

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

296 Seiten mit 158 Abbildungen

ISBN 978-3-947557-13-4

13. aktualisierte Auflage

(ISBN 978-3-947557-12-7

12. aktualisierte Auflage 2021)

(ISBN 978-3-947557-11-0

11. aktualisierte Auflage 2020)

(ISBN 978-3-947557-10-3

10. aktualisierte Auflage 2019)

(ISBN 978-3-9814858-9-9

9. aktualisierte Auflage 2016)

(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 13. Auflage



Der Boom in der Küchenbranche geht unvermindert weiter. Doch die Anzahl der Berichte und Reportagen in den Medien, in denen auf die vielschichtig praktizierte Abzocke beim Küchenkauf hingewiesen wird, hat in letzter Zeit deutlich abgenommen.

Liegt das etwa daran, dass die Mehrzahl der Küchenhändler jetzt ehrlich und offen mit ihren Kunden umgeht?

Wohl kaum. Wir gehen davon aus, dass immer noch weit mehr als 90% aller Verbraucher zu viel für ihre neue Küche bezahlen und beim Kauf oftmals Tausende Euro verschenken.

Sei es, weil sie durch angebliche Preisnachlässe oder durch Preisfallen wie zum Beispiel die „Küche zum Meterpreis“ geködert werden. Oder sei es, weil sie wegen der Vielzahl und der Intransparenz der Angebote ganz einfach überfordert sind, sich für das richtige zu entscheiden.

Geblieben sind auch die Angriffe der Küchenhändler auf uns persönlich und auf diesen Ratgeber.

Dies äußert sich zum einen in wütenden E-Mails, die wir erhalten. Zum anderen zeigt es sich in den zahlreichen Fake-Bewertungen, die hauptsächlich beim größten Internet-Buchhändler A. eingestellt werden.

Mit bewusst falschen Aussagen zum Buchinhalt und mit irreführenden Behauptungen versucht die „Gegenseite“, *Clever Küchen kaufen* in den Schmutz zu ziehen.

Trotzdem oder gerade deshalb war der Ratgeber einmal mehr vergriffen und eine Neuauflage fällig.

Wie immer nutzten wir diese Gelegenheit, um *Clever Küchen kaufen* komplett zu überarbeiten. Die Überarbeitung fiel dieses Mal relativ umfangreich aus.

Neben Änderungen in den Kapiteln Gütezeichen und Küchenpreise haben wir die Benotungen der Hersteller aktualisiert sowie die neu auf den Markt gekommenen Handelsmarken in die Listen aufgenommen.

Wichtige Neuerungen und Ergänzungen waren beispielsweise bei den „10 Geboten für den Küchenvertrag“ einzuarbeiten. Auch die neuesten Verkaufstricks der Küchenhändler haben wir beleuchtet und zeigen auf, wie man clever darauf reagiert.

Insgesamt enthält die vorliegende 13. Auflage mehr Informationen und Tipps als je zuvor.

Besonderer Dank gilt dabei unseren Lesern. Sie haben uns in all den Jahren seit dem Erscheinen der Erstauflage im November 2002 mittlerweile Feedback im 4-stelligen Bereich gegeben.

Und dieses Feedback ist für uns die Richtschnur, nach der wir *Clever Küchen kaufen* auf dem neuesten Stand halten.

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.

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..... | 20 |
| 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..... | 29 |
| 3.1.3. | Installationsanschlüsse messen..... | 30 |
| 3.2. | Meine Küche, komplett gemessen (bemaßt)..... | 33 |
| 4. | Planen mit Küchenelementen und Einbaugeräten..... | 38 |
| 4.1. | Zahllose Einzelteile, aber nur wenige Basiselemente..... | 38 |
| 4.2. | Unterschränke..... | 41 |
| 4.3. | Hochschränke..... | 45 |
| 4.4. | Oberschränke..... | 47 |
| 4.5. | Die übrigen Elemente..... | 53 |
| 4.5.1. | Arbeitsplatten..... | 53 |
| 4.5.2. | Nischenausstattung..... | 56 |
| 4.5.3. | Kranzleisten und Lichtblenden bei Landhausküchen..... | 57 |
| 4.5.4. | Ergänzungsteile..... | 58 |
| 4.6. | Einbaugeräte..... | 65 |
| 4.6.1. | Geräte zum Kochen und Backen..... | 66 |
| 4.6.2. | Geräte zum Kühlen, Gefrieren, Auftauen und Garen..... | 70 |
| 4.6.3. | Geräte zum Geschirrspülen und Waschen..... | 72 |
| 4.6.4. | Sondergeräte..... | 73 |
| 5. | Planen mit Ergonomie..... | 75 |

| | | |
|------------|--|-----|
| 5.1. | Was die Ergonomen fragen..... | 75 |
| 5.2. | Die Antworten und was daraus gemacht wird..... | 76 |
| 6. | Wie ich meine Küche Schritt für Schritt plane..... | 86 |
| 6.1. | Mehrdimensional denken..... | 86 |
| 6.2. | Von links nach rechts..... | 87 |
| 6.3. | Die Kernküche..... | 88 |
| 6.3.1. | Unterschranke und Hochschranke in der Kernküche..... | 89 |
| 6.3.2. | Oberschränke in der Kernküche..... | 94 |
| 6.4. | Die erweiterte Küche..... | 97 |
| 6.5. | Die Komplettküche..... | 99 |
| 6.6. | Die Wohnküche bzw. Inselküche: Ein Sonderfall?..... | 106 |
| 6.7. | Was passiert jetzt mit dem fertigen Küchenplan?..... | 107 |
| 7. | Wie ich hinter die Küchenqualität steige..... | 108 |
| 7.1. | Produktqualität jetzt – Montagequalität später..... | 108 |
| 7.2. | Welche Qualitäten meine Küche haben soll..... | 112 |
| 7.2.1. | Die Küchenfront..... | 112 |
| 7.2.1.1. | Beschichtete Fronten..... | 114 |
| 7.2.1.1.1. | Folie..... | 115 |
| 7.2.1.1.2. | Melaminharz..... | 115 |
| 7.2.1.1.3. | Schichtstoff..... | 115 |
| 7.2.1.1.4. | Lacklaminat..... | 116 |
| 7.2.1.2. | Lackfronten..... | 116 |
| 7.2.1.3. | Glasfronten..... | 117 |
| 7.2.1.4. | Acrylglasfronten..... | 117 |
| 7.2.1.5. | Furnierte Fronten..... | 118 |
| 7.2.1.6. | Fronten aus Keramik, Beton, Stein und Metall..... | 118 |
| 7.2.1.7. | Welches Frontmaterial ist für mich optimal?..... | 119 |
| 7.2.1.8. | Puristisch grifflos oder klassisch mit Griff?..... | 120 |
| 7.2.1.9. | Frontstärke bzw. Plattendicke..... | 121 |
| 7.2.2. | Der Korpus..... | 121 |
| 7.2.3. | Die Küche aus Holz..... | 124 |
| 7.2.4. | Die Beschläge..... | 126 |
| 7.2.5. | Die Arbeitsplatte..... | 132 |

| | | |
|--------|---|-----|
| 7.2.6. | Die Spüle und die Armatur..... | 136 |
| 7.2.7. | Sonstiges..... | 138 |
| 7.3. | Wer produziert welche Qualität?..... | 140 |
| 7.4. | Das Herstellerranking: 95 Küchenproduzenten im Vergleich..... | 141 |
| 7.5. | Wie ich die optimalen Einbaugeräte herausfinde..... | 144 |
| 7.5.1. | Gerätegrundausrüstung..... | 144 |
| 7.5.2. | Dunstabzug..... | 148 |
| 7.5.3. | Mikrowellengeräte..... | 150 |
| 7.5.4. | Induktionskochgeräte..... | 151 |
| 7.5.5. | Gasherde..... | 152 |
| 7.6. | Sicherheit und Gesundheit..... | 153 |
| 7.7. | Gütezeichen: Kann ich mich darauf verlassen?..... | 160 |
| 8. | Und jetzt ran an den Küchenhandel..... | 163 |
| 8.1. | Küchenkauf ist auch Psychologie..... | 163 |
| 8.2. | Die unverzichtbare Basis für Preisabfrage und Preisvergleich..... | 164 |
| 8.3. | Angebote der Küchenhändler..... | 167 |
| 8.4. | Wie ich die Angebote der Küchenhändler vergleiche..... | 173 |
| 9. | Wie die Küchenpreise gemacht werden..... | 175 |
| 9.1. | Preisspiegel und Preisspannen..... | 175 |
| 9.2. | Die Ebenen der Preisgestaltung..... | 177 |
| 9.2.1. | Preisgruppen der Küchenhersteller..... | 177 |
| 9.2.2. | Virtuelle Preisblätter der Küchenhändler..... | 179 |
| 9.2.3. | Einkaufskonditionen der Küchenhändler..... | 183 |
| 10. | Wie ich den günstigsten Anbieter herausfinde..... | 186 |
| 11. | Entzaubert: 11 Verkaufstricks und -strategien der Küchenhändler, die Sie kennen sollten..... | 187 |
| 11.1. | Der Lockruf der Rabatte..... | 187 |
| 11.2. | Listenpreise, die keine sind..... | 188 |
| 11.3. | Die berühmt-berüchtigte Blockverrechnung..... | 189 |
| 11.4. | Die Einbaugeräte als Manövriermasse..... | 190 |
| 11.5. | Verwirrung per Computer..... | 192 |

| | | |
|---|---|-----|
| 11.6. | Jetzt oder nie..... | 194 |
| 11.7. | Küchen zum Meterpreis: Vorsicht Falle..... | 195 |
| 11.8. | Erpressung gefällig?..... | 197 |
| 11.9. | Der Küchen-Test..... | 198 |
| 11.10. | Küche geschenkt?..... | 199 |
| 11.11. | Das perfide Versteckspiel mit den Handelsmarken..... | 201 |
| 12. | Wie ich zum Zielpreis für mein Wunschmodell komme...206 | |
| 12.1. | Wie ich über den Zielpreis verhandle..... | 209 |
| 13. | Die 10 Gebote für den Küchenvertrag..... | 212 |
| 14. | Der clevere <i>7-Schritte-Küchendeal</i> | 223 |
| 14.1. | Wie ich das Maximum heraushole..... | 224 |
| 15. | Wie ich Lieferverzögerungen begegne..... | 226 |
| 16. | Wie ich die Küchenmontage überwache..... | 231 |
| 17. | Wie ich Reklamationen manage..... | 237 |
| 18. | Klare Worte zum Schluss und 4 Punkte, woran Sie einen seriösen Händler erkennen..... | 241 |
| Anhang A: Kleine Materialkunde – vom Material zur Qualität..... | | 243 |
| Anhang B: Checkliste Messen..... | | 264 |
| Anhang C: Checkliste Planen..... | | 267 |
| Anhang D: Checkliste Küchenqualität..... | | 274 |
| Stichwortverzeichnis..... | | 287 |
| Hinweise..... | | 293 |

Na also. Das werde ich ungeniert in Anspruch nehmen. Aber ich weiß, dass ich dabei manche Überraschung erleben werde – allen Werbesprüchen zum Trotz.

Denn der Küchenhändler möchte nicht nur planen, sondern hauptsächlich verkaufen. Er will mein Geld. Zusammen mit dem Küchenplan wird bereits der Kaufvertrag erstellt. Die Zeichnungen sind nur Anlagen hierzu. Er weigert sich, mir diese separat auszuhändigen. Erst wenn ich den Vertrag unterschrieben habe, will er sie mir mitgeben. Oder er rückt den Plan nur gegen Bezahlung heraus.

Nichts da! So weit sind wir noch lange nicht. In der Planungsphase unterschreibe ich nichts und es wird auch nichts gezahlt. An das Geld, das ich für meine Küche letztlich aufwenden werde, **denke ich erst später**. Zunächst muss das Projekt durchgeplant sein.

Ich werde weiter unten darlegen, welche Tricks die Küchenfachhändler auf Lager haben, mich jetzt und hier zum Kauf zu überreden. Der Küchenplan wird dabei oft als Trumpf ausgespielt.

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 zwei 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 teureren Eckspüle von V+B zugestimmt, da eine normale Variante nach Meinung des Planers nicht passen würde. Auch einer Arbeitshöhe 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 vier 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.

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 sind die typischen, ergonomischen Fragen:

1. Wie ist Ihr Körperbau?

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

2. Welche Bewegungen und Körperhaltungen belasten Sie?

- a) Hin und her laufen, langes Stehen?
- b) Bücken oder Hinknien?
- c) Strecken oder auf Trittschemel steigen?
- d) Lasten heben, tragen?

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 zwei Hauptfragen voneinander trennen:

- Wie gut sind die Produkte (Produktqualität)?
- Wie gut werden die Produkte in meiner Küche zusammengebaut (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.

Trotzdem möchte ich, dass die Küche in meiner Wohnung genauso blendend dasteht wie eine Ausstellungsküche im Studio. Andernfalls werde ich reklamieren.

Ich kann aber nur das reklamieren, was andere falsch gemacht haben. Ich werde deshalb meine Küche niemals selbst montieren, obwohl ich dazu in der Lage wäre, weil ich es jahrelang gemacht habe.

Der eine oder andere Küchenhändler hätte gewiss ganz gerne, wenn ich selbst montiere. Meistens bietet er mir sogar einen finanziellen Anreiz dazu. Warum?

7.3. Wer produziert welche Qualität?

Nachdem nunmehr die Küchenqualität definiert und die einzelnen Qualitätsmerkmale herausgearbeitet sind, ist es logisch danach zu fragen, ob und wie die einzelnen Küchenhersteller diesen Kriterien gerecht werden. Wer sind die Guten, wer sind die Schlechten?

Küchenhändler geben auf diese Fragen manchmal eigenartige Antworten. So schrieb mir eine Leserin:

„(...) habe ich bei einigen Händlern nachgefragt, was denn die Unterschiede bei den einzelnen Herstellern seien. Und die Antwort war immer, bei Markenherstellern gäbe es eigentlich keine qualitativen Unterschiede. Ob eine Korpusplatte 16 oder 18 mm ist, sei nicht so entscheidend. Und in einen breiten Unterschrankschrankauszug bekäme man eh nicht mehr als 50 kg rein (Konservendosentest).

Auch der Unterschied zwischen Spanplatten und MDF-Platten sei im normalen Gebrauch nicht zu merken. Der Unterschied bestünde nur in der Vielzahl der Schränke und im Namen, den man bei dem einen oder anderen halt mitbezahlt. (...)

Clevere Küchenkäufer lassen sich so einfach nicht abspeisen. Ein solcher schrieb mir:

„(...) Ihr Buch gibt uns wertvolle Tipps bezüglich unserer Küchenplanung. Aber es wäre super, wenn Sie auch die Hersteller mit Ihrer Küchenqualität auf einer Skala beurteilen könnten. Zum Beispiel: Hersteller A = Qualität je nach Modell von ... bis

Dies wäre sicher ein guter Leitfaden für Verbraucher mit dem Titel ‚Herstellerbeurteilung von Einbauküchen‘ wie beim ADAC zum Beispiel der ‚Auto-Test‘. (...)

In der Tat, einen „Küchen-Test“ oder etwas Ähnliches zum Vergleich der Qualität gibt es nicht – weder von der bekannten „Stiftung Warentest“, noch von irgendeiner anderen Institution. Und weil es bei weitem nicht die einzige Leserschrift dieser Art war, habe ich diesen Vorschlag gerne aufgegriffen und ein **Qualitätsranking** aufgestellt, das insgesamt 52 deutsche und 43 europäische Küchenhersteller umfasst:

9. Wie die Küchenpreise gemacht werden

Es ist zweifellos ein gewaltiger Vorteil, wenn ein Küchenkäufer den 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 GmbH, 32289 Rodinghausen, mit seinen drei Modellreihen *classic*, *concept130* (Preiseinstieg bis mittleres Preissegment) und *systemat* (gehobenes Preissegment), sowie die Schüller Möbelwerk KG, 91567 Herrieden, mit den beiden Modellreihen *C-Kollektion* (Preiseinstieg bis mittleres Preissegment) und *next125* (gehobenes Preissegment).

Am besten also, ich gehe von den Fronten aus. Denn diese bestimmen zu einem großen 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.

Der Kunde staunt über das neue Angebot. Er fragt: „Sind alle Teile berücksichtigt, die wir herausgesucht haben?“ Der Verkäufer bestätigt es und verweist auf die Stückliste, die unverändert geblieben ist. „Das ist das Schnäppchen meines Lebens!“, denkt der Kunde und unterschreibt den Kaufvertrag.

In Wirklichkeit ist das überhaupt kein Schnäppchen. Der Küchenhändler hat nicht einen einzigen 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.

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

MHK Group AG, 63303 Dreieich
www.mhk.de

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

11.11. 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 ruinöser 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 drei Blickwinkeln;
- ein Schriftstück seiner Hausbank.

Letzteres nehme ich zuerst zur Hand. Da steht tatsächlich, dass die Bank die Bürgschaft für die Anzahlung in Höhe von 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 vorgelegte Vertrag. Ich werde alles genauestens prüfen, bevor ich unterschreibe.

Denn für den Kauf habe ich entgegen dem immer noch weit verbreiteten Irrglauben **kein Widerrufsrecht**. Das existiert nur in ganz wenigen Ausnahmefällen, z.B. im Fernabsatz (Online-Handel) oder beim Ratenkauf.



Würde ich unterschreiben und mir es dann doch noch anders überlegen, käme ich **ohne erheblichen finanziellen Schaden** nicht mehr aus dem Vertrag heraus. Dies gilt ab demjenigen Zeitpunkt, zu dem ich meine Unterschrift leiste und den Kugelschreiber beiseitelege.

Ich habe exakte Vorstellungen davon, was in einem Vertrag über den Kauf, die Lieferung und die Montage einer Einbauküche stehen **muss** – und was **nicht** darinstehen darf.

Das alles habe ich in 10 Gebote gefasst.

17. Wie ich Reklamationen manage

Abnahme. 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 kürzlich 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 gerne, dass ich die Küche so abnehme und den Satz bestätige: „Küche ordnungsgemäß geliefert und mängelfrei montiert.“ Schön wäre es. Mein prüfendes Auge hat einiges entdeckt. Ich schreibe es persönlich in das Abnahmeprotokoll:

1. Drei seitliche Sockelblenden (zwei links, eine rechts) fehlen.
2. Ein Besteckeinsatz beim Unterschrank 40 (Kernküche) fehlt.
3. Die Front des unteren Auszugs beim Hochschrank 40 rechts (erweiterte Küche) hat einen rund 10 cm langen, tiefen Kratzer - wahrscheinlich ein Transportschaden. Zudem fehlt ein Griff.
4. Statt dem Oberschrank-Abschlussregal 25 rechts (Komplettküche) war ein 35 cm breites im Karton. Vom Händler falsch bestellt oder vom Hersteller falsch geliefert? Jedenfalls ist eine Montage sinnlos, weil das Regal sonst ins Fenster ragt.

Den ersten Mangel möchte ich etwas erläutern: Wie üblich wurde die Sockelblende 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 4 Punkte, woran Sie einen seriösen Händler erkennen

Diesen Ratgeber haben wir für Sie als Verbraucher geschrieben. Unsere Absicht ist und bleibt, Sie mit dem erforderlichen Fachwissen über die Küchenplanung und die Küchenqualität auszurüsten, damit Sie die in Ihrem speziellen Fall richtige Kaufentscheidung treffen können.

Und wir möchten Ihnen einen Leitfaden an die Hand geben, mit dem Sie die zahlreichen Preisfallen, die der Küchenhandel ausgelegt hat, sicher umgehen. Denn bei einem Küchenkauf geht es nicht um Peanuts, sondern oft um einen 5-stelligen Betrag.

Was die einen finanziell entlastet, das kann so machen anderen belasten. Deshalb betrachten viele Küchenhändler unser Buch als böswilliges Attentat auf ihren Gewinn. Wir stechen damit in ein Wespennest.

Die Vorwürfe und Beschimpfungen aus diesem Lager, wir würden pauschalisieren, seriöse Händler in Verruf bringen oder als Verräter mit der ganzen Branche abrechnen wollen, zählen noch zu den mildesten.

Nein. Unser Buch ist sicher keine Abrechnung mit der Zeit, zu der wir selbst fast drei Jahrzehnte lang Möbel- und Küchenhändler waren. Wir bringen auch niemanden in Verruf, denn das besorgt die Branche selbst. Und wir pauschalisieren nicht.

Wir sensibilisieren. Das gelingt uns aber nicht, indem wir Verkaufsmethoden, die manchmal nahezu an Betrug grenzen, verharmlosend umschreiben und dabei noch darauf achten, bloß keinem auf die Füße zu treten.

Solange die Mehrheit der Küchenhändler auf die von uns beschriebene Art und Weise ihre Kunden regelrecht abzockt, und solange uns das Feedback unserer Leserschaft tagtäglich Recht gibt, werden wir 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 einfach. Sie ergibt sich zwangsläufig aus dem, was wir unter den vorangegangenen 17 Ziffern ausgeführt haben.

Ein seriöser Händler ...

Anhang D: Checkliste Küchenqualität

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 zwei Wegen:

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

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

1. Die Küchenfront

◇ □ Frontstärke (Plattendicke)

◇ □ 18 mm ◇ □ 20 mm ◇ □ 22 mm ◇ □ mm

◇ Dichte der Rohplatte

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

1.1. Bei veredelter Rohplatte

- ◇ Zahl der Veredelungsschichten:
- ◇ Zahl auf beiden Plattenseiten gleich?
- ◇ Veredelung der Kanten
- ◇ Ergebnis der Gitterschnittprüfung: