

## Clever einkaufen

Stand

11/2016

## Wie man Preisverhandlungen erfolgreich führt

Der Chef vom Elektrogeschäft rückt den neuen Kühlschrank rund 100 Euro reduziert heraus. Der neue Anzug wird nach kurzem Verhandeln für 50 Euro weniger als auf dem Preisschild verkauft.

Beim neuen Auto werden Extras nicht berechnet oder der Gebrauchtwagen wird für mehr Geld in Zahlung genommen als er eigentlich noch wert ist.

Seit der Binnenmarkt Realität geworden ist, wird auch bei uns in Südtirol zunehmend gehandelt und gefeilscht. Sogar die Versicherungen und die Bank werden in die Preiszange genommen. Der ausschlaggebende Moment dabei ist, dass manche Kunden nur mehr dann bereit sind zu kaufen, wenn es Nachlässe gibt. Zur Grundregel des Preisreduzierungsspiels gehört es, nie mit der Tür ins Haus zu fallen und sofort Rabatt zu verlangen. Der Nachlass muss nach feinsten englischer Art mit Worten erkämpft werden. Die besten Chancen bieten sich natürlich, wenn Waren nicht laufen bzw. im Lager Platz für neue Saisonware oder Nachfolgemodelle benötigt werden. Saisonpreise erklären sich durch mangelnde Nachfrage, Lagerräumung oder Modellwechsel, z.B. nach Messen. Da locken Angebote auch ohne Preisverhandlung. Wenn man ein bisschen wartet, kann man ganz schön sparen. Und im Fachgeschäft wird man eher Erfolg haben als im Billig-Großmarkt. Man muss nur ein paar Tricks beherrschen und gute Nerven haben. Wenn nicht, lässt man Profis von Preisagenturen die Arbeit machen.

## Der sicherste Weg zum niedrigen Preis

### Wunschliste

Stellen Sie mit einer Checkliste fest, welche Eigenschaften das Produkt haben soll, welches Sie kaufen wollen. Welche Leistungen oder Extras sind für Ihre persönlichen Verhältnisse unbedingt erforderlich? Was sind Ihre persönlichen Anforderungen an das Produkt?

### **Preisdetektiv**

Anhand der aufgestellten Wunschliste lässt sich in den entsprechenden Geschäften und über Zeitungsanzeigen leicht feststellen, wo, von welchem Hersteller und zu welchen Preisen es Produkte der gewünschten Art gibt. Lohnend ist ein Besuch bei der Verbraucherzentrale, wo oft aktuelle Marktübersichten und Tests aufliegen.

### **Unüberlegter Kauf**

Wer zu diesem Zeitpunkt schon mal durch die Geschäfte bummelt, um sich umzuschauen, kann zur leichten Beute für geschickte Verkäufer werden. Wer Ihnen noch unentschlossen und ohne Marktüberblick in die Hände fällt, sich zu einem Kauf überreden lässt, zahlt meistens drauf. Dabei ist es ganz leicht, der Kauf-Falle zu entrinnen. Sagen Sie ganz freundlich, dass Sie sich nur mal umschauchen wollen.

### **Preisvergleich am Telefon**

Auch ein Preisvergleich über Telefon zahlt sich aus. Aber die Betriebe rücken nicht so leicht mit ihren Preisen heraus. Da muss man sich schon etwas einfallen lassen.

## **Und so funktioniert der Preis-Poker im Geschäft**

Wer direkt im Laden oder im Ausstellungsraum um den Preis feilschen will, sollte nie sofort nach einem "Skonto" oder "Prozenten" fragen – am besten werden beide Begriffe gar nicht erst verwendet. Auch sollte nicht unbedingt die ganze Aufmerksamkeit auf sich gezogen werden. Dazu können verkaufsschwache Zeiten benutzt werden. Erst durch Freundlichkeit eine gute Gesprächsatmosphäre schaffen, dann den Preis ansprechen: "Ich will eigentlich nur ... Euro ausgeben.", "Ich würde gerne bei Ihnen kaufen, weil Sie mich so nett beraten, aber woanders habe ich es billiger gesehen.", "Kann man da nicht am Preis drehen, oder gibt es eventuell reduzierte Ausstellungsstücke?". So bauen Sie dem Verkäufer Brücken zur Preisreduzierung. Nicht auf Rabatt versteifen, auch kostenlose Zusatzleistungen (Extras, Lieferung, Auf- und Einbau, Abtransport, Entsorgung von Altgeräten, hohe Anzahlungnahme)

sind bares Geld wert. Beim Kauf mit Kreditkarte: Barzahlung anbieten, der Händler spart die Provision für die Kartenfirma und kann diesen Vorteil an den Kunden weitergeben.

### **Reduzierte Ware ist vom Umtausch ausgeschlossen**

Dieses Schild bedeutet nur, dass die Rücknahme der guten Ware nicht auf dem Kulanzweg angeboten wird. Mangelhafte Ware muss aber in jedem Fall ausgebessert werden oder man bekommt zusätzlichen Preisnachlass oder sie muss zurückgenommen werden, je nach Beschaffenheit des Fehlers. Die Garantiezeit für Mängel und versprochene Eigenschaften beträgt 2 Jahre. In den ersten 6 Monaten liegt es am Verkäufer, zu beweisen, dass der Mangel schon beim Kauf vorhanden war. Die folgenden 18 Monate muss hingegen der Käufer beweisen, dass der Mangel nicht von ihm verursacht wurde. **Also, auch bei Schnäppchen gilt: die Gewährleistung ist gegeben.**