

Leseprobe als PDF eBook

**Heinz G. Günther
Olaf Günther**

Clever Küchen kaufen

- ✓ perfekt planen
- ✓ Qualität erkennen und vergleichen
- ✓ den günstigsten Preis herausholen



Clever Küchen kaufen

Heinz G. Günther
Olaf Günther

15. aktualisierte Auflage - Ausgabe 2026

Softcover, 296 Seiten mit 155 Abbildungen

Historie:

(ISBN 978-3-947557-14-1	14. aktualisierte Auflage 2025)
(ISBN 978-3-947557-13-4	13. aktualisierte Auflage 2022)
(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)

© Verlag Günther Net Publishing

Über die Autoren:

Heinz G. Günther betrieb ab 1976 als Möbelhändler ein eigenes Ladengeschäft in Baden-Württemberg. Seit 1990 ist er zusammen mit seinem Sohn Olaf Günther international als Berater in der Möbel- und Küchenbranche tätig.

Im Sommer 2000 haben sie sich mit den beiden Ratgebern *Clever Möbel kaufen* und *Clever Küchen kaufen* sowie mit den gleichnamigen Internetseiten clevermoebelkaufen.de und cleverkuechenkaufen.de auf die Seite der Verbraucher geschlagen. Infolgedessen standen die beiden Autoren für RTL, SAT1 und viele weitere TV-Sender als Möbel- und Küchenexperten bis heute über 40-mal vor der Kamera.



Vorwort zur 15. Auflage



Im Küchenhandel läuft es gegenwärtig alles andere als rund. Nach vielen Jahren einer überbordenden Nachfrage klagt er über sinkende Umsätze und geringere Stückzahlen an verkauften Küchen.

Einer der Hauptgründe hierfür ist die anhaltend schlechte Kauflaune der Konsumenten, wenn es um große Anschaffungen geht. Das Thema neue Küche ist für viele erst einmal vom Tisch.

Auch Berichte und Reportagen in den Medien, in denen auf die vielschichtig praktizierte Abzocke beim Küchenkauf hingewiesen wird, gab es deshalb in letzter Zeit so gut wie keine.

Folgt aus alledem, dass die Küchenhändler beim Kampf um die Kunden jetzt mit offenen Karten spielen oder sogar spielen müssen?

Leider Nein. Die Händler machen in gleicher Weise weiter wie bisher. Unsere Marktanalysen und -beobachtungen zeigen, dass immer noch weit mehr als 90% aller Verbraucher zu viel für ihre neue Küche bezahlen und beim Kauf oftmals Tausende Euro unnötig verschenken.

Sei es, weil sie mit angeblichen Preisnachlässen in Höhe von x Prozent überrumpelt werden. Oder sei es, weil sie raffinierten Verkaufsmaschinen wie zum Beispiel der „Küche zum Meterpreis“ oder dem Werbetrick „Küchentester gesucht“ zum Opfer fallen. Oder sei es, weil sie wegen der Vielzahl und der Intransparenz der Angebote ganz einfach überfordert sind, sich für das richtige zu entscheiden. Die vielen Falschinformationen im Web und in den sozialen Medien setzen dem Ganzen die Krone auf.

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 an den zahlreichen Fake-Bewertungen, die bei den großen Internet-Buchhändlern eingestellt wurden und werden.

Mit bewusst falschen Aussagen zum Inhalt und mit irreführenden Behauptungen versucht die „Gegenseite“, *Clever Küchen kaufen* in den Schmutz zu ziehen, um möglichst viele Interessenten vom Kauf des Buchs abzuhalten.

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 gekommen 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 15. Auflage mehr Informationen und Tipps als je zuvor.

Besonderer Dank gilt dabei unseren Lesern – nicht nur in Deutschland, sondern auch in den Nachbarländern, hauptsächlich in Österreich und in der Schweiz. Sie haben uns in den vielen Jahren seit dem Erscheinen der Erstauflage im November 2002 mittlerweile Feedback im 4-stelligen Bereich gegeben.

Und dieses Feedback ist und bleibt 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 bewährten *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.	Unterschränke und Hochschränke 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.	Fronten aus Polymerglas (Smartglas).....	117
7.2.1.5.	Furnierte Fronten.....	118
7.2.1.6.	Fronten aus Beton, Stein und weiteren Materialien.....	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: 94 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?.....	158
8.	Und jetzt ran an den Küchenhandel.....	161
8.1.	Küchenkauf ist auch Psychologie.....	161
8.2.	Die unverzichtbare Basis für Preisabfrage und Preisvergleich.....	162
8.3.	Angebote der Küchenhändler.....	165
8.4.	Wie ich die Angebote der Küchenhändler vergleiche.....	171
9.	Wie die Küchenpreise gemacht werden.....	173
9.1.	Preisspiegel und Preisspannen.....	173
9.2.	Die Ebenen der Preisgestaltung.....	175
9.2.1.	Preisgruppen der Küchenhersteller.....	175
9.2.2.	Preislisten der Küchenhändler.....	177
9.2.3.	Einkaufskonditionen der Küchenhändler.....	181
10.	Wie ich den günstigsten Anbieter herausfinde.....	184
11.	Entzaubert: 12 Verkaufstricks und -strategien der Küchenhändler, die Sie kennen sollten.....	185
11.1.	Der Lockruf der Rabatte.....	185
11.2.	Listenpreise, die keine sind.....	186
11.3.	Die berühmt-berüchtigte Blockverrechnung.....	187
11.4.	Die Einbaugeräte als Manövriermasse.....	188
11.5.	Verwirrung per Computer.....	190

11.6.	Jetzt oder nie.....	192
11.7.	Küchen zum Meterpreis: Vorsicht Falle.....	193
11.8.	Erpressung gefällig?.....	195
11.9.	Der Küchen-Test.....	196
11.10.	Küche geschenkt?.....	197
11.11.	Das perfide Versteckspiel mit den Handelsmarken.....	199
11.12.	Passende Top-Angebote von seriösen Händlern?.....	204
12.	Wie ich zum Zielpreis für mein Wunschmodell komme...	205
12.1.	Wie ich über den Zielpreis verhandle.....	208
13.	Die 10 Gebote für den Küchenvertrag.....	211
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. Zusammen mit dem Küchenplan wird bereits ein Angebot und 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, um 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 teuren 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.



Selbstverständlich sind in meinem Beispiel zahlreiche alternative Planungslösungen vorstellbar und möglich. Mir kommt es hier hauptsächlich darauf an zu zeigen, wie man **mit einigen Grundkenntnissen eine Küche selbst planen kann**.

Dabei soll und kann dieses Buch weder einen Planungsprofi aus Ihnen machen noch eine professionelle Beratung beim Händler ersetzen. Mit dem bis hierhin erworbenen Wissen sind Sie jedoch in der Lage, die **Qualität der Beratung im Küchenstudio einzuschätzen**. Genau das ist der entscheidende Punkt.

Denn es gibt viele sehr gute Küchenplaner und -berater da draußen – aber leider auch jede Menge unfähige oder mit zu wenig Erfahrung.

6.6. Die Wohnküche bzw. Inselküche: Ein Sonderfall?

Die sogenannte Wohnküche, bei der Kochbereich, Essplatz und Wohnraum miteinander verschmelzen, wird bereits seit Jahren von der Küchenindustrie vehement als Mega-Trend hervorgehoben.

In den Katalogen der Küchenhersteller finden sich fast nur noch Abbildungen solcher Küchen, als wenn es gar nichts anderes mehr gäbe. Und das, obwohl eine Wohnküche, zumeist mit separater (Koch-)Insel, viel Platz benötigt und daher nur von relativ wenigen Hausbesitzern und Wohnungseigentümern sinnvoll zu verwirklichen ist (Abbildung 113).

Abbildung 113



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 die versierten 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 Unterschrankschubkasten bekomme man eh nicht mehr als 50 kg rein (Konservendosenstapler).“

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

Cleverer 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 49 deutsche Küchenhersteller und weitere 45 im europäischen Ausland 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 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 etwa 2.000,00 € 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 Spannbreite 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 Rödinghausen, mit seinen Modellreihen *concept130* (Preiseinstieg bis mittleres Preissegment) und *systemat* (gehobenes Preissegment), sowie die Schüller Möbelwerk GmbH, 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 (Preisliste 1) verkauft.

Es ist wahrlich ein dreistes Stück, das verwirrende Spiel mit den Ident-Nummern und Preislisten.

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 Einkaufsgesellschaft für Küche & Wohnen mbH & 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 – selbstverständlich 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., S. 181, 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:

11.12. Passende Top-Angebote von seriösen Händlern?

Auf was ich zum Abschluss dieses Themengebiets eingehen möchte, ist zwar keine Verkaufsmasche, gehört jedoch hierher.

Im Internet tummeln sich längst nicht mehr nur Hersteller und Händler, sondern auch jede Menge Küchen-Marktplätze und -Portale. Geschäftszweck einiger dieser Portale ist es, qualifizierte **Interessenten und Kontakte zu gewinnen** (neudeutsch: Leadgenerierung). **Sie fangen die Küchenkaufwilligen bereits im Internet ab.** Das Spiel läuft so:

Ich lande auf der Suche nach Infos über Küchen per Zufall auf einer solchen Website und lese:

„Wir beraten Sie kostenlos: Erhalten Sie 3 neutrale und seriöse Top-Angebote für Ihre neue Küche ganz in Ihrer Nähe – völlig unverbindlich!“

Na prima. Ich trage in den Online-Fragebogen meine Wünsche ein und sende ihn ab. Dann beschäftigt sich ein „Experte“ des Portals mit meinen Angaben und klärt anschließend telefonisch mit mir die Details ab.

Kurz darauf erhalte ich per E-Mail Angebote von mehreren Händlern in der Region. Ich kann in Ruhe „vergleichen“, frei entscheiden und gleich einen weiteren Beratungstermin vor Ort mit ihnen vereinbaren. Der Clou:

Kommt ein Vertrag zustande, muss der Händler je nach Abmachung eine **Provision in Höhe von 5 bis 9% des Kaufpreises oder einen Festbetrag** an das vermittelnde Portal bezahlen. Diese saftige Gebühr holt er allerdings nicht aus der eigenen Tasche hervor, sondern rechnet sie geschickt versteckt in seinen Angebotspreis mit ein. Der Kaufinteressent kann das in diesem „Top-Angebot“ nicht erkennen. Das bedeutet:



Gehe ich den üblichen Weg und besuche diese Händler in der Nähe direkt – also **ohne** einen dazwischengeschalteten, provisionsgierigen Freund und Helfer – dann fallen deren Angebote logischerweise **entsprechend günstiger** aus.

Warum ein derartiger Ansatz, Küchen zu „vergleichen“, sinnlos ist und regelmäßig zu einer falschen Kaufentscheidung führt, wissen Sie bereits (siehe Ziffer 8.4., S. 171).

Und zum angeblich „besten Preis“ kommt man so erst recht nicht. Wie das richtig geht, zeige ich Ihnen im Folgenden.

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;

Die Zeichnungen schaue ich mir zuerst an. Das sieht alles absolut in Ordnung aus.

Keineswegs in Ordnung ist für mich der vorgelegte Vertrag. Ich werde alles genauestens prüfen, bevor ich unterschreibe.



Würde ich unterschreiben und es mir später aus irgendeinem Grund doch noch anders überlegen, käme ich **ohne Geldverlust** nicht mehr aus dem Vertrag heraus, weil dem Händler dann ein **Schadensersatz** zusteht.

Dieser Anspruch auf Schadensersatz besteht ab demjenigen Zeitpunkt, zu dem ich meine Unterschrift leiste und den Kugelschreiber beiseitelege. Ob der Händler bereits mit der Vertragserfüllung begonnen hat (z.B. Küchenraum beim Kunden ausmessen, Bestellung der Küche beim Hersteller) oder nicht, ist nicht relevant.

Aus diesem Grund müssen bei Vertragsschluss **alle Punkte bis ins Detail** geklärt sein. Nachverhandlungen versprechen allen Erfahrungen nach keinen Erfolg.

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.

10. Gebot: Zahlungsvereinbarungen

Im Möbel- und Küchenhandel hat es sich schon vor Jahrzehnten eingebürgert, für noch zu bestellende Waren eine **Anzahlung** in Höhe von etwa 20 bis 50% der Kaufsumme zu verlangen.

Sie wird von der Kundschaft auch bereitwillig und bedenkenlos entrichtet, obwohl es hierzu überhaupt keine (gesetzliche) Verpflichtung gibt.

Das Verlangen einer Anzahlung wäre an sich gerechtfertigt, wenn der Händler bei seinen Lieferanten ebenfalls Vorkasse leisten müsste. Dem ist jedoch für gewöhnlich nicht so – es sei denn, er zahlt seine Rechnungen nicht pünktlich.

Durch das Kassieren einer Anzahlung möchte sich der Händler hauptsächlich für den Fall wappnen, dass der Kunde Kaufreue zeigt und den Vertrag wieder storniert. Das kommt gar nicht so selten vor.

Ist etwas angezahlt worden, dann hat der Händler seinen Schadensersatz für den geplatzten Vertrag bereits in der Tasche. Er muss das Geld nicht erst zeitraubend und mit mehr oder weniger Erfolg einfordern.

Nüchtern betrachtet, gibt es hier einen Interessenskonflikt.

Auf der einen Seite steht der Händler, der sich verständlicherweise eine gewisse Sicherheit darüber verschaffen will, dass der Kunde den Vertrag einhält und die bestellte Ware später abnimmt.

Auf der anderen Seite steht der Käufer, der mit seiner Anzahlung etwas leisten soll (die Vergabe eines mehrwöchigen, zinslosen Darlehens, könnte man sagen), ohne dafür eine Gegenleistung zu erhalten.

Darüber hinaus geht er damit ein **nicht zu vernachlässigendes Risiko** ein. Muss der Händler nämlich vor der Lieferung der Ware Insolvenz anmelden, ist die Anzahlung in Gefahr.

Im schlimmsten Fall ist sie sogar komplett verloren. Diese bittere Erfahrung mussten bis heute Zigtausende von gutgläubigen Möbel- und Küchenkäufern machen.

Diesem Konflikt begegne ich auf diese Weise:

Zu einer Anzahlung bin ich gerne bereit, allerdings **nur unter zwei Voraussetzungen**.

18. Klare Worte zum Schluss und 4 Punkte, woran Sie einen seriösen Händler erkennen

Diesen Ratgeber haben wir für Sie als Verbraucher geschrieben. Unser Ziel 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 heutzutage meist 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 gleichzeitig 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 Prüfarm 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 beschichteten Oberflächen

◇ Kunststoffolie (Folienfront) ◇ Melaminharz ◇ Lacklaminat
◇ Schichtstoff

◇ Resopal® ◇ Fenix NTM® ◇ Sonstiger

◇ Zahl der Schichten:

Bestellen Sie die neue **15. Auflage Ausgabe 2026** von **Clever Küchen kaufen** bei uns im Onlineshop www.gnp-verlag.de, per Telefon oder per Fax (nicht im Buchhandel erhältlich!) und sichern Sie sich



5,00 €

Neukunden-Rabatt

sowie zusätzlich

Gratis-Extra #1: Die Adressensammlung Küchen

Dieses PDF-eBook mit 217 Adressen von Küchenherstellern, Handelsmarken, Fabrikverkäufen etc. nimmt Ihnen zeitraubende Recherchearbeiten ab. Mit direkten Links zu den jeweiligen Internetseiten!

Gratis-Extra #2: 1-jährige Spar- und Zufriedenheitsgarantie

Kein Geld mit unseren Tipps gespart oder nicht das, was Sie erwartet haben? Dann erstatten wir Ihnen den vollen Buchpreis ohne Wenn und Aber!

Gratis-Extra #3: Direkter Kontakt zu uns persönlich

Sie haben eine Frage, die Ihnen das Buch nicht beantwortet? Oder benötigen Sie einen Extra-Tipp? Dann mailen Sie uns oder rufen Sie an. Wir helfen Ihnen gerne persönlich weiter!

Alle Bestell-, Preis- und Lieferinfos finden Sie hier im Shop:

<https://www.gnp-verlag.de/buchtitel/clever-kuechen-kaufen/>

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: <https://www.gnp-verlag.de>

<https://www.cleverkuechenkaufen.de>