

Feilschen um jeden Preis – Das Rabattgesetz ist weg!

Rosige Zeiten für Schnäppchenjäger? Ab sofort können Preisbewusste ganz legal feilschen um jeden Preis. In Deutschland ist das alte Rabattgesetz aus der Vorkriegszeit, das höchstens 3 % Nachlass gewährte, jetzt Geschichte (Stand 2002). Niemand muss nun hinter vorgehaltener Hand nach einem Preisabschlag fragen. Dennoch werden künftig wohl kaum Verhältnisse herrschen wie auf einem orientalischen Bazar. Denn die Händler sind nicht untätig. Gewieft Marketingstrategen feilen schon an neuen Konzepten, wie sie Kunden mit kleinen Aufmerksamkeiten ködern können, statt ihnen grosszügige Rabatte zu gewähren. Wie Kunden in der Zukunft erfolgreich um Preise feilschen, hat Gerlinde Waschke in Erfahrung gebracht:

Setzen Sie die fehlenden Worte ein! (Dauer des Beitrages: 2 Min. 25 Sek.)

O-Ton:

Es gibt durchaus Häuser, die einen völlig entsetzt angucken, wenn man das anspricht. Aber in der Regel stösst man da auf offene Ohren.

Sprecherin:

Obwohl Feilschen hierzulande bislang verboten war, hat Valério da Silva mit dem individuellen Aushandeln von Preisen so seine eigenen Erfahrungen gemacht. Um den Preis einer Ware zu feilschen, gehört für den Südländer zumindest bei teuren Anschaffungen wie Auto, HiFi-Geräten oder Möbeln zum guten Ton eines persönlichen Verkaufsgesprächs:

O-Ton:

Feilschen ist für mich wichtig, weil ich sicherlich dadurch erst mal einen finanziellen Vorteil habe und zweitens da auch ein Verhältnis entsteht zwischen Kunde und Verkäufer, Verkäuferin, was mir wichtig ist.

Sprecherin:

Ein gepflegter Handel, bei dem im Endeffekt auch noch ein paar Mark herauspringen, ist vielen Kunden angenehmer, als einfach nur den angegebenen Warenwert an der Kasse zu zahlen. Die Abschaffung des Rabattgesetzes macht es jetzt auch zurückhaltenden Kunden möglich:

O-Ton:

den Händler auch auf höhere Rabatte als drei Prozent anzusprechen und mit ihm zu versuchen, den Preis herunterzuhandeln. Da braucht man sich jetzt nicht mehr vor zu fürchten,

Sprecherin:

erklärt Helga Zander-Hayat von der Verbraucher-Zentrale NRW. Auch wenn der Händler statt eines Rabatts mit einer angemessenen Extragabe winkt, ist das für die Juristin gesetzlich völlig in Ordnung:

O-Ton:

Nicht nur das Rabattgesetz ist weggefallen, sondern auch die Zugabeverordnung. Das heisst aber noch lange nicht, dass, wenn beispielsweise eine Waschmaschine gekauft wird, ohne weiteres auch ein Trockner hinzugegeben werden dürfte.

Sprecherin:

Solche hochwertigen Zugaben bleiben auch künftig eher die Ausnahme. Denn die Händler haben nichts zu verschenken. Statt grosszügiger Rabatte und lukrativer Zusatzgaben werden Anbieter eher versuchen, ihre Kunden mit neuen Verkaufsstrategien - etwa durch eine Kundenkarte mit einigen Bonusangeboten oder durch einen verbesserten Kundenservice - an sich zu binden. Wer sich von solchen Kniffen, jedoch nicht vom Aushandeln eines Preisnachlasses abhalten lassen will, der sollte stets:

O-Ton:

freundlich, aber bestimmt auftreten, nicht unverschämt werden, aber sich auch nicht schnell abweisen lassen und immer vorbereitet auch in Rabattverhandlungen gehen.

Sprecherin:

Das bedeutet, Fans des Feilschens sollten sich vorher über Qualität und Preise des gewünschten Produkts bei mehreren Händlern informieren.