

Leseprobe als PDF eBook

Heinz G. Günther
Olaf Günther

Clever Küchen kaufen

perfekt planen,
Qualität erkennen und vergleichen
den günstigsten Preis herausholen



© Verlag Günther Net Publishing

Clever Küchen kaufen

Heinz G. Günther
Olaf Günther

304 Seiten mit 155 Abbildungen

ISBN 978-3-9814858-9-9

9. aktualisierte Auflage

(ISBN 978-3-9814858-6-8

8. aktualisierte Auflage 2015)

(ISBN 978-3-9814858-3-7

7. aktualisierte Auflage 2013)

(ISBN 978-3-9814858-0-6

6. aktualisierte Auflage 2011)

(ISBN 978-3-9811218-6-5

5. aktualisierte Auflage 2009)

(ISBN 978-3-9811218-5-8

4. aktualisierte Auflage 2008)

(ISBN 3-9808863-3-6

3. aktualisierte Auflage 2006)

(ISBN 3-9808863-7-9

2. bearbeitete Auflage 2004)

(ISBN 3-9807393-7-6

1. Auflage 2002)

Lieferbare Ausgaben, Preis- und Bestellinformationen:

[Zum Online-Bestellformular \(SSL-Verschlüsselung\)](#)

[Fax-Bestellformular zum Ausdrucken](#)

Kontakt:

Verlag Günther Net Publishing

Inhaber: Olaf Günther

Gertrud-Bäumer-Weg 4

D-71522 Backnang

Telefon: (0 71 91) 34 55 37 - 1

Telefax: (0 71 91) 34 55 37 - 2

Internet: www.cleverkuechenkaufen.de



Vorwort zur 9. Auflage



Update

Einmal mehr war „Clever Küchen kaufen“ vergriffen und damit eine Neuauflage fällig.

Wie immer bisher nutzten wir auch jetzt diese Gelegenheit, um den Ratgeber komplett zu überarbeiten und auf den neuesten Stand zu bringen. Denn in den letzten 12 Monaten hat sich in der Küchenbranche so manches getan, was unbedingt in „Clever Küchen kaufen“ eingearbeitet werden musste.

Die Überarbeitung fiel relativ umfangreich aus. Zum einen haben wir Änderungen und Ergänzungen in den Kapiteln Küchenqualität und Küchenpreise vorgenommen, zum anderen die Benotung der Hersteller aktualisiert sowie die neu auf den Markt gekommen Handelsmarken in die Listen aufgenommen.

Auch die neuesten Verkaufstricks der Küchenhändler haben wir beleuchtet und zeigen auf, wie man clever darauf reagiert. So beispielsweise bei der Preisfalle „Meterküche“.

Das Update steht also.

Wir sind uns auch dieses Mal sicher, dass mit unseren Insidertipps und mit der Kaufstrategie - unserem „7-Schritte-Küchendeal“ - wieder viele Tausend Leser prächtige Einsparungen bei ihrem Küchenkauf erzielen werden.

Dennoch ist da ein Phänomen, das uns ins Grübeln bringt:

Immer mehr Küchenhändler kaufen unser „Küchenbuch“.

Da sie Küchen ja nicht kaufen, sondern verkaufen wollen, fragen wir uns, ob sie aus unserem Ratgeber „Honig saugen“, um ihre Küchenkunden besser „packen“ zu können. Zahlreiche Leserzuschriften bestärken uns in diesem Verdacht.

Nun, wir vertrauen auf die Cleverness unserer Leser. Sie sind mit diesem Ratgeber auf jeden Fall up to date.

Wir wünschen Ihnen viel Spaß beim Lesen und mit dem beim cleveren Küchenkauf ersparten Geld!



Heinz G. Günther



Olaf Günther

Inhaltsverzeichnis

1.	Meine Küche: Traum oder Plan?	15
2.	Küchenplan und Küchenwirklichkeit	17
2.1.	Keine Einbauküche ohne Plan	17
2.2.	Wie komme ich zu meinem Küchenplan?	18
2.3.	Jetzt keine Fehler machen	21
3.	Planen heißt zuerst Messen	22
3.1.	Wie oft, wo und was ich messe	25
3.1.1.	Auf dem Boden messen	26
3.1.2.	In verschiedenen Höhen messen	30
3.1.3.	Installationsanschlüsse messen	31
3.2.	Meine Küche, komplett gemessen (bemaßt)	35
4.	Planen mit Küchenelementen und Einbaugeräten	40
4.1.	Zahllose Einzelteile aber nur wenige Basiselemente	40
4.2.	Hochschränke	43
4.3.	Unterschranke	45
4.4.	Oberschränke	49
4.5.	Die übrigen Elemente	55
4.5.1.	Arbeitsplatten	55
4.5.2.	Nischenausstattung	58
4.5.3.	Kranzleisten und Lichtblenden bei Landhausküchen	60
4.5.4.	Ergänzungsteile	61
4.6.	Einbaugeräte	67
4.6.1.	Geräte zum Kochen und Backen	68
4.6.2.	Geräte zum Kühlen, Gefrieren, Auftauen, Garen	72
4.6.3.	Geräte zum Geschirrspülen und Waschen	74
4.6.4.	Sondergeräte	75

5.	Planen mit Ergonomie	77
5.1.	Was die Ergonomen fragen	77
5.2.	Die Antworten und was daraus gemacht wird	79
6.	Wie ich meine Küche Schritt für Schritt plane	90
6.1.	Mehrdimensional denken	90
6.2.	Von links nach rechts	91
6.3.	Die Kernküche	93
6.3.1.	Unterschränke und Hochschränke in der Kernküche	94
6.3.2.	Oberschränke in der Kernküche	100
6.4.	Die erweiterte Küche	103
6.5.	Die Komplettküche	106
7.	Wie ich hinter die Küchenqualität steige	115
7.1.	Produktqualität jetzt – Montagequalität später	115
7.2.	Welche Qualitäten meine Küche haben soll	119
7.2.1.	Die Küchenfront	119
7.2.1.1.	Beschichtete Fronten	121
7.2.1.1.1.	Folie	122
7.2.1.1.2.	Melaminharz	122
7.2.1.1.3.	Schichtstoff	122
7.2.1.1.4.	Lacklaminat	123
7.2.1.2.	Lackfronten	123
7.2.1.3.	Glasfronten	124
7.2.1.4.	Acrylglasfronten	124
7.2.1.5.	Furnierte Fronten	125
7.2.1.6.	Fronten aus Keramik und Beton	126
7.2.1.7.	Frontstärke bzw. Plattendicke	126
7.2.2.	Der Korpus	127
7.2.3.	Die Küche aus Holz	129
7.2.4.	Die Beschläge	131
7.2.5.	Die Arbeitsplatte	139

7.2.6.	Die Spüle und die Armatur	143
7.2.7.	Sonstiges	145
7.3.	Wer produziert welche Qualität?	147
7.4.	Das Herstellerranking: 96 Küchenproduzenten im Vergleich	148
7.5.	Wie ich die optimalen Einbauelektrogeräte herausfinde	151
7.5.1.	Gerätegrundausrüstung	151
7.5.2.	Dunstabzugshauben	155
7.5.3.	Mikrowellengeräte	156
7.5.4.	Induktionskochgeräte	158
7.5.5.	Gasherde	159
7.6.	Sicherheit und Gesundheit	161
7.7.	Gütezeichen: Kann ich mich darauf verlassen?	168
8.	Und jetzt ran an den Küchenhandel	171
8.1.	Küchenkauf ist auch Psychologie	171
8.2.	Die unverzichtbare Basis für Preisabfrage und Preisvergleich	172
8.3.	Angebote der Küchenhändler	175
8.4.	Wie ich die Angebote der Küchenhändler vergleiche	181
9.	Wie die Küchenpreise gemacht werden	183
9.1.	Preisspiegel und Preisspannen	183
9.2.	Die Ebenen der Preisgestaltung	186
9.2.1.	Preisgruppen der Küchenhersteller	186
9.2.2.	Virtuelle Preisblätter der Küchenhändler	188
9.2.3.	Einkaufskonditionen der Küchenhändler	192
10.	Wie ich den günstigsten Anbieter herausfinde	195
11.	Entzaubert: 8 Verkaufstricks und –strategien der Küchenhändler, die Sie kennen sollten	191
11.1.	Der Lockruf der Rabatte	196
11.2.	Listenpreise, die keine sind	197

11.3.	Die berühmt-berüchtigte Blockverrechnung	198
11.4.	Die Einbaugeräte als Manövriermasse	200
11.5.	Verwirrung per Computer	202
11.6.	Jetzt oder nie	203
11.7.	Meterküche: Vorsicht Falle	204
11.8.	Das perfide Versteckspiel mit den Handelsmarken	206
12.	Wie ich zum Zielpreis für mein Wunschmodell komme	211
12.1.	Wie ich über den Zielpreis verhandle	213
13.	Die 10 Gebote für den Küchenvertrag	217
14.	Der clevere „7-Schritte-Küchendeal“	227
14.1.	So holen Sie das Maximum heraus	228
15.	Wie ich Lieferverzögerungen begegne	230
16.	Wie ich die Küchenmontage überwache	235
17.	Wie ich Reklamationen manage	241
18.	Klare Worte zum Schluss und 3 Punkte, woran Sie einen seriösen Händler erkennen	245
Anhang A: Kleine Materialkunde - vom Material zur Qualität		247
Anhang B: Checkliste Messen		272
Anhang C: Checkliste Planen		275
Anhang D: Checkliste Küchenqualität		282
Stichwortverzeichnis		295
Hinweise		301

2.3. Jetzt keine Fehler machen

„Stimmt alles?“

Diese Frage muss ich mir in jeder Phase meines Küchenprojekts immer wieder stellen. Erst recht bei der Planung, sei es die Eigenplanung oder die Händlerplanung.

Bin ich bei der Planung nachlässig, ist früher oder später der Teufel los. Die fatalen Folgen von Planungsfehlern zeigen sich meistens nicht sofort, spätestens aber dann, wenn die Küche aufgebaut wird. Es ist sehr bezeichnend, was mir eine Leserin per E-Mail schrieb:

„Guten Tag Herr Günther, in den letzten 2 Monaten habe ich etwa 17.000,00 € in den Sand gesetzt. Ich bin erschüttert, verzweifelt und wütend über meine eigene Dummheit, Fachkräften in der Möbelbranche blindlings vertraut zu haben.

Wir haben vor kurzem ein Haus gebaut und bereits nach dem Innenputz haben wir uns um unseren Küchenkauf bemüht. Im Küchenstudio haben wir uns beraten lassen. Der Küchenplaner hat uns völlig von unserer eigentlichen Planung abgebracht. Daraufhin wurden die Elektrizitäts- und die Wasserleitungen ganz anders verlegt. Wir haben einer sündhaft teuren Eckspüle von V+B zugestimmt, da eine normale Variante nach Meinung des Planers nicht passen würde. Auch einer Höhe von 93 cm haben wir zugestimmt mit der Begründung, dass ich eine Schubladenreihe mehr habe.

Unterschrieben plus 20% Anzahlung und nach 16 Wochen kam die Küche. Resultat: Mit meiner Größe von 158 cm komme ich kaum an die Spüle noch sehe ich, was in meinen Kochtopf ist. Ich kann kein Brot schneiden und insgesamt habe ich in einer 9,5 m² großen Küche genau 20 cm und 40 cm Arbeitsfläche.

Der Küchenverkäufer verweigert jegliche Art von Schuld. Er übernimmt keine Verantwortung für sein Beratungsgespräch, obwohl er uns zu diesem Ergebnis in 4 Sitzungen hingeführt hat. Ist das rechtens?“

Da sind gravierende Planungsfehler passiert. Ein seltener Einzelfall? Leider Nein. In der täglichen Planungspraxis treten noch viel, viel mehr auf. Es gilt, sie zu vermeiden.

3.1. Wie oft, wo und was ich messe

Einmal habe ich bereits ausgemessen. Kann ich es dabei belassen oder sollte ich die Messung zur Sicherheit wiederholen?

Es klingt mir von Jugend her im Ohr, was damals während des Praktikums der Meister spöttisch sagte:

„Ja, Ja. 2 Mal gemessen und immer noch zu kurz!“ Das war sein Kommentar, als ich für ihn ein Brett zurecht gesägt hatte und er es nicht gebrauchen konnte.

Ich hatte tatsächlich 2 Mal gemessen – 2 Mal falsch!

Wem wäre so etwas nicht schon passiert? Damals prägte ich mir ein:

Man kann nie zu oft messen.

Trotzdem wiederhole ich die Messung zur Flächenberechnung nicht. Denn dieses Maß dient nur zu meiner Information. Bei der Küchenplanung hilft es mir wenig.

Anders ist es bei der Stellfläche für die Küchenteile. Auf den ersten Blick bietet sich an, die Küche über Eck entlang den Wänden 1 und 2 anzuordnen, wie es die gestrichelte Linie im Grundriss (Abbildung 4) zeigt. Hier hinein werde ich die einzelnen Küchenobjekte stellen.

Zwischendurch etwas zu den zahlreich umherschwirrenden Begriffen: Ich nannte bisher „Küchenteile“, „Küchenobjekte“, „Typen“. Später werden weitere Bezeichnungen hinzukommen, wie Küchenelemente, Küchenbauteile, Module usw. Sie bezeichnen dem Grunde nach alle dasselbe: Schränke und Geräte zum Einbauen.

5. Planen mit Ergonomie

Der Fachbegriff Ergonomie ist heute in aller Munde. Ob alle wohl das Gleiche meinen, wenn sie das Wort gebrauchen?

Ich will sichergehen und schlage nach. Der Duden erklärt es prägnant mit „Erforschung der Leistungsmöglichkeiten und optimalen Arbeitsbedingungen des Menschen“.

Alles klar? Für mein eigenes Verständnis will ich das einmal so formulieren:

Drehte sich bisher alles um die Küche, soll sich nun die Küche um den Menschen drehen. Was auch immer ich in meiner Küche tue, es muss mit Leichtigkeit ablaufen. Im Vordergrund steht das optimale Handling in einer optimal gestalteten Küchenumgebung.

In diesem Sinne mögen die Ergonomen hier zu Wort kommen. Das wird meiner Küchenplanung den richtigen Drall geben.

5.1. Was die Ergonomen fragen

Da ich als Küchennutzer nunmehr im Mittelpunkt stehe, müssen die Ergonomen bestimmte Fragen an mich richten.

Und das wären die typischen, ergonomischen Fragen:

1. Wie ist Ihr Körperbau?

- a) Körpergröße?
- b) Links- oder Rechtshänder?
- c) Körperliche Behinderungen?
- d) Sonstige Charakteristika?

7. Wie ich hinter die Küchenqualität steige

7.1. Produktqualität jetzt – Montagequalität später

Er war nicht der Einzige, der mich so oder ähnlich per E-Mail fragte:

„Guten Tag Herr Günther, wie kann man annähernd die Qualität der Küchenmöbel beurteilen? Gruß Peter Baran“

Damit stellte er eine knappe Frage zu einem sehr komplexen Thema. Meine Antwort kann daher leider nicht so kurz ausfallen, weil die Küchenqualität zu viele Merkmale aufweist. Zunächst muss ich 2 Hauptfragen voneinander trennen:

- Wie gut sind die Produkte (Produktqualität)?
- Wie gut werden die Produkte in meiner Küche zusammgebaut (Montagequalität)?

Ich möchte mit der zweiten Frage beginnen.

Montagequalität

Wenn ich mir eine Musterküche im Küchenstudio ansehe, fällt mir immer auf, wie perfekt sie aufgebaut ist. Meistens haben das versierte Monteure des Herstellers gemacht. Sie kennen ihr Produkt mit allen Schwächen und Stärken und wissen, wie man die Schwächen versteckt.

Würde ich diese Ausstellungsküche nun so kaufen, wie sie im Studio steht, wäre damit noch lange nicht sichergestellt, dass sie bei mir zuhause genauso perfekt montiert wird. Denn jetzt sind es die Monteure des Händlers, die sie aufbauen. Der Unterschied kann gewaltig sein.

Dennoch möchte ich, dass die Küche in meiner Wohnung so blendend dasteht wie eine Ausstellungsküche im Studio. Ansonsten werde ich reklamieren.

7.4. Das Herstellerranking: 96 Küchenproduzenten im Vergleich

In den beiden folgenden Tabellen finden Sie meine persönliche Benotung für insgesamt 57 deutsche und 39 europäische Küchenhersteller.

„Persönlich“ soll heißen, dass ich die Bewertungen aus meiner Erfahrung und Kenntnis der Dinge heraus vereinfachend zu einer Note zusammengesprengt habe. Solch ein Tun ist angreifbar – selbst wenn ich die Einstufung der Hersteller anhand objektiver Kriterien und mittels eines Punktesystems vorgenommen habe. Ich betone deshalb:

Vergleiche anhand dieser Benotungen **alleine** würde in zahlreichen Fällen zu falschen Schlüssen führen und damit für Sie als Käufer wenig hilfreich sein. Warum?

Fast alle Küchenhersteller fertigen Modelle bzw. Modellreihen von geringer und hoher Qualität, erneuern diese ständig und wechseln die verarbeiteten Materialien - genau wie beispielsweise die Automobilproduzenten. Um bei dieser Analogie zu bleiben: Mercedes und BMW beispielsweise kann man qualitativ sicher in die gleiche Schublade einordnen. Es käme aber niemand auf die Idee, deswegen einen 7er BMW und eine Mercedes A-Klasse auf eine Stufe zu stellen.

Sie sehen, dass es auf die einfache Frage nach der „besseren“ Küchenmarke leider keine einfache Antwort gibt. Man muss immer ganz speziell den Einzelfall betrachten. Und so gehen Sie am besten vor:

Benutzen Sie zunächst mein Ranking als **erste grobe Orientierung**. Am Schluss, wenn Sie sich auf 2 oder 3 Modelle konzentrieren, **müssen** Sie in Detail gehen und speziell die in Ihrem Einzelfall in Frage kommenden Küchenhersteller und ihre Produkte bewerten. Hierzu verwenden Sie dann die „**Checkliste Küchenqualität**“ im Anhang D.

Schauen Sie sich in den Ausstellungen die Küchenmodelle unter Zuhilfenahme der Checkliste genau an. Viele Qualitätskriterien können Sie sofort selbst bewerten und abhaken. Bei manchen benötigen Sie eine Produktbeschreibung des Herstellers.

Damit komme ich zu des Pudels Kern:

9. Wie die Küchenpreise gemacht werden

Es ist zweifellos ein gewaltiger Vorteil, wenn ein Küchenkäufer einen Überblick über das gesamte Preisspektrum und die Preisgestaltung der Branche gewonnen hat. Für den „Otto Normalverbraucher“ unter den Küchenkäufern ist das aber so gut wie unmöglich, da ihm die Unterlagen „aus erster Hand“ nicht zugänglich sind.

9.1. Preisspiegel und Preisspannen

In den zahlreich mir ins Haus flatternden Werbeprospekten sehe ich Preise zwischen 1.000,00 € und 10.000,00 €. Küchenstudios, die ich aufsuche, nennen mir für eine individuell geplante, höherwertige Küche Preise von 20.000,00 € und mehr – eine ungeheure Spannweite also.

Ich hatte mir zunächst vorgenommen, von den Herstellern auszugehen und sie in einer Übersicht mit der Skala „niedrige Preise“ bis „hohe Preise“ einzuordnen. Das erscheint mir aber inzwischen nicht mehr sonderlich informativ. Denn so mancher Hersteller produziert nicht nur eine einzige Modellreihe, sondern mehrere. Damit will er jeweils ein bestimmtes Markt- bzw. Preissegment abdecken.

Beispiele hierfür wären der Hersteller Häcker Küchen, 32289 Rödinghausen, mit seinen Modellreihen „Classic“ (Preiseinstieg bis mittleres Preissegment) und „Systemat“ (gehobenes Preissegment), sowie das Schüller Möbelwerk, 91567 Herrieden, mit den Modellreihen „C-Kollektion“ (Preiseinstieg bis mittleres Preissegment) und „next125“ (gehobenes Preissegment).

Am besten also, ich gehe von den Fronten aus. Denn diese bestimmen zum größten Teil den Preis einer Küche. Das Diagramm auf der nächsten Seite zeigt Ihnen

- die relativen Preise für verschiedene Frontausführungen und
- die jeweilige Preisspanne.

Zur Erstellung des Diagramms habe ich die Händler-Einkaufspreislisten von 10 Küchenherstellern ausgewertet.

In Wirklichkeit ist das überhaupt kein Schnäppchen. Der Küchenhändler hat nicht einen Cent nachgelassen. Er hat lediglich ein anderes Modell zu einem üblich kalkulierten Preis (Preisblatt 1) verkauft.

Es ist wahrlich ein dreistes Stück, das verwirrende Spiel mit den Ident-Nummern und Preisblättern auf dem Computer (siehe auch Ziffer 11.5.).

9.2.3. Einkaufskonditionen der Küchenhändler

In den Hinterzimmern verbirgt sich weiteres, von dem der Küchenkäufer nichts ahnt, was aber dem Küchenhändler, so er sein Geschäft versteht, viel Freude macht. Ich meine damit die Konditionen, zu welchen er die Küchen und Einbaugeräte einkauft.

Die Freude der Händler ist das Leid der Hersteller. Oder anders ausgedrückt: Was die Händler bei ihren Kunden versuchen abzuwehren, gestatten sie sich ungeniert bei ihren Lieferanten. Sie knabbern an deren Gewinn.

Am effektivsten funktioniert das, wenn man gemeinsam an einem Strang zieht. Daher haben sich nahezu alle Küchenfachhändler beziehungsweise Küchenstudios sogenannten Einkaufsverbänden angeschlossen.

Diese Verbände beschränken ihre Aktivitäten längst nicht nur darauf, mit ihrer gebündelten Einkaufsmacht die Einkaufspreise bei den Küchenherstellern herunterzudrücken. Sie bieten ihren Mitgliedern weitere Dienste an: Von Marketingkonzepten über computergestützte Bestellsysteme bis hin zur Abwicklung der Bankgeschäfte (Zentralregulierung).

Die bedeutendsten Küchenverbände sind

Der Kreis Systemverbund Holding GmbH, 71229 Leonberg
www.derkreis.de

Der Küchenring GmbH, 53359 Rheinbach
www.kuechenring.de

11.8. Das perfide Versteckspiel mit den Handelsmarken

Waren bis vor wenigen Jahren in den Ausstellungen der Möbelhäuser und Küchenstudios kaum Herstellernamen zu lesen, so wird heute mit diesen sogar mächtig die Werbetrommel gerührt. Die Branche reagiert damit auf das gestiegene Markenbewusstsein des Verbrauchers. Denn der will keine Noname-, sondern Markenprodukte kaufen – auch bei Küchen.

Speziell für den Küchenhandel sind die Folgen fatal: Durch das Preisgeben des Herstellers sind Vergleiche für den Küchenkäufer einfacher geworden. Denn der muss jetzt nämlich nicht mehr nach dem Hersteller fragen oder mühsam selbst recherchieren (weil er keine Antwort erhielt oder weil er bewusst in die Irre geführt wurde). Hinzu kommt, dass heute deutlich mehr Kunden als früher von Anbieter zu Anbieter laufen und vergleichen. Die Konsequenz dieser Entwicklung ist ein fast schon als rinöös zu bezeichnender Preiskampf unter den Händlern.

Eine Wunderwaffe gegen diese „Missstände“ heißt **Handelsmarke**. Durch ihr Abfeuern gelingt es den Händlern, die eigenen Taschen wieder besser zu füllen, und das „Vergleichen wollen“ der Küchenkäufer bereits im Keim zu ersticken.

Was und wer stecken dahinter? Wie funktioniert das?

Unter Ziffer 9.2.3. habe ich erwähnt, dass sich die meisten Küchenhändler einem Verband angeschlossen haben, um damit gemeinsam bessere Einkaufskonditionen bei den Herstellern herauszuschlagen.

Ein weiteres Betätigungsfeld der Verbände ist es, den Mitgliedern exklusiv Einbauküchen zur Verfügung zu stellen, die der Verbraucher bei der Konkurrenz nicht findet.

Es handelt sich dabei um eigens für den Verband entworfene Küchen-Modelle bzw. -Modellreihen, die dann im Verkauf jedoch nicht das Label des Herstellers tragen, sondern einfach mit einem klangvollen Fantasienamen bezeichnet werden. Anschließend wird mit diesem Fantasienamen mächtig und nachhaltig Werbung gemacht - und schon ist eine Handelsmarke geboren. Ein Beispiel:

13. Die 10 Gebote für den Küchenvertrag

Als ich am Montagabend das Küchenstudio betrete, eilt der Verkäufer sofort herbei und sagt, er habe bereits alles vorbereitet. Er geleitet mich an einen Tisch hinten in der Ausstellung. Dann breitet er vor mir aus:

- Einen Vordruck, der aussieht wie ein Kaufvertrag - auf der Vorderseite handschriftliche Eintragungen, auf der Rückseite viel Kleingedrucktes;
- Zeichnungen: Grundriss, Ansichten aller Stellwände, perspektivische Ansichten aus 3 Blickwinkeln;
- ein Schriftstück der Hausbank.

Letzteres nehme ich zuerst zur Hand. Da steht tatsächlich, dass die Bank die Bürgschaft für die Anzahlung über 5.920,00 € übernimmt. Gültig bis zur Beendigung der Montagearbeiten, längstens bis zum 31. Dezember. Das wäre in Ordnung.

Keineswegs in Ordnung ist für mich der Kaufvertrag. Ich werde alles genauestens prüfen bevor ich unterschreibe. Denn für den Kauf habe ich entgegen dem weit verbreiteten Irrglauben **kein Rücktritts- oder Widerrufsrecht**. Das existiert nur in ganz wenigen Ausnahmefällen, z.B. im Fernabsatz oder beim Ratenkauf.

Im Falle eines Vertragsstornos meinerseits würde mir der Händler völlig berechtigt **25% der Kaufsumme als Schadensersatz** in Rechnung stellen. Dieser durch zahlreiche Gerichtsurteile bestätigte Schadensersatzanspruch besteht ab demjenigen Zeitpunkt, zu dem ich meine Unterschrift geleistet und den Kugelschreiber beiseite gelegt habe. Also: Vorsicht ist besser als Nachsicht!

Ich habe ganz genaue Vorstellungen darüber, was in einem Vertrag über die Lieferung einer Küche stehen muss, und was nicht darin stehen darf. Darüber habe ich mir 10 Gebote zurechtgelegt. Dahinter steckt meine ganze Weisheit des Küchenkaufs. In Gedanken gehe ich Gebot für Gebot noch einmal durch:

17. Wie ich Reklamationen manage

Schlussabnahme. Das klingt behördlich und bürokratisch. Man muss es ja nicht förmlich nehmen, doch man braucht, wenn die Küche endlich steht, so etwas wie eine Bestandsaufnahme. Sie ist, falls es Mängel gibt, die Basis meines Reklamationsmanagements.

Mängel wird es fast mit Sicherheit geben. Da mache ich mir keine Illusionen. Es ist bezeichnend, was vor kurzem eine hoch gestellte Persönlichkeit der Möbelbranche von sich gab: „Verschämt müssen wir uns eingestehen, dass bei so gut wie keiner Küche die Erstmontage reklamationfrei über die Bühne geht.“

Meine Küchenmonteure haben ein Papier dabei, das ich unterschreiben soll. Sie hätten natürlich gerne, wenn ich den Satz bestätigen würde: „Küche ordnungsgemäß geliefert und mängelfrei montiert.“ Schön wär's. Mein prüfendes Auge hat aber einiges entdeckt. Ich schreibe es persönlich in das Abnahmeprotokoll:

1. 3 seitliche Sockelleisten (2 links, 1 rechts) fehlen.
2. Ein Besteckeinsatz beim Unterschrank 45 fehlt.
3. Ein Griff für den Auszug des Hochschranks 40 rechts fehlt.

Den ersten Mangel möchte ich etwas erläutern:

Wie üblich, wurde die Sockelleiste in einem Stück geliefert, um sie vor Ort passgenau zuschneiden zu können. Sie war zwar länger als es für die Strecke der Unterschränke erforderlich gewesen wäre, aber nicht lang genug, dass es für die freistehenden Seiten der Unterschränke gereicht hätte. Das hätte man im Werk bei der Prüfung des Grundrisses sehen müssen.

Ich belasse es nicht dabei, die Mängel nur auf dem Montagebericht zu vermerken. Am nächsten Tag geht mein Schreiben an den Küchenhändler zur Post:

18. Klare Worte zum Schluss und 3 Punkte, woran Sie einen seriösen Händler erkennen

Diesen Ratgeber habe ich für Sie als Verbraucher geschrieben. Meine Absicht ist und bleibt auch für die Zukunft, Sie als Küchenkäufer mit dem erforderlichen Fachwissen auszurüsten und Ihnen einen Leitfaden an die Hand zu geben, mit dem Sie die zahlreichen Preisfallen, die der Küchenhandel ausgelegt hat, sicher umgehen können.

Was die einen finanziell entlastet, kann die anderen belasten. Daher ist mein Ratgeber natürlich ein Faustschlag in das Gesicht vieler Küchenhändler. Ich steche damit in ein Wespennest. Die Vorwürfe und Beschimpfungen aus diesem Lager, ich würde pauschalisieren, seriöse Händler in Verruf bringen oder mit der ganzen Branche abrechnen wollen, zählen noch zu den mildesten.

Nein. Mein Buch ist ganz sicher keine Abrechnung mit der Zeit, zu der ich selbst fast 3 Jahrzehnte lang Möbel- und Küchenhändler war. Ich bringe auch niemanden in Verruf. Und ich pauschalisiere nicht.

Ich sensibilisiere. Das gelingt mir aber nicht, indem ich Verkaufsmethoden, die manchmal nahezu an Betrug grenzen, verharmlosend umschreibe und dabei auch noch darauf achte, ja niemandem auf die Füße zu treten.

So lange die Mehrheit der Küchenhändler auf die von mir beschriebene Art und Weise ihre Kunden regelrecht abzockt, und so lange mir das Feedback meiner Leserschaft tagtäglich Recht gibt, werde ich daher bei der negativen Darstellung der Händlerseite bleiben.

Wahrscheinlich werden Sie sich, liebe Leserin und lieber Leser, an dieser Stelle fragen: „Welchem Händler kann ich denn jetzt überhaupt noch trauen?“

Die Antwort ist recht einfach. Sie ergibt sich zwangsläufig aus dem, was Sie unter den vorangegangenen 17 Ziffern gelesen haben.

Ein seriöser Händler ...

Anhang D: Checkliste Küchenqualität

Vorbemerkung:

Die Checks zur Küchenqualität erstrecken sich auf

- ✓ die Küchenfront,
- ✓ den Korpus,
- ✓ die Beschläge,
- ✓ die Arbeitsplatte,
- ✓ die Küche aus Holz,
- ✓ die Spüle und die Armatur.

Geprüft wird auf 2 Wegen:

- ◇ Prüfung anhand von Produktbeschreibungen,
Werksbeschreibungen und Testberichten und dergleichen
- Selbst vorzunehmende Tests und Bewertungen

Die Zeichen ◇ (Beschreibungen) oder □ (Selbsttests) vor den Prüfpunkten geben die Prüfmethode an.

1. Küchenfront:

□ Frontstärke (Plattendicke):

- 18 mm 20 mm 22 mm mm

◇ Dichte der Rohplatte:

- ◇ Spanplatte, Dichte 470 – 730 kg/m³
- ◇ MDF-Platte, Dichte 600 – 850 kg/m³