, um **identische Stücke** zu finden. Oft geht dann die Detektivarbeit von neuem los. Haben Sie das Möbelstück gefunden, von dem Sie meinen, dass es identisch ist, müssen Sie sich natürlich dementsprechend vergewissern. **Nur so gelangen Sie zu den Preisen, die echt vergleichbar sind.** Für den cleveren Möbelkauf ist dieses Vorgehen unerlässlich.

Markenmöbel, Designerstücke

Tipp 62

Bei Markenmöbeln, die als **Herstellermarken** in den Handel kommen, hat der scharfe Preisvergleich nicht nur zum Ziel, den besten Anbieter zu finden. Es geht vielmehr darum herauszufinden, ob es so genannte **freie Modelle** gibt.

Freie Modelle **weichen nur geringfügig von den Markenmodellen ab**, z.B. eine andere Lisene, ein anderer Türknopf, eine leicht abgewandelte Polsterheftung etc. Solche Modelle sind dann, da der Markenschutz bewusst ausgeschaltet wurde, im freien Handel wesentlich billiger.

Tipp 63

Auch bei **Handelsmarken** wie z.B. „Musterring“ werden freie Modelle auf den Markt gebracht.

Das Problem - oder die Herausforderung - ist die Identifizierung. Bereits der Hersteller ist nicht leicht herauszufinden. Ist das gelungen, bleibt zu recherchieren, ob und wer ein freies Modell anbietet.

Tipp 64

Nutzen Sie das **Internet**, um an Markenmöbel und Designerstücke oder auch an alle anderen Möbel „von hinten herum“ zu gelangen. Bei richtiger Suchworteingabe präsentieren Ihnen die Suchmaschinen die Hersteller und Händler. Dabei fangen Sie mit dem Hersteller oder gar nur mit der Modellbezeichnung an:

Möbelhersteller ⇒ Wunschmöbel suchen ⇒ Möbelhäuser ⇒ Preisvergleiche ⇒ Preisverhandlungen ⇒ Möbelkauf.

Verkaufsstrategien der Möbelhändler

Tipp 65

Bei Angeboten **mit Rabatt und Prozenten** nie auf Qualitätstests und scharfen Preisvergleich verzichten! **Solche Angebote sind oft normal kalkuliert.** Ein anderer Händler bietet das gleiche Stück zum ähnlichen Preis. Er hat nur noch nicht damit geworben.



Tipp 66

Ein **Lockangebot** könnte dann echt sein, wenn Ausstellungsfläche freigemacht werden muss, die mit **Ladenhütern** belegt ist. Dann wird aber nicht mit einem aufwendigen Prospekt geworben. Die Werbekosten wären viel zu hoch. Der Händler wird sich mit Textanzeigen begnügen.

Räumungsverkäufe

Tipp 67

Bei Räumungsverkäufen wird oft ein regelrechter **Kaufrausch** erzeugt. Die Käufer fürchten, etwas nie Wiederkehrendes zu verpassen und greifen fast blind zu, vielfach ohne wirklichen Bedarf. Dabei sind hier die Möbelpreise meistens genauso niedrig (oder hoch) wie anderswo. Gehen Sie deshalb mit **Cleverness** vor!

Tipp 68

Zu Beginn des Räumungsverkaufs sind die Preise meistens gar nicht reduziert. Lassen Sie sich durch die rot durchgestrichenen Zahlen nicht beeindrucken.

Auch wenn im Verlauf der Aktion mit weiteren drastischen Preissenkungen geworben wird, gilt das nur für einzelne Stücke. Das sind meistens Modelle des **inventarisierten Altbestandes**. Sie standen bereits lange vor der Aktion in der Ausstellung.

Tipp 69

Suchen Sie also nur nach diesen **echt reduzierten Möbeln aus dem Altbestand**.

Sie finden diese Modelle, wenn Sie die Gesamtheit der Preisauszeichnungsschilder nach solchen mit abweichenden, oft unauffälligen Merkmalen absuchen.

Halten Sie sich vorwiegend an bekannte Möbelmarken, deren Preisniveau Ihnen bekannt ist. Zur Erinnerung: Markenmöbel erkennt man an dem geschützten Markenzeichen, das irgendwo am Möbelstück angebracht ist. Manchmal enthält das Preisauszeichnungsschild den entsprechenden Hinweis.

Wenden Sie die **Qualitätstests** und den **scharfen Preisvergleich** an. Verlassen Sie sich nie auf den vermeintlich günstigen Räumungsverkaufspreis (z.B. „ ... bis zu 60% reduziert!“). **Kaufen Sie keine Prozente!**

Tipp 70

Wenn im ersten Verkaufsgespräch der Räumungsverkaufspreis nicht ausreichend gesenkt wird, wiederholen Sie ihre Besuche, bis Sie **Ihren Preis** haben. Das kann sogar noch **nach dem offiziellen Ende** des Räumungsverkaufs sein.

Geht der Möbeler von seinem Räumungsverkaufspreis partout nicht ab, vergessen Sie das Ganze. Denn dann ist das kein Möbelstück aus dem Altbestand. Der Händler hat hier keine Not, er gibt es zurück. Auch für Sie ist das kein Unglück. Sie finden das Stück gewiss bei einem anderen Händler, oft zum gleichen Preis.

Das Kleingedruckte in den Kaufverträgen

Tipp 71

Das Kleingedruckte (Lieferungs- und Zahlungsbedingungen) in den Kaufvertragsformularen zeigt uns wie in einem Spiegel, mit welchen **Ärgernissen** der Möbelhändler sich bisher herumgeschlagen hat und wie er künftig damit umgehen will.

Drängen Sie deshalb darauf, dass das **Kleingedruckte** in den vorgedruckten Kaufverträgen gestrichen wird. Für beide Seiten genügen vollauf die gesetzlichen Regelungen.

Tipp 72

Dagegen muss alles im Kaufvertragsformular stehen, was zum **Kerngeschäft** gehört. Achten Sie darauf, dass penibel übernommen wird, **was auf dem Verkaufsschild, Preisschild, Etikett usw. steht.**

Tipp 73

Was als **Besonderheit** gelten soll, muss ebenfalls schriftlich festgehalten werden. Das ist, was Sie mündlich ausgehandelt haben und was das Möbelstück für Sie so wertvoll macht. Dazu zählen insbesondere die **zugesicherten Eigenschaften**. Das sind solche Produktmerkmale, auf die immer mit lauten Werbesprüchen hingewiesen wird.

Beispiele: „Fünf Jahre Garantie“, „In Formschaum integrierter Federkern“, „Abriebfest und lichtecht“, „Antiallergisch“, „Zertifiziertes Holz“, „Versiegelte Oberfläche“ usw.

Im Kaufvertrag sollte dann stehen: **„Produktbeschreibung ist verbindlich.“**

Tipp 74

Falls Sie ein Möbelstück nehmen, das im Laden steht, will der Möbeldändler immer schreiben: **„Ausstellungsstücke wie gesehen.“** Das ist so zwar grundsätzlich in Ordnung, es sollte aber noch angefügt sein:

„Versteckte Mängel berechtigen den Käufer zu Wandlung oder Minderung.“

Wandlung bedeutet Rücktritt vom Vertrag. Minderung heißt, den Preis herabsetzen.

Tipp 75

Versuchen Sie, einen fixen Liefertermin zu erreichen. Das mindestens ist die Festlegung der **Lieferwoche** (Kalenderwoche). Davon sollten Sie nicht abgehen.

Bei allzu langen Lieferverzögerungen sollten Sie schriftlich eine **Nachfrist** bestimmen, damit sich der Möbeldändler nicht alle Freiheiten herausnimmt. Auch für die Beseitigung von Mängeln eine Frist setzen!

Tipp 76

Immer sollte es im Kaufvertrag heißen: „Lieferung **inklusive Montage.**“ Sei es nun frei Haus oder gegen Entgelt. Bei Lieferung gegen Entgelt bestehen Sie auf einem **Festbetrag!**

Tipp 77

Falls der Möbelhändler eine **Anzahlung** verlangt, verlangen Sie im Gegenzug dafür eine **Bankbürgschaft**. Ferner sollten Sie diese Zahlungsweise nur unter der Voraussetzung akzeptieren, dass Sie ihrerseits einen **Restbetrag zurückbehalten** können.

Beispiel:

Auftragssumme	6.050,00 €
Anzahlung bei Vertragsabschluss	600,00 €

Zahlung bei Lieferung	4.850,00 €
-----------------------	------------

Restzahlung innerhalb 4 Wochen nach Lieferung	600,00 €.
---	-----------

Die Einbehaltung dient Ihnen zur Sicherheit, falls der Gebrauch der gelieferten Möbel bisher nicht erkannte Mängel aufdeckt.



Schlussbemerkung

Wenn der clevere Möbelkäufer den Kaufvertrag in die Tasche steckt, dann atmet er erst einmal durch.

Auch wir tun es nach diesem intensiven Kurs und gönnen uns eine kleine Pause. Aber dann ... ab ins pralle Leben!

Für den Möbelhändler wird es zunächst wie immer sein. Da schlendern die Möbelhausbesucher scheinbar ziellos durch die Möbellandschaft, blicken hierhin und dorthin, verweilen bei bestimmten Möbeln etwas länger.

Aber was ist denn das?

Da beschäftigen sich doch einige so eigenartig mit den einzelnen Möbelstücken. Und dann löchern sie das Verkaufspersonal mit Fragen und wollen Kataloge und Stoffkollektionen sehen. Was soll das? Sind die ausgestellten Möbel nicht schön genug?

Spätestens wenn es um den Preis geht erkennt der Möbeler, wen er vor sich hat:

Den cleveren Möbelkäufer!

Meine lieben cleveren Möbelkäufer, bestimmt werden Sie von einem Erfolgserlebnis zum nächsten Highlight eilen. Welch herrliches Gefühl ist es, ein tolles Möbelstück für einen Preis erworben zu haben, den man zuvor nicht für möglich gehalten hätte! Und dann die Bewunderung (oder der Neid?) der Freunde und Gäste!

Lassen Sie mich an Ihrer Freude teilhaben!

Es sind Ihre Erfahrungen, die mich interessieren. Sowohl das Buch, als auch das wirkliche Leben werden von **Ihrem Feedback** profitieren. Ich stehe auf dem Sprung zu neuen Taten!

Anhang A: Holzarten und Holzmaserungen

Ahorn



Birke



Birnbaum



Buche



Eibe



Eiche



Erle



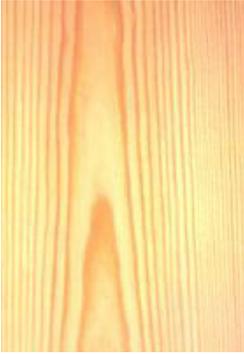
Esche



Fichte



Kiefer



Kirschbaum



Mahagoni



Nussbaum



Pappel



Pinie



Rio Palisander



Rüster



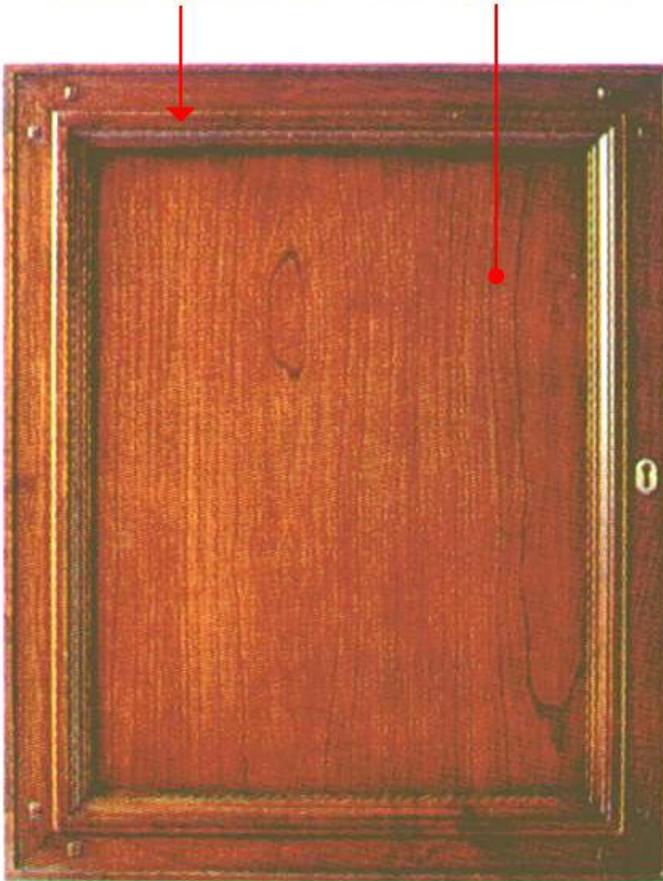
Vogelaugenahorn



Anhang B: Schranktür

Zargen (massiv)

Füllung (Furnier)



Anhang C: Musterbriefe bei Möbelärger

Vorab muss ich betonen, dass meine Lösungsvorschläge meine persönliche Meinung wiedergeben. So würde **ich** handeln, wenn mir das passiert. **Ich biete Ihnen keine Rechtsberatung.** Dazu bin ich nicht befugt.

Ich vermeide auch weitgehend juristische Begriffe. Die erscheinen mir hier nicht angebracht. In dieser Phase des Geschehens soll man seine Forderungen so formulieren, wie einem der Schnabel gewachsen ist.

Was die Musterbriefe betrifft:

Auch hier habe ich juristisches Beiwerk weitgehend weggelassen. Ferner fehlt die übliche Briefgestaltung. Mir kommt es hier auf den Kerntext an. In diesem Sinne geht's nun los.

Fall 1 - Unendliches Warten

Nach 6 Monaten habe ich die Nase voll. Ich will das Schlafzimmer nicht mehr. Also ist mein Ziel, aus dem Kaufvertrag herauszukommen und vor allem, mein Geld wiederzubekommen. Dazu muss ich in 2 Schritten vorgehen. Zuerst erhält das Möbelhaus folgenden Brief:

Unendliches Warten / Musterbrief 1

Einschreiben mit Rückschein

Letzte Frist zur Lieferung

Sehr geehrte Damen und Herren,

am ... bestellte ich das Schlafzimmer mit der Modellbezeichnung...

Laut Kaufvertrag war es innerhalb 6 Wochen, das ist bis zum ... zu liefern und zu montieren. Heute, nach ca. 6 Monaten, steht die Lieferung immer noch aus.

Bei meinen telefonischen Rückfragen haben Sie mich ständig getröstet mit der Begründung, dass die Lieferschwierigkeiten beim Hersteller lägen. Wenn das Schlafzimmer eingetroffen sei, würden Sie sofort liefern.

Bis heute ist nichts geschehen.

Ich bin nicht mehr bereit, länger zu warten. Hiermit setze ich Ihnen eine letzte Frist bis zumSollte bis zu diesem Tag um 17.00 Uhr das Schlafzimmer nicht geliefert und ordnungsgemäß aufgebaut sein, werde ich es nicht mehr abnehmen und meine Anzahlung zurückverlangen.

Mit freundlichem Gruß

Die letzte Lieferfrist, die so genannte Nachfrist, muss kurz sein. Ich würde in diesem Falle eine Woche, höchstens 10 Werktage ansetzen. Die Erfahrung lehrt, dass der Möbeler auch in der Nachfrist nicht liefert. Aber das haben wir ja einkalkuliert. Denn nun können wir den nächsten Schritt tun:

Unendliches Warten / Musterbrief 2

Einschreiben mit Rückschein

**Rücktritt vom Kaufvertrag
Rückzahlung des Kaufpreises
Kaufvertrag vom ... Ihr Zeichen ...**

Sehr geehrte Damen und Herren,

Sie haben die letzte Frist zur Lieferung des Schlafzimmers ... nicht eingehalten.

Hiermit trete ich vom Kaufvertrag zurück. Von heute an brauchen Sie eine Lieferung gar nicht erst zu versuchen, ich werde die Ware nicht abnehmen.

Den Zahlungsbetrag über ... Euro verlange ich zurück. Bitte überweisen Sie den Betrag auf mein Konto Nr.Das Geld muss bis zum ... eingegangen sein.

Seien Sie versichert, dass ich bei Nichtzahlung mein Geld gerichtlich Beitreiben lassen werde.

Im Übrigen behalte ich mir vor, Schadensersatz zu fordern. Hierüber werden Sie von mir noch hören.

Mit freundlichem Gruß

Der Tag des Geldeingangs muss ebenfalls kurzfristig angesetzt werden. 10 Werktage sind angemessen.

Wenn es später um den Schaden geht, muss der Schadenbetrag möglichst genau berechnet werden. Schaden entsteht beispielsweise durch

- Nutzungsausfall (ich habe mein altes Schlafzimmer bereits abgebaut und muss nun eine notdürftige Schlafgelegenheit schaffen. Extremfall: Ich muss im Hotel übernachten)
- Beschaffungsmehrkosten (ein anderes Schlafzimmer gleicher Qualität, das ich jetzt neu kaufen muss, ist um x Euro teurer)
- Allgemekosten (Telefonkosten, Porto, Fahrtkosten, zusätzlicher Zeitaufwand, d.h. Verdienstaussfall, usw., also alles, was im Zusammenhang mit dem Neukauf steht).

Wenn bei dieser Berechnung ein hübsches Sümmchen herauskommt, sollte man sich nicht scheuen, vor Gericht zu ziehen.

Fall 2 - Nase voll

Das ist wieder ein typischer Fall: Die Möbel werden zum vereinbarten Zeitpunkt nicht geliefert. Da 8 Wochen Lieferzeit schon recht lang sind, ist eine weitere Nachfrist von 6 Wochen unzumutbar. Kein Wunder, dass der Käufer die Lust auf die Möbel verloren hat. Er will raus aus dem Vertrag und sein Geld zurück haben.

Dann muss man den Möbelhändler schnell in Verzug setzen. Man nimmt das erste Schreiben aus Fall 1 und ändert es etwas ab:

Nase voll / Musterbrief 3

Einschreiben mit Rückschein

**Letzte Frist zur Lieferung
Ihr Schreiben vom ...**

Sehr geehrte Damen und Herren,

die am ... gekaufte Polstergarnitur mit der Modellbezeichnung ... sollte in dieser Woche geliefert werden.

Nun teilen Sie mir mit oben genanntem Schreiben mit, dass die Lieferung erst in 6 Wochen sein wird. Somit sind Sie ab heute in Lieferverzug.

Ich bin nicht bereit, länger zu warten. Hiermit setze ich Ihnen eine letzte Frist bis zum Spätestens an diesem Tag um 17.00 Uhr muss die Polstergarnitur mängelfrei in meiner Wohnung stehen. Falls Sie diesen Termin wieder nicht einhalten, werde ich die Garnitur nicht mehr abnehmen und meine Zahlung zurück verlangen.

Mit freundlichem Gruß

Die letzte Frist würde ich mit zwei Wochen ansetzen.

Der Passus „mängelfrei in meiner Wohnung stehen“ hat besondere Bedeutung. Sollte nämlich der Möbelhändler wider Erwarten am Stichtag mit der Polstergarnitur anrücken, haben Sie eine zusätzliche Waffe in der Hand. Sie untersuchen die Polster genau. Wenn Sie nur **eine** Macke finden, müssen die Fahrer die Garnitur wieder aufladen. Kann ganz schön hart werden, meinen Sie?

Sie wollen sich doch wohl nicht auf der Nase herum tanzen lassen. Denn auf die überlange Lieferzeit folgt mit Sicherheit eine noch längere Zeit der Mängelbeseitigung. Sie würden ja Ihres Lebens nicht mehr froh!

Unser Möbler ist nun also in Verzug gesetzt. Weiter geht's mit dem Rücktritts- und Rückforderungsschreiben aus dem Fall 1, Musterbrief 2.

Fall 3 - Messeärger

Der Fragesteller hatte wohl im Hinterkopf, dass es bestimmte Verträge gibt, für die der Gesetzgeber besondere Widerrufsrechte (in der Regel innerhalb von 14 Tagen) festgelegt hat. Zum Beispiel bei den so genannten Haustürgeschäften oder bei Bestellungen im Versandhandel und über Internet. Auch Ratenkäufe können in einer bestimmten Frist widerrufen werden. Messegeschäfte fallen nicht darunter. Ich konnte unserem Freund also keine Hoffnung machen.

Fall 4 - Montage nix

Da will uns jemand ins Bockshorn jagen. Die Klausel „Lieferung frei Haus“ ist ein feststehender Begriff des Allgemeinverständnisses. Das heißt, dass jeder versteht, was damit gemeint ist. Und gemeint ist das Hineinschaffen in die Wohnung mit anschließendem Aufbau der Möbel.

Es gibt eine Ausnahme: Die so genannten SB-Möbel der Mitnahmemärkte. Hier besteht von Anfang an gegenseitiges Einverständnis, dass der Käufer die Möbel selbst montiert. Also auch wieder Allgemeinverständnis. Ich gehe davon aus, dass in unserem Fall die Eckbank nicht im SB-Markt gekauft wurde.

Will der Möbelhändler bei diesem Kauf nur liefern und nicht montieren, muss er das vorher deutlich sagen. Und der Käufer muss damit einverstanden sein. Im Vertrag steht dann: „Lieferung frei Haus ohne Montage.“ Hier ist das nicht so, also schreiben wir.

Montage nix / Musterbrief 4

Montage der gelieferten Eckbankgruppe

Sehr geehrte Damen und Herren,

die am ... gelieferte Eckbankgruppe mit der Modellbezeichnung ... wurde von Ihrem Personal nicht aufgebaut.

Im Kaufvertrag vom ... heißt es: Lieferung frei Haus. Sie wissen so gut wie ich, dass damit auch der Aufbau der Eckbank eingeschlossen ist.

Ich fordere Sie hiermit auf, die Montage bis zum ... vollständig und mängelfrei auszuführen.

Sollten Sie den Aufbau bis dahin nicht ausgeführt haben, werde ich einen Handwerker mit diesen Arbeiten beauftragen. Die Kosten werde ich Ihnen in Rechnung stellen.

Außerdem behalte ich mir vor, Ihnen den Schaden aufzuerlegen, der mir dadurch entstanden ist, dass ich mein Esszimmer nicht nutzen kann

Zur Absicherung dieser Forderungen halte ich einen Teilbetrag in Höhe von ... Euro zurück.

Mit freundlichem Gruß

Fall 5 - Montageärger

Der SB-Computertisch hatte 149,00 € gekostet, wie man mir auf Rückfrage sagte. Und jetzt geht's los:

6 Stunden Zeitaufwand insgesamt (Stundenlohn 25,00 €)	150,00 €
120 zusätzliche Autofahrkilometer à 0.40 €, gerundet auf	<u>50,00 €</u>
	200,00 €

Was sagt man dazu!?

Die 3 Stunden Arbeit für die Selbstmontage muss man außer Acht lassen. Auf so etwas lässt sich jeder ein, der Mitnahmemöbel kauft. Der zusätzliche Zeitaufwand aber und die Zusatzfahrten waren unnötig und sind dem Möbelhändler zuzuschreiben. Die fehlende Schraube verursachte Kosten in Höhe von 125 Euro.

Das muss der Möbelhändler zu spüren bekommen. Wir stellen ihm den Betrag in Rechnung:

Montageärger / Musterbrief 5

Einschreiben gegen Rückschein

Ersatz von Aufwendungen für Mängelbeseitigung

Sehr geehrte Damen und Herren,

am ... kaufte ich in Ihrem SB-Markt einen Computertisch mit der Modellbezeichnung Beim Aufbau zu Hause musste ich feststellen, dass eine Schraube fehlte. Eine endgültige Montage war dadurch nicht möglich. Ich war gezwungen, wieder zu Ihrem Möbelhaus zu fahren. Die mir übergebene Schraube passte wieder nicht. Eine 2. Fahrt wurde erforderlich. Jetzt händigten Sie mir einen neuen vollständigen Beschlagbeutel aus. Endlich konnte ich den Computertisch fertig montieren.

Die mir entstandenen Zusatzkosten gehen zu Ihren Lasten:

... Autokilometer à ...,.. Euro	...,.. Euro
... Stunden zusätzl. Zeitaufwand à ...,.. Euro	
(Nachweis wird auf verlangen vorgelegt))	<u>...,.. Euro</u>
	...,.. Euro

Ich fordere Sie hiermit auf, diesen Betrag bis zum ... auf mein Konto Nr. ... zu überweisen.

Mit freundlichem Gruß

Wahrscheinlich wird der Möbelhändler die Zahlung zunächst verweigern. Man wird sich auf einen Rechtsstreit einrichten müssen.

Fall 6 - Abzocken hinten herum

Geschäftsbedingungen hin oder her, eine nachträgliche Preiserhöhung machen wir nicht mit. Das sagen wir dem Möbelhändler auch ganz ruhig am Telefon (also ausnahmsweise nicht schreiben). Ein unabhängiger Zeuge ist während des Telefonats in der Nähe und hört, was ich sage. Möglicherweise brauche ich ihn später als Zeugen.

Sinn dieses Vorgehens ist, den Möbelhändler nicht zu erschrecken. Der Möbler könnte sonst vielleicht auf die Idee kommen: Ich liefere nicht, bevor ich nicht schwarz auf weiß habe, dass der neue Preis akzeptiert ist.

Nein, liefern soll er. Gezahlt wird aber nur der im Kaufvertrag vereinbarte Preis. Will er mehr, muss er tätig werden. Wir können entsprechend reagieren. Aber das ist ein anderes Kapitel.

Fall 7 - Kaufreue

Das ist der typische Fall von Kaufreue. Man hat zugegriffen und stellt kurz darauf fest, dass die Möbel woanders billiger sind.

„**Pacta sunt servanda** (Verträge müssen eingehalten werden)“, sagte Dr. Helmut Kohl, als er noch Bundeskanzler war. So gerne ich möchte, ich kann ihm da nicht widersprechen. Wie gut, dass der keine Möbel verkauft!

Aber Spaß beiseite. Ich habe unseren Fragestellern keine Hoffnungen gemacht. Sie müssen die teureren Möbel abnehmen und bezahlen.

Fall 8 - Gibts nicht mehr

Hier liegt die Sache anders. Wir können uns auf die „Unmöglichkeit der Leistung“ berufen und vom Vertrag zurücktreten.

Ich weiß es nicht, aber ich gehe mal davon aus, dass keine Anzahlung geleistet wurde. Das macht es einfacher. Wir lassen folgendes Schreiben los:

Gibt's nicht mehr / Musterbrief 6

Einschreiben mit Rückschein

Rücktritt vom Kaufvertrag, weil Sie nicht liefern können

Sehr geehrte Damen und Herren,

am ... kaufte ich eine Essgruppe mit der Modellbezeichnung ... bestehend aus ...

Am ... teilten Sie mir telefonisch mit, dass diese Essgruppe nur noch in einer geänderten Ausführung lieferbar sei. Ich will aber keine geänderte Ausführung und bestehe auf der ursprünglichen Bestellung.

Da es Ihnen unmöglich ist, die bestellte Essgruppe zu liefern, trete ich hiermit vom Kaufvertrag zurück.

Mit freundlichem Gruß

Ihnen wird aufgefallen sein, dass ich die telefonische Einverständniserklärung nicht erwähne. Ich will dem Möbelhändler nicht vorgehen. Er wird schon darauf pochen, wenn er seinen Auftrag retten will. Dann kann ich ihm aber leichter erklären, dass er mich am Telefon missverstanden habe.

„Es gilt, was ich Ihnen geschrieben habe“, werde ich ihm sagen, „und nichts anderes!“ Soll er das Gegenteil beweisen! Der Möbeler schert sich ja auch nicht um die mündlichen Versprechungen seiner Verkäufer und verweist im Streitfall immer auf den schriftlichen Vertrag.

Einen Rat muss ich unserem Fragesteller aber noch mitgeben: Nicht sofort zum anderen Möbelhaus laufen und die Lieblingssessgruppe kaufen. Wenn das mit dem ersten Möbeler wider Erwarten schief geht, dann sitzen Sie auf (oder zwischen) der doppelten

Anzahl von Stühlen und an zwei Esstischen. So viele sollten es doch wohl nicht sein. Also: Erst neu kaufen, wenn feststeht, dass Sie aus dem alten Vertrag raus sind!

Fall 9 - Möbelmacken

Das ist ein typischer Mackenfall. Manche Möbelhäuser engagieren für solche Fälle selbständig agierende Reparaturfirmen. Mit Recht will der Kunde aber keine reparierten Sessel kaufen, sondern einwandfreie und fabrikneue.

Dazu müssen wir wieder schriftlich vorgehen. Dass der Möbeldändler zuerst einen Sachverständigen herschicken will, warten wir nicht ab. Der wird nämlich nicht uns helfen, sondern dem Möbelhaus.

Möbelmacken / Musterbrief 7

Einschreiben mit Rückschein

Umtausch einer kompletten Polstergarnitur

Sehr geehrte Damen und Herren,

am ... lieferten Sie eine Polstergarnitur mit der Modellbezeichnung ... in der Ausstattung ...

Die Polstergarnitur weist folgende Mängel auf: ...

Die Mängel sind so schwerwiegend, dass ich darauf bestehen muss, die schadhafte Garnitur komplett gegen ein neue, mängelfreie auszutauschen. Den Austausch einzelner Teile werde ich nicht akzeptieren, weil die Farben zwangsläufig nicht übereinstimmen werden.

Für den Umtausch setze ich eine Frist bis zum Den Kaufpreis halte ich solange zurück.

Mit freundlichem Gruß

Sie haben gewiss registriert, dass die Rücknahme der kompletten Garnitur gefordert wird. Der Möbelhändler täte gut daran, dieser Forderung zu folgen. Denn mit Sicherheit würde nach einem Teilaustausch der Tanz wieder von vorne beginnen: Diesmal wegen der Farbabweichungen.

Die Fristsetzung ist hier nicht so streng zu sehen. Da der Möbler sein Geld will, wird er sich schon beeilen. Unserem Polsterkäufer nützt die Zeit sogar. Er kann die Polster im täglichen Gebrauch testen.

Fall 10 - Preisdessert

Das hatten wir doch schon: Preisanpassung in der Zeit zwischen Kaufabschluss und Lieferung (Fall 6 - Abzocken hinten herum). Kommt nicht in Frage!

Auch hier gilt es, nur auf der mündlichen Ebene zu agieren. Falls allerdings der Möbler schreiben sollte, werden wir ebenso antworten. Die Strategie ist: Die Lieferung nicht gefährden. Gezahlt wird aber nur, was im Kaufvertrag steht.

Doch was heißt „die Lieferung nicht gefährden“? Wir sind auf diesen Möbler nicht angewiesen. Es gibt so viele Stühle in der Möbellandschaft. Sollte dieser Kauf platzen, finden wir genügend andere, wahrscheinlich sogar zu einem geringeren Preis.

Fall 11 - Noch mal Kaufreue

Auch hier gilt: **Pacta sunt servanda** - mit oder ohne Dr. Helmut Kohl (siehe Fall 7).

Als ich dies der Dame (ja, die Frage kam von einer Sie) mitteilte, hörte Sie trotzdem nicht auf. Sie informierte mich später voller Stolz, dass der Möbelhändler nach langem Gespräch auf seinen Vertrag gepfiffen habe, und den Preis auf den des Konkurrenten heruntersetzte. Ich fragte Sie, ob sie eine charmante Schönheit sei. Sie wollte mir ein Bild schicken. Bis jetzt ist es noch nicht da. Unabhängig davon habe ich sie zur „Queen of Hagglings“ gekürt. Hagglings? Das englische Wort für Feilschen.

Fall 12 - Von wegen Nachbesserung

Auf die Lieferungs- und Zahlungsbedingungen dieses Möblers ist gepfiffen. Dreimal Nachbessern gibt's nicht. Aber es ist trotzdem schwer, einen Vertrag wegen Mängel zu stornieren. Schwer, weil die Mängel schwer sein müssen.

Mein Fragesteller hat mir nicht mitgeteilt, welcher Art die Mängel sind, die ihn so ärgern, dass er die Sitzmöbel überhaupt nicht mehr will. Ich unterstelle einmal, dass mit „nicht sauber verarbeitet“ gravierende Macken sanft umschrieben wurden.

Was das Nachbessern angeht, will ich aus der sehr kurzen Schilderung folgern, dass eine Verarztung der Macken den saumäßigen Gesamtzustand des Möbels nicht bessert. Das haben schwerwiegende Mängel so an sich. Die Nachbesserung ist meist reine Zeitverschwendung. Da habe ich meine Erfahrungen. Aber aus taktischen Gründen lassen wir es den Möbelhändler einmal versuchen. Natürlich nur einmal, wohl wissend, dass es ihm nicht gelingt. Also drücken wir ihm zuerst ein Mängelrügeschreiben auf:

Von wegen Nachbesserung / Musterbrief 8

Einschreiben mit Rückschein

Schwerwiegende Mängel an der gelieferten Sitzgruppe Kaufvertrag vom ...

Sehr geehrte Damen und Herren,

die am ... gelieferte Sitzgruppe weist folgende gravierende Mängel auf: ...

Ich gebe Ihnen hiermit die Möglichkeit, die Mängel zu beseitigen. Hierzu lasse ich Ihnen bis zum ... Zeit. Sollten die Möbel bis dahin nicht in einen einwandfreien Zustand gesetzt sein, werde ich vom Kauf zurücktreten.

Mit freundlichem Gruß

Als Reparaturzeitraum setzen wir höchstens 6 Arbeitstage an. Danach erst geht das Rücktrittschreiben raus.

Leider kommt hier erschwerend hinzu, dass der Kaufpreis schon gezahlt wurde.

Von wegen Nachbesserung / Musterbrief 9

Einschreiben mit Rückschein

Rücktritt vom Kauf

Sehr geehrte Damen und Herren,

die am ... gelieferte Sitzgruppe hat gravierende Mängel. Es ist Ihnen nicht gelungen, diese zu beseitigen. Die Möbel sind auf den ersten Blick bereits als repariert zu erkennen. Ich will aber neue Möbel, keine reparierten. Es ist unzumutbar, sie zu behalten.

Hiermit erkläre ich den Rücktritt vom Kaufvertrag vom ...

Ich fordere Sie auf, die Möbel bis zum ... wieder abzuholen. Gleichzeitig fordere ich den gezahlten Kaufpreis zurück. Dieser ist Zug um Zug bar zu zahlen oder auf mein Konto Nr. ... zu überweisen (Wertstellung spätestens am Tag der Abholung der Möbel).

Im Übrigen behalte ich mir vor, von Ihnen Schadenersatz zu fordern, der mir aufgrund Ihrer Schlechtlieferung entsteht.

Mit freundlichem Gruß

Auch hier wird eine kurze Abholfrist (6 Werktage) angesetzt. Aber wir werden nicht allzu stur sein, wenn der Möbeler Fristverlängerung verlangt. Stur und hartleibig müssen wir jedoch sein, wenn der Möbeler unseren Aufforderungen nicht nachkommt. Wir dürfen uns nicht scheuen, notfalls die Sache vor Gericht zu bringen.

Fall 13 - Himmelhohe Anzahlung

Ja, die leidige Anzahlung. Wenn wir uns schon darauf einlassen, müssen wir sie auf ca. 10% der Kaufsumme drücken. Das geht so:

Himmelhohe Anzahlung / Musterbrief 10

Einschreiben gegen Rückschein

Anzahlung

Sehr geehrte Damen und Herren,

am ... kaufte ich ein Schlafzimmer mit der Modellbezeichnung ... zum Kaufpreis von,.. Euro.

Der Kaufvertrag sieht vor, dass ich bis zum ... eine Anzahlung in Höhe von,.. Euro leiste. Dieser Betrag ist unangemessen hoch, da Ihrerseits keine entsprechende Leistung gegenübersteht.

Ich bin bereit,,.. Euro als Anzahlung zu entrichten und habe die Überweisung inzwischen veranlasst.

Ich gehe davon aus, dass Sie vertragsgemäß liefern werden und freue mich bereits auf das neue Schlafzimmer.

Mit freundlichem Gruß

Den Möbelhändler müsste der Teufel reiten, wenn er das nicht akzeptiert und den Auftrag platzen lässt. Wenn doch, macht uns das gar nichts aus. Wir können das gleiche Schlafzimmer auch woanders kaufen.

Vielleicht sagen Sie nach alledem: „Alles schön und gut. Aber er hat oft das Kleingedruckte vergessen.“

Nein, das habe ich nicht. Ganz bewusst ignoriere ich dieses Geschreibsel im vorgerichtlichen Stadium der Streitigkeiten. Wenn es nämlich zum Rechtsstreit kommt, wird der Richter das Kleingedruckte zwangsläufig unter die Lupe nehmen. Die Gegenseite wird darauf bestehen.

Aber wie ich beobachten konnte fallen Klauseln, die den Möbelhändler allzu sehr begünstigen, vor Gericht meistens durch. Weshalb soll ich mich vorher beim Möbelhändler damit plagen? Er stimmt mir ja doch nicht zu.

Vielleicht werden Sie auch sagen: „Bevor ich so mächtige Schreiben loslasse, suche ich lieber in telefonischen oder mündlichen Gesprächen eine gütliche Einigung.“

Ich will Sie davon nicht abhalten. Doch ich prophezeie Ihnen, dass Sie damit Ihren Ärger nur verstärken. Denn man wird Sie selten ernst nehmen.

Den cleveren Möbelkäufer nimmt der Möbelhändler aber sehr ernst. Ja, er fürchtet ihn inzwischen.

A

Abdeckung 11, 33, 38, 68
 Abgabepreis 117
 Abstoppungen 30
 Acrylglas 98
 Ahorn 85, 86, 241
 Aktionsware 173, 174
 Altbestand 174, 188, 190, 236, 237
 Anilinleder 49
 Anschlagarten 79
 Antikleder 49
 Antikvelours 44
 ANTRON® 46, 217
 Anzahlung 20, 169, 183, 204, 206, 212, 213, 239, 245, 253, 259
 Armlehne 39
 Auftrag 183, 199, 212, 213, 254, 259
 Ausführung 203, 210, 254
 Ausstellungsstück 42, 198, 211
 Auszugsmechanik 91, 226

B

Bambus 95
 Bankbürgschaft 168, 213, 239
 Baumwolle 43, 45, 46, 52, 55, 59, 69, 70
 Baumwollstoff 44
 Beschläge 78, 79, 81, 153
 Bestpreisgarantie 13, 177, 178
 Bettkasten 64, 65
 Bettrahmen 11, 56, 60, 61, 63, 65, 66, 72, 104, 106, 107, 220, 221
 Bezugsmaterialien 11, 43, 95
 Bezugstoff 231
 Billigmöbel 105
 Birke 85, 241
 Birnbaum 85, 241
 Blauer Engel 101

Blockschaum 40, 95
 Bonellfederkernmatratze 53
 Buche 82, 85, 86, 88, 94, 97, 224, 228, 229, 241
 Buntschiefer 97

C

Chenille-Möbelstoff 44
 Chintz 44
 Couchtische 98, 157, 229

D

Designermöbel 13, 151, 152, 160
 Dielenschrank 135, 136, 137, 139, 151
 Drehstühle 157
 Drell 52, 58, 59, 219
 Duales System 67

E

Echtholz 12, 74, 82, 83, 223, 224
 Eckbankgruppe 189, 202, 250
 Eibe 85, 86, 241
 Eiche 77, 82, 85, 86, 88, 94, 181, 210, 224, 228, 241
 Einbauküchen 73
 Einkaufskonditionen 12, 117, 118, 119, 120, 123, 126, 128, 130, 230
 Einkaufspreis 117, 119, 120
 Einkaufsverbände 122, 130, 230
 Einstandspreis 117, 118, 119, 120, 123
 EK-Preis 122
 Epinglé 44
 Ergonomie 30, 34, 42
 Esche 82, 85, 86, 94, 228, 241
 Essgruppe 192, 193, 202, 203, 205, 215, 254

Esszimmer 104, 106, 215, 250
Etikett 45, 188, 210, 237

F

Farbabweichungen 92, 227, 256
FCKW 35, 52, 218
Federkern 11, 33, 34, 37, 38, 39,
55, 57, 64, 95, 219, 238
Federkernkonstruktion 33
Feilschen 115, 144, 188, 230, 231,
256
Fernabsatzgesetz 208
Fernsehsessel 42, 156, 183
Festpolstergarnitur 41
Fichte 85, 88, 224, 241
Filz 38, 52
Fingerprobe 40, 217
Flachgewebe 44
Florgewebevelours 44
Formschaum 11, 39, 40, 219, 238
freie Modelle 234
Frisé 44
Frist 201, 212, 238, 245, 246, 248,
249, 255
FSC 89
Fünf-Schritte-Möbeldeal 13, 149,
150, 176, 191, 193
Furnier 74, 75, 76, 77, 82, 198,
223, 224
Furnierplatte 84
furniert 12, 74, 75, 76, 77, 92, 97,
210, 223, 226, 229
Futon 12, 69, 70, 222

G

Garantie 64, 177, 178, 238
gebeizt 82, 94, 96, 97, 229
gelaugt 91
Geschäftsaufgabe 20, 184
Gestell 11, 34, 36, 39, 40, 92, 93,
94, 98, 218
gewachst 91

Gewinn VIII, 109, 112, 118, 125,
127, 128, 134, 151, 172, 181,
230
Gewinnmarge 119, 123, 230
Goldenes M 96
Granit 97
Gurtverspannung 33, 41
Gütezeichen 12, 96, 99, 102, 229

H

Handelsaufschlag 12, 111, 113,
116, 117, 118, 123, 125, 126,
128, 130, 173, 174, 230
Handelsmarke 158
Handelsnamen 45, 46
Hardside 67
Härtegrad 52, 53, 55, 56
Hartholz 34
Hauspreis 12, 117, 125, 126, 128,
130
Heizsystem 67
Holzfaserplatte 84
Holzimitation 83, 224
Holzwerkstoff 75, 84, 95
Holzzertifizierung 12, 88, 229
Huntingleder 49

I

Internet 2, X, 13, 19, 162, 163,
164, 165, 166, 167, 168, 169,
235, 249, 268

K

Kastenmöbel 73, 75, 79, 82, 155,
223
Katalog 138, 159
Kaufabschluss 13, 115, 150, 195,
256, 269
Käuferprofil 24

Kaufpreis 19, 132, 201, 213, 255, 258, 259
 Kaufpreiszurückbehaltung 213
 Kaufrausch 115, 181, 182, 183, 236
 Kaufreue 195, 202, 203, 253, 256
 Kaufvertrag 13, 16, 18, 144, 195, 201, 202, 203, 204, 209, 210, 212, 213, 219, 227, 229, 238, 239, 240, 245, 246, 250, 253, 254, 256, 257, 259
 Kaufvertragsformular 199, 212, 237
 Kiefer 85, 171, 242
 Kirsche 86, 94, 228
 Kleiderschrank 16, 78, 104, 106, 149, 171, 193, 215, 225
 Kleingedrucktes 205, 209, 210
 Knieprobe 33, 34, 37, 218
 Korpusbeschläge 80
 Kostenkalkulation 110, 111, 113, 114, 116, 127
 Küche 103, 104, 192, 269
 Kulissentisch 93, 193, 215
 Kundenbefragung 22
 Kundenbindungsprogramme 22
 Kunststoff 79, 82, 98
 Kunststoffoberfläche 83

L

lackiert 96, 171
 Latexmatratze 54
 Lattenabstände 60
 Lattenrost 60, 64, 65, 220
 Laubhölzer 85
 Le Corbusier 160, 163
 Leder 17, 18, 19, 20, 30, 49, 50, 96, 165, 181, 208
 Lederbezüge 11, 49
 Lederqualität 20
 Ledersofa 156
 Lieferkosten 20, 212
 Lieferpreis 202
 Liefertermin 201, 204, 211, 238
 Liefervereinbarungen 211

Liegefläche 11, 63, 220
 Liegeprobe 59, 220
 Listenpreis 50, 117, 119, 120, 125
 Lockvögel 13, 171, 172
 Luxusmöbel 23, 105, 155

M

Mahagoni 82, 85, 86, 242
 Mängel 203, 205, 208, 211, 213, 238, 239, 255, 257, 258, 271
 Markenhersteller 13, 153, 155, 157, 161, 176
 Markenmöbel 13, 105, 151, 161, 162, 175, 234, 235, 236
 Markenpreise 13, 161
 Markenzeichen 46, 140, 217, 232, 236, 268
 Marktanalyse 22
 Marktanteile 161
 Marktsegment 23, 28
 Marmor 97
 Maße X, 135, 210, 211
 massiv 74, 75, 76, 77, 92, 94, 103, 104, 166, 210, 223, 226, 228
 Matratze 11, 51, 52, 53, 55, 56, 58, 59, 60, 61, 64, 71, 189, 220, 221
 Matratzenbreite 63
 Matratzenfläche 51
 Matratzenlänge 63
 MDF-Platte 82, 84
 Messbett 56
 Messe 18, 201
 Metallbeschläge 81, 225
 Mikrofaser 103
 Minderung 211, 238
 Mischkalkulation 230
 Mitnahmemöbel 26, 105, 153, 206, 251
 Möbelbrokat 43
 Möbelkord 44
 Möbelpreise VII, 12, 103, 117, 128, 169, 236
 Möbelqualität 11, 26, 27, 28, 29, 103

Möbelstoffe 45
 Mohair 43
 Montage 113, 114, 116, 153, 202,
 212, 239, 249, 250, 252
 Montageanleitung 153, 208
 Motorrahmen 62, 72, 100, 221
 Musterbrief 204, 245, 246, 248,
 249, 250, 252, 254, 255, 257,
 258, 259
 Musterring 158, 159, 234

N

Nachbesserung 204, 257, 258
 Nachbildung 76, 77, 82, 224
 Nachfrist 238, 246, 247
 Nähte 31, 216
 Nähteverlauf 31, 216
 Nappaleder 49
 Nosag®-Feder 36, 38, 95, 218,
 228
 Nubukleder 49, 50
 Nussbaum 82, 94, 135, 228, 242
 Nylon® 45

O

Onyx 97
 Operationswert-20 129, 130, 131,
 145, 149, 230

P

Pappel 85, 242
 PCP 50, 218
 Peddigrohr 96
 Perlon® 45
 Pillingneigung 47, 48, 217
 Pinie 85, 242
 Plattenoberfläche 91, 227
 Polsterbetten 11, 64, 65, 156, 221
 Polstergarnitur 17, 18, 21, 24, 28,
 30, 39, 46, 48, 50, 103, 106, 120,

122, 125, 129, 130, 133, 134,
 165, 180, 181, 182, 183, 189,
 192, 193, 195, 197, 198, 201,
 203, 215, 217, 248, 255
 Polstermöbel 19, 32, 33, 39, 42,
 84
 Polstermöbelhersteller 19, 37, 39
 Polstermöbelmarken 154
 Polsterwatte 11, 41, 52
 Preiserhöhung 253
 Preisgestaltung 50, 108, 185, 186
 Preiskrieg 161
 Preislandschaft 12, 51, 71, 103,
 107
 Preisniveau VII, 236
 Preisschilder 130, 188
 Preissegment 23, 34, 105, 107,
 153, 154, 155, 156, 195
 Preisspannen 50
 Preisunterschiede 167
 Preisvergleich 12, 127, 131, 132,
 133, 134, 135, 137, 139, 143,
 158, 162, 168, 174, 177, 188,
 190, 194, 231, 234, 235, 236
 Preisverhandlungen 129, 146,
 147, 149, 167, 231, 235
 Produktbeschreibungen 55, 211
 Produkteigenschaften 205, 227
 Produktkettenzertifizierung 89, 229
 Profi-5-Schritte-Qualitätstest 11,
 30
 Prospekte 17, 141, 192, 232
 Provisionen 111
 Prozentaktion 173, 175
 Prozente X, 13, 17, 115, 120, 130,
 144, 172, 173, 174, 175, 236
 Prozentmöbel 173, 175

Q

Qualitätstest 90, 137, 155, 188,
 194, 226

R

Rabatt X, 17, 119, 130, 144, 145,
146, 150, 173, 175, 176, 235
Rabattaktion 175
Rattan 95, 96, 98
Räumer 184, 185, 186
Räumungsverkauf 20, 110, 112,
113, 114, 115, 180, 181, 182,
184, 185, 186, 187, 188, 189,
190
Räumungsverkaufspreis 190, 236,
237
Reißfestigkeit 31, 216
Reklamation 203, 208
Reklamationsquote 200
Relaxsessel 156
Reparatur 208
Reproduktion 4, 160
Restbetrag 20, 212, 213, 239
Restzahlung 206, 213, 239
Rio Palisander 85, 242
Rollrost 70
Rückenkonstruktion 11, 41
Rückstellvermögen 40, 211, 217
Rücktritt vom Kaufvertrag 246,
254, 258
Rücktrittsmöglichkeiten 206
Rückzahlung des Kaufpreises 246
Rüster 85, 242

S

Sachverständiger 203
Samt 45
SB-Möbel 249
Schadstofffreiheit 36, 46, 211, 218
Schafschurwolle 55, 59, 69
Schaumstoff 33, 39, 40, 52, 53,
54, 57, 58, 62, 69, 71, 219
Schaumstoffmatratze 53
Scheuerbeständigkeit 47, 48, 217
Schichtholzplatten 36
Schiefer 97
Schlafkomfort 51

Schlafzimmer 16, 63, 77, 104, 106,
168, 185, 189, 192, 201, 204,
215, 223, 245, 247, 259
Schlafzimmerhersteller 153, 154
Schränk wand 75, 76, 82, 103, 106,
124, 159, 195, 197, 210, 215
Schubkästen 80, 81, 225
SCOTCHGARD® 46, 50, 217
Selbstkostenpreis 117, 118, 120,
123, 185
Selbstmontage 202, 251
Semi-Anilinleder 49
Sessel 17, 19, 24, 31, 50, 196,
203, 216, 255
Sitzfläche 33, 217, 218
Sitzgefühl 18, 30
Sitzpolster 95
Skonto 119, 120, 197
Sofa 17, 32, 41, 196, 216
Softside 67
Sonderangebote 172
Spannstoff 31, 32, 95, 216, 228
Spanplatte 75, 76, 77, 79, 84, 223,
224
Spiegelprobe 77, 224
Spiegelvelours 44
Spielraumkalkulation 115, 230
Stabilität 12, 36, 60, 78, 80, 92, 94,
96, 225, 227
Stahlfedern 33, 218
Steppgewebe 45
Stiljacquard 45
Stoffmuster 45, 196, 233
Stuhl 92, 93, 94, 95, 101, 203,
226, 227, 228
Systemrahmen 61, 62

T

Taschenfederkernmatratze 52,
104, 106
TEFLON® 46, 217
Tempur® 54, 71
Textilbezüge 11, 43
Tiefpreisgarantie 177
Tisch 90, 91, 92, 170, 205, 226

Tischlerplatte 84
Türscharniere 79

U

Umsatz 28, 112, 113, 115, 116,
127, 158, 186, 230
Umtausch 203, 255
Unterfederung 11, 36, 37, 38, 218
Unternehmensberater VII, 110

V

Verkaufsgespräch 189, 190, 237
Verkaufspersonal 23, 29, 115,
141, 142, 144, 184, 189, 231,
232, 233, 240
Verkaufspreis 50, 110, 111, 113,
115, 116, 118, 125, 126, 127,
129, 130
Verkaufsunterlagen 45, 138, 141,
232
Verkaufszahlen 28
Versandhandel 164, 208, 249
Verwandlungsgarnituren 42
Vitrine 78, 104, 106
Vliesfüllung 70, 222
Vogelaugenahorn 242

W

Wackelprobe 90, 92, 93, 226
Wandlung 211, 238
Warenmenge 185
Wasserbetten 11, 12, 51, 65, 66,
67, 70, 71, 72, 222
Wassermatratze 67, 68
Weichhölzer 85
Werksbeschreibung 211
Wohnwand 192
Wohnzimmer 103, 106, 155, 215
Wolle 43, 46
Wunschpreis 12, 13, 129, 131,
133, 144, 146, 178

Z

Zahlungsbedingungen 199, 200,
202, 204, 206, 237, 257
Zahlungsmodalitäten 206
Zahlungsvereinbarungen 212, 213
Zargen 34, 76, 94, 228
Zeitdruck 13, 179
Zeitungsanzeige 181
Zielpreis 12, 13, 129, 131, 144,
145, 146, 147, 149, 178
Zusammenstellung 50, 210, 211

Hinweise

Clever Möbel kaufen

ISBN 3-9808863-6-0 6. aktualisierte Auflage Januar 2006
(ISBN 3-9808863-0-1 5. erweiterte Auflage Januar 2004)
(ISBN 3-9807393-9-2 4. aktualisierte Auflage Februar 2003)
(ISBN 3-9807393-6-8 3. erweiterte Auflage Januar 2002)
(ISBN 3-9807393-3-3 2. bearbeitete Auflage Februar 2001)
(ISBN 3-9807393-1-7 1. Auflage August 2000)
© 2006 Verlag Edda Günther Net Publishing, Billigheim/Pfalz

Digitale Ausgabe (eBook)

ISBN 3-9807393-0-9

© 2006 Verlag Edda Günther Net Publishing, Billigheim/Pfalz

Das Buch wurde auch als eBook (elektronische Ausgabe im PDF-Format) herausgegeben und ist unter der Internetadresse

www.moebel-tipps.de

erhältlich.

Besuchen Sie meine Internetseiten

www.moebel-tipps.de

www.cleverkuechenkaufen.de

und

- ✓ abonnieren Sie die **kostenlose** Online-Zeitschrift **Möbel-Tipps** (ISSN 1616-2013)
- ✓ lesen Sie viele weitere wertvolle und aktuelle Informationen zum Thema Möbelkauf.

Haftungsausschluss

Der Inhalt des Buches wurde sorgfältig recherchiert, bleibt aber ohne Gewähr für Richtigkeit und Vollständigkeit.

Autor und Verlag haften nicht für Schäden, die auf die Nutzung oder Nichtnutzung der dargebotenen Informationen oder auf die Nutzung oder Nichtnutzung fehlerhafter und unvollständiger Informationen zurückzuführen sind.

Urheberrechte Dritter

Alle in diesem Buch genannten Firmen und Produkte dienen lediglich der Information des Lesers und könnten Marken sein. Die Markenzeichen sind Eigentum der jeweiligen Hersteller, Handelsunternehmen oder sonstigen Inhaber und sind gesetzlich geschützt ®.

Soweit Texte, Abbildungen und Grafiken verwendet wurden, die fremden Urheberschutzrechten unterliegen, sind sie autorisiert oder es konnte kein Copyright festgestellt werden. In solchem Falle wird um nachträgliche Nutzungsgenehmigung gebeten.

Kontakt

Verlag Edda Günther Net Publishing (GNP-Verlag)
Westliche Gleisbergstr. 40
D-76831 Billigheim/Pfalz
Telefon: (0 63 49) 30 48
Telefax: (0 63 49) 92 92 79

E-Mail: Heinzguenther@moebel-tipps.de
Internet: www.moebel-tipps.de



Druckausgabe: ISBN 3-9808863-3-6
Digitale Ausgabe im PDF-Format: ISBN 3-9807393-8-4

Beim **kostspieligen Kauf einer Einbauküche** dem Küchenhändler hilflos ausgeliefert sein? Die hohen Preise einfach akzeptieren? Nein Danke.

Clever Küchen kaufen zeigt Ihnen, wie Sie die besten Anbieter finden, ihnen mit Sachkenntnis gegenüberreten und einen Preis herausholen, den Sie nicht für möglich gehalten hätten.

Als Kenner der Küchenbranche zeige ich Ihnen unter anderem

- ✓ wie Sie Ihre Küche optimal planen
- ✓ welche Qualität sie haben muss
- ✓ wie die Händler tricksen
- ✓ welche 10 Gebote beim Kaufabschluss zu beachten sind
- ✓ wie Sie Lieferverzögerungen begegnen und Reklamationen erfolgreich durchsetzen

Umfangreiche Checklisten erleichtern Ihnen in jeder Phase des Küchenprojekts die Prüfung, ob alles richtig läuft. Ihr Küchenkauf wird so zu einem einzigartigen Erfolgserlebnis!

Erhältlich unter www.cleverkuechenkaufen.de oder im Buchhandel!



Druckausgabe: ISBN 3-9808863-8-7
Digitale Ausgabe im PDF-Format: ISBN 3-9808863-8-7

Clever mieten? Müssen Sie heutzutage bereits clever sein, nur um wohnen zu können? Mag sein, dass Sie als Mieter eine Wohndidylle gefunden haben. Möge sie Ihnen erhalten bleiben! Was aber, wenn

- sich an den Wänden Schimmel bildet?
- die Wohnfläche kleiner ist als im Mietvertrag angegeben?
- von außen andauernd störender Lärm in Ihre Wohnung dringt?

Denken Sie jetzt etwa daran, die Miete zu mindern? Fragen Sie sich, wie das geht?

Oder: Die Mietnebenkosten sind wesentlich höher, als der Vermieter zuvor veranschlagt hat. Oder: Die Miete wird drastisch erhöht. Fragen Sie sich, ob Sie etwas dagegen tun können?

Christian Franz ist selbständiger Rechtsanwalt und hat sich mit diesem Ratgeber auf die Seite der Wohnungsmieter geschlagen. Er stellt Ihnen sein profundes Rechtswissen praxisorientiert zur Verfügung. Damit Sie als Haus- oder Wohnungsmieter von Anfang an alles richtig machen!

Erhältlich unter www.mietrecht-information.de oder im Buchhandel!



Druckausgabe: ISBN 3-9808863-4-4
Digitale Ausgabe im PDF-Format: ISBN 3-9808863-4-4

„Tut mir leid, ich bleibe dabei: Ein Haus ohne Mängel gibt es nicht“, sagt Herbert Otto.

Sie wollen gerade bauen? Jagt Ihnen diese Aussage Schrecken ein? Das ist Absicht. Denn Herbert Otto will Sie aufrütteln, um Sie vor Schaden zu bewahren.

Er weiß, wovon er spricht. Er ist 57 Jahre alt und Bauingenieur. Auf seinem langen Berufsweg als Bauleiter im Tiefbau, als Investbauleiter im Industriebau und in den letzten 15 Jahren als Kundenbetreuer im Ein-, Zwei- und Mehrfamilienhausbau wurde er bei jedem Bauprojekt mit einer Vielzahl von zum Teil haarsträubenden Mängeln konfrontiert.

Daraus erwächst Wissen und Erfahrung, wie in der täglichen Bau-praxis dem Pfuscher am besten beizukommen ist. Wenn Sie seinen Erfahrungsschatz richtig nutzen, werden Sie Ihre Nerven schonen und sehr viel Geld sparen. Denn Sie wollen doch nach wie vor Ihr Bauvorhaben durchziehen und Spaß daran haben – oder?

Erhältlich unter www.hausbau-maengel.de oder im Buchhandel!

