



## Ärgernisse beim Einkauf

---

Einkauf ist auch Vertrauenssache. Umso erstaunlicher und ärgerlicher ist die Erkenntnis, dass dieses Vertrauen oft mit Füßen getreten wird. Warum?

Weil die Profitgier der Anbieter groß ist und die Verantwortlichen einfach denken, dass der Verbraucher blind und doof ist. Zu Recht? Manchmal, aber oft sind die Tricks und Kniffe raffiniert und der wahre Endpreis gut versteckt.

Hier ein paar Beispiele:

### 1. **Überhöhter UVP**

Anbieter werben mit 70% Preisnachlass zur unverbindlichen Preisempfehlung. Wer glaubt denn daran? Aber die Schnäppchenjagd in Deutschland kennt keine Grenzen.

### 2. **Brutto/ Nettopreise**

Klar, der Unternehmer rechnet immer mit Nettopreisen. Aber für eine ordentliche Transparenz sollte doch auch der Bruttopreis mit angegeben werden. In manchen Prospekten einiger Anbieter geschieht das oft nicht.

### 3. **Mindere Qualität von Aktionswaren**

Ein Anbieter der für Produkte „Made in Germany“ bekannt ist bringt Waren auf den Markt die für diese Marke sehr günstig erscheinen. Doch oft ist diese Ware nicht in Deutschland produziert worden. Manchmal wird auch nur die Endmontage in der BRD vollzogen. Das schlimme ist, dass er trotzdem mit „made in Germany“ werben darf. Von der mangelnden Qualität mal ganz zu schweigen.

### 4. **Kein Preisvergleich möglich**

Produzenten liefern einem Anbieter eine Produktlinie, die nur für ihn produziert wurde. (Bei großen Abnahmemengen ist das heute Gang und Gebe). Dadurch ist ein Preisvergleich sehr schwierig, da es nur durch die Eigenschaften des Gerätes funktioniert. „Wenn Sie dieses Gerät woanders billiger finden bekommen Sie nochmals 10% Rabatt“. Na, fällt der Groschen?

### 5. **Mindermengenzuschlag**

Oje, Servicewüste Deutschland. Da sitzt man viel Zeit in einem Onlineshop, hat endlich das Produkt preisgünstig gefunden (auch die Portokosten sind akzeptabel) und dann soll man (bei einem Einkaufswert unter 20,00 € einen Mindermengenzuschlag von 5,00€ bezahlen?

### 6. **MWST auf Warenwert und Porto gerechnet**

Zugegeben dabei handelt es sich nur um Cent Beträge, aber Fair geht anders.



## Ärgernisse beim Einkauf

---

### **7. Lieferkosten zu hoch**

Es ist OK wenn sich die Lieferkosten aus Porto und Verpackung errechnen. Viele Anbieter rechnen dann aber noch was oben drauf. Nicht zuviel, dass der Kunde sagt: „das ist jetzt aber unverschämt“, aber alles unter 10,00€ wird heute irgendwie akzeptiert. Das sind fast 20 Mark. Jaja ich weiß...

### **8. Unübersichtliche Typen Bezeichnung**

Anbieter können Preisvergleiche nicht leiden. Produzenten liefern daraufhin eine Unzahl an Typen auf den Markt. So wird aus dem XF-A 2017b ein XG- A 2017b oder ein XF-A 2017c oder was es h und wo genau liegt der Unterschied, dass sich da ein Mehrpreis von 50€ rechtfertigt.

### **9. Unberechenbare Transportkosten**

Es gibt tatsächlich Anbieter, die pro Produkt Transportkosten berechnen. Eigentlich schon fair, wer ein großes Teil kauft bezahlt auch mehr Transportkosten. Aber bei einer Bestellung von hunderten Produkten ist das wirklich eine Zumutung.

### **10. Gleiches Produkt- anderer Name, anderer Preis**

Da blättert man den Katalog durch und sieht doch den eigenen Grill genau baugleich, aber mit einem anderen Typenschild. Gut war nur, dass er 30,00€ teurer war- andersrum wäre es ärgerlich.

### **11. Gleicher Anbieter- ständig wechselnde Preise**

Klar jeder macht mal Angebote und variiert die Preise. Wir haben aber Anbieter gefunden, die täglich die Preise ändern. Die Technik macht es zwar möglich aber uns Kunden nervt diese Tatsache- sind doch nicht an der Börse.

Also liebe Strategen. Es mag ja sein, dass es noch weitere Möglichkeiten gibt, uns das Geld aus der Tasche zu ziehen. Vielleicht merken wir es auch nicht immer. Aber denkt daran, dass viele Kunden gar nicht sooo doof sind und dass viele gar nicht mehr bei euch Schlauköpfen einkaufen, weil sie sich einfach nur verarscht fühlen. Denn Vertrauen muss man sich verdienen.