

Inhaltsverzeichnis

1.	Möbel kauft irgendwann jeder - aber wie?	15
1.1.	Wer war zuerst da?	15
1.2.	Vom Möbelkäufer zum Geschäftspartner	16
1.3.	Wie der Möbelhändler seine Kunden taxiert	22
1.4.	So nicht mehr - nur noch so	24
1.5.	Welche Rolle spielt dabei die Möbelqualität?	26
2.	Die Möbelqualität: Ein Expertengeheimnis?	27
2.1.	Möbelpreis gleich Möbelqualität?	27
2.2.	Wie der Möbelhändler die Möbelqualität sieht	28
2.3.	Wie clevere Möbelkäufer die Möbelqualität sehen	29
2.4.	Die Qualität bei Polstermöbeln	30
2.4.1.	Der Profi-5-Schritte-Qualitätstest	30
2.4.2.	Das Gestell	34
2.4.3.	Die Unterfederung	36
2.4.4.	Der Federkern	37
2.4.5.	Die Abdeckung	38
2.4.6.	Der Formschaum und das über seine Qualität entscheidende Kriterium	39
2.4.7.	Die Polsterwatte	41
2.4.8.	Die Rückenkonstruktion	42
2.4.9.	Variationen und Funktionen	42
2.5.	Die Qualität der Bezugsmaterialien	44
2.5.1.	Der Bereich Textilbezüge	44
2.5.2.	Der Bereich Lederbezüge	50
2.5.3.	Preise „von - bis“	52
2.6.	Die Qualität bei Matratzen und Wasserbetten	53
2.6.1.	Aufbau und Materialien bei Matratzen	53
2.6.2.	Welche Matratze ist die richtige für mich?	57
2.6.3.	Bettrahmen (Lattenroste)	62
2.6.4.	Die Liegefläche	64

2.6.5.	Polsterbetten und Boxspringbetten	65
2.6.6.	Wasserbetten	68
2.6.7.	Futon	71
2.6.8.	Matratzen, Rahmen, Betten und die Preise	73
2.7.	Die Qualität bei Kastenmöbeln	75
2.7.1.	Echtholz: Massiv oder furniert?	76
2.7.2.	Die Stabilität	80
2.7.3.	Die Oberflächen	83
2.7.4.	Die Holzwerkstoffe	86
2.7.5.	Eine kleine Holzkunde	87
2.7.6.	Die Holzzertifizierung	90
2.8.	Die Qualität bei Tischen und Stühlen	92
2.9.	Die Qualität bei Couchtischen	100
2.10.	Ist auf Gütezeichen Verlass?	102
3.	Die Möbelpreise	106
3.1.	Die Preislandschaft der Möbelbranche	106
3.2.	Der Möbelpreis ist unser Geld	111
3.3.	Geheimsache Möbelpreiskalkulation	113
3.3.1.	Einkaufskonditionen	115
3.3.2.	Handelsaufschlag	119
3.4.	Der „magische“ Wert des Möbelhändlers und sein Hauspreis	121
3.5.	Der „Operationswert 20“ des cleveren Möbelkäufer und sein Zielpreis (Wunschpreis)	126
4.	Der Preisvergleich: Nur Gleiches ist vergleichbar	129
4.1.	„Preise sammeln“ ist noch kein Preisvergleich	129
4.2.	Der „scharfe“ Preisvergleich des cleveren Möbelkäufer	131
4.3.	Der Möbelkäufer als Detektiv	137
5.	Den Wunschpreis (Zielpreis) im Visier	141

6.	Der clevere 5-Schritte-Möbeldeal	145
6.1.	So holen Sie das Maximum heraus	147
7.	Markenmöbel und Designermöbel: Ein Sonderfall?	149
7.1.	Markenhersteller	151
7.2.	Handelsmarken	154
7.2.1.	Die Handelsmarken der Modellverbände	154
7.2.2.	Die Eigenmarken der Einkaufsverbände und Möbelhändler	156
7.3.	Designermöbel: Klassiker des Möbelbaus	161
7.4.	Angriff auf die Markenpreise	162
8.	Der Möbelkauf im Internet	165
8.1.	Bequem anzuschauen, aber nichts zum Anfassen	165
8.2.	Kontakt zu den stationären Möbelhändlern	166
8.3.	Den Möbelkauf von hinten aufrollen	167
8.4.	Der Onlinekauf und seine Realität	169
9.	Entzaubert: 9 Verkaufstricks und -strategien der Möbelhändler, die Sie kennen sollten	172
9.1.	Lockvögel	172
9.2.	Prozente mit Prozentmöbeln	174
9.3.	Die Rabattfalle	176
9.4.	Null Komma nix	178
9.5.	Tiefpreisgarantie: Vergleichen überflüssig?	180
9.6.	Schwarz auf Weiß	184
9.7.	Jetzt oder nie	185
9.8.	Der Messe-Trick	186
9.9.	Räumungsverkäufe und Insolvenzverkäufe	188
9.9.1.	Was wirklich dahintersteckt	193
9.9.2.	Wie man trotzdem richtig hinlangt	196

10.	Musterbeispiel eines cleveren Möbelkaufs	200
10.1.	Kaufvorbereitungen	200
10.2.	Kaufabschluss und Kaufvertrag	203
10.3.	Das Kleingedruckte	208
10.3.1.	Die häufigsten Ärgernisse	209
10.3.2.	Wie das Kleingedruckte, so der Händler	213
10.4.	Gesetze regeln genug	216
10.5.	Der mustergültige Kaufvertrag	218
11.	Alle 99 Tipps und Tricks auf einmal	224
	Schlussbemerkung	248
	Anhang A: Holzarten und Holzmaserungen	249
	Anhang B: Schranktür	251
	Anhang C: Musterbriefe bei Möbelärger	252
	Stichwortverzeichnis	269
	Hinweise	275