

Richtig feilschen

Eine Expertin gibt Tipps fürs Weihnachtsgeschäft

Hamburg. Wer clever verhandelt, zum Beispiel beim Weihnachtsshopping, hat oft mehr vom Geld. „Von allein gibt aber niemand Rabatte – also muss man fragen“, sagt die Hamburger Expertin Annette Schulze, die Kurse zum Thema abhält und für die **AKTIV**-Leser wichtige Tipps parat hat.

Zuerst sollte man im Web recherchieren, was das Produkt woanders kostet, wo also der Mindestpreis für fehlerfreie Ware liegt. „Wer mit völlig unrealistischen Vorstellungen kommt, hat kaum eine Chance“, so Schulze, „auch sollte man sich nicht auf einen Wunschpreis versteifen,

sondern flexibel bleiben.“ In manchen Läden reicht schon der simple Hinweis auf den Online-Preis, um den Preis zu drücken.

In anderen Fällen beeindruckt das den Verkäufer gar nicht: „Man braucht dann in der Regel zusätzliche Argumente“, sagt Schulze. Hat

Wenn beim Preis nichts geht, geht manchmal doch was: bei den Extras

eine Ware kleine Macken, etwa unauffällige Farbfehler, ist das fast immer ein guter Grund für einen deutlichen Nachlass.

Die Frage nach funktionsgleichen Alternativen kann

ebenfalls zum Erfolg führen: „Häufig darf der Verkäufer Vorführware oder Auslaufmodelle mit einem Nachlass anbieten.“ Wer dagegen unbedingt ein ganz bestimmtes Modell eines ganz bestimmten Herstellers kaufen will, wird nur selten einen Rabatt heraus schlagen können. „Oft lohnt es sich, nachzufragen, ob das gewünschte Produkt absehbar in die Werbung kommt – und das gegebenenfalls abzuwarten.“

Bleibt der Verkäufer beim Preis stur, kann man versuchen, Extras herauszuholen: beispielsweise eine Tasche zum Handy oder die kostenlose Anlieferung des neuen Kühlschranks. Außerdem empfiehlt die Beraterin ei-

nen ganz praktischen Trick: Erst mal nur bummeln gehen – und dann das ganze Spielzeug oder sämtliche Elektronik auf einen Schlag kaufen: „Bei mehreren Teilen ist häufig eine Art Mengenrabatt drin.“

Grundsätzlich rät Schulze, in der Sache hart, im Ton aber stets höflich und respektvoll zu bleiben. Dabei hilft etwas psychologisches Geschick: Der eine Verkäufer schätzt einen längeren Plausch mit dem Kunden, der andere will lieber schnell auf den Punkt kommen – gut also, wenn man das rasch einschätzen kann. Ebenfalls wichtig: „Ein Lächeln bringt oft mehr als 1000 Worte!“

SILKE BECKER