

## Verbrauchersendung „Markt“ des WDR (West Deutscher Rundfunk)

[http://www.wdr.de/tv/markt/20061023/b\\_2.phtml](http://www.wdr.de/tv/markt/20061023/b_2.phtml)

### Möbelkauf: Fragwürdige Rabattschlacht



Große Möbelhäuser werben in Zeitungsbeilagen immer wieder mit großzügigen Preisnachlässen. Und welcher Kunde denkt bei 35 Prozent Rabatt beim Kauf eines Sofas oder einer Schrankwand nicht an ein Superschnäppchen? **testmarkt** begab sich in die Tiefen des Rabattschungsels.

Von Michael Lang

Wöchentlich flattern immer wieder neue Möbelprospekte in die Briefkästen. Bis zu 70 Prozent Nachlass werden darin teilweise versprochen. Auch Familie Olm aus Voerde spekulierte beim Kauf einer neuen Couch auf die Prozente und erlebte eine unangenehme Überraschung, wie Sandra Olm erzählt: „Der Preis für die Couch war ursprünglich 5.100 Euro. Dann kam ein paar Wochen später ein Prospekt raus mit 35 Prozent auf diese Couch. Daraufhin haben wir sie dann bestellt. Dann mussten wir jedoch feststellen, dass der Preis vorher raufgesetzt worden war. Mit den 35 Prozent waren wir wieder beim vorherigen Preis.“

#### Rund 30 Prozent Nachlass

**testmarkt** besuchte drei große Möbelhäuser in Nordrhein-Westfalen. Das Hildener Möbelzentrum Vonnahme versprach 20 Prozent auf alles. Schaffrath in Düsseldorf warb mit dicken Jubiläumsrabatten. Und bei Porta in Frechen schrieb man die Prozente ganz groß an die Fassade. In allen drei Geschäften fragten wir nach einem bestimmten Kleiderschrank der Firma Hülsta. Wir erklärten dem Verkäufer, dass wir den Schrank möglichst rasch geliefert bekommen wollten. Überall sollte er überraschenderweise fast dasselbe kosten: knapp 3.400 Euro. Wir fragten nach Rabatt und der Preis fiel tatsächlich dramatisch. Bei Vonnahme bekamen wir sagenhafte 1.103 Euro Rabatt, bei Schaffrath 1.034 Euro und bei Porta 1.026 Euro. Ohne Mühe bekamen wir überall rund 30 Prozent Nachlass auf den Preis. Wie kann das sein?

Marion Rautenberg schreibt für das unabhängige Möbelmagazin „INSIDE“. Sie wundert sich nicht, denn für sie ist das ein branchenüblicher Trick: „Es werden Mondpreise angesetzt, die von vornherein so kalkuliert sind, dass sie mit Rabatten zurechtgestutzt werden können. So wird dem Kunden ein gutes Gefühl gegeben. Bei über 1.000 Euro Rabatt schaut der Kunde auch nirgendwo anders mehr.“ Vor allem die großen Möbelhäuser, so die Expertin, würden viel mit solchen Mondpreisen arbeiten. „Der Kunde bekommt, was er will: Rabatte.“

#### Höchster Endpreis trotz größtem Rabatt

**testmarkt** ging weiter einkaufen. Wir fragten bei Schaffrath, Porta und Vonnahme, um wie viel Prozent günstiger wir einen Esszimmertisch von Venjakob bekommen würden.

Schaffrath bot 20 Prozent, Porta nur 14 Prozent und das Möbelhaus Vonnahme schien mit nur 13 Prozent am wenigsten großzügig zu sein. Unterm Strich sah die Sache jedoch anders aus, denn am günstigsten war der Tisch letztendlich bei denen, die weniger Prozente geben wollten: Bei Porta sollte er am Ende 1.750 Euro kosten und bei Vonnahme 1.800 Euro. **Schaffrath war trotz des 20-prozentigen Rabatts am teuersten.** Der Tisch sollte hier 2.105 Euro kosten - 355 Euro mehr als bei Porta.

Bei Schaffrath wollte man zu unseren Stichproben kein Interview geben. Auch in den anderen Möbelhäusern war **testmarkt** nicht willkommen. Auch darüber wundert sich Marion Rautenberg nicht: „Ich kann es nur so beantworten, dass die Möbelhändler ein scheues Volk sind und sich furchtbar ungern in die Karten gucken lassen möchten.“ Um so mitteilungsfreudiger sind die Möbelhändler dafür in ihren Prospekten. Sandra Olm weiß, was sie nun damit macht: „**Von diesen Prospekten lassen wir uns nicht mehr beirren.**“