

## Echter Rabatt oder Mondpreise?

### Denkanstöße zur "Rabattwerbung" im Möbelhandel:

Mit der **Außerkraftsetzung des Deutschen Rabattgesetzes im Juli 2001** kam es im deutschen Einzelhandel in zunehmende Maße zu **regelrechten Rabattschlachten**. Rabatte von **25%, 35% 50%- ja teilweise sogar 70% auf Neuware** sind heute keine Seltenheit mehr. Wo früher dem Händler durch dem Gesetzgeber **klare Rabattrichtlinien** insbesondere zum Schutz der Verbraucher an die Hand gegeben wurden **sind heute kaum noch Beschränkungen vorhanden**. Die Verkaufsstrategie viele Anbieter im Möbelhandel **des unteren und mittleren Preissegments** (insbesondere Großflächen-Möbelhäuser) ist heute die **Annahme, dass sich Möbel mit hohen Rabatten leichter verkaufen lassen als welche mit ordentlich ausgewiesenen Preisen**. Die Praxis ist daher nicht mehr das Möbel selbst, sondern den Rabatt in den Mittelpunkt zu stellen. Das Kalkül dahinter ist, dass der Kunde angesichts **des verlockenden Rabatts ins "Schnäppchenfieber" gerät und ohne einen Preisvergleich vorzunehmen sofort kauft**.

**Wie können solche Rabattzusagen überhaupt offeriert werden?** Antwort: **überhaupt nicht!** - Wer so viel Rabatt gewährt war vorher viel zu teuer.

Stellen Sie sich mal folgende Fragen:

**Welchen Grund hat der Händler statt mit günstigen Nettopreisen lieber mit hohen Rabatten zu werben?**

Wenn er einen so günstigen Preis hat könnte er den doch gleich an die Ware schreiben - **oder erscheint der Preis vielleicht gar nicht mehr so günstig, wenn der angebliche hohe Vergleichspreis vor dem Rabatt fehlt?**

**Warum gibt es im Kleingedruckten immer eine lange Liste mit Ausnahmen auf die kein Rabatt gewährt wird?** Auffälliger Weise sind das die Marken mit Listenpreisen, die einen Preisvergleich so erst möglich machen !

**Warum wird Ihnen als Kunde je nach Möbelhersteller ein anderer Rabattsatz gewährt?** Wenn es echter Rabatt wäre müsste Ihnen doch über das ganze Sortiment - also auch für die vergleichbaren Markenmöbel - ein gleich hoher Rabatt gewährt werden! **Die besonders hohen Rabatte** werden Ihnen aber **oft nur für die so genannten "Eigenmarken" mit Importprodukten gewährt, denn die können Sie als Kunde nicht vergleichen**. Um freie Kapazitäten abzubauen fertigen einzelne Markenherstellern Möbel exklusiv für bestimmte Handelsketten, welche diese dann oft mit hohen Rabatten als Markenprodukt anbieten, auch hier ist ein Preisvergleich nicht möglich. Diese Modelle mit geringerer Qualität werden zudem in den offiziellen Produktkatalogen der Hersteller nicht ausgewiesen, ferner denn die entsprechenden Preise. Dass die Qualität zudem eine andere Liga ist, wird natürlich gerne verschwiegen.

Viele **Hersteller** des unteren und mittleres Preissegments **verzichten auf Listenpreise mit vorgegebener unverbindlicher Preisempfehlung (UVP)** sondern bieten dem Händler an diese nach seinen Wünschen selbst zu gestalten. Der Händler hat dann die Möglichkeit im Voraus zu bestimmen mit wie viel (Schein-) Rabatt bei gutem Gewinn er die Ware preislich anbietet.

**Wir machen da nicht mit! Preisehrlichkeit steht bei uns an erster Stelle.**

Lassen Sie sich nicht täuschen. Wer wirklich beste Qualität mit echten und hohen Rabatten kaufen will, der kommt an unseren gebrauchten **"First Class Objekten"** namhafter Hersteller nicht vorbei. Den ausgewiesenen Preis können Sie dann gerne auch mit dem Neupreis vergleichen!