

LD KÜCHEN



TIPPS ZUM KÜCHENKAUF

Worauf Sie beim Kauf einer Küche achten sollten

INHALTSVERZEICHNIS

Einleitung	3
Küche kaufen in der Schweiz oder im Ausland?	4
Rabatte und Schnäppchen	9
Fehlende Pläne zu den Angeboten	12
Mythen beim Küchenkauf	14
Kalkulation einer Kücheneinrichtung	16
Kleines Lexikon der Küchenplanung	18
Erstellung der Beispielküche	22
Fazit	30

EINLEITUNG

Der Kauf einer Küche ist für Sie als Eigenheimbesitzer bestimmt keine alltägliche Angelegenheit. Vielleicht fühlen Sie sich zu Beginn sogar ein wenig hilflos im Dschungel der vielen Küchenbauer. Grosse Küchenstudios, kleine Küchenstudios, Schweizer Küchenstudios, Küchenstudios im grenznahen Ausland. Die Auswahl für Sie ist enorm. Wie gehen Sie am besten vor? Worauf sollten Sie achten und wo sind Hinterhalte versteckt?

Mit diesem Dokument möchten wir Sie unterstützen, den Kauf Ihrer Küche zu einer freudigen Angelegenheit zu machen und eine begeisterte Küche zu einem fairen Preis zu erhalten. Auf dem Weg dahin lauert die eine oder andere «Falle»; fallen Sie nicht darauf herein und prüfen sie genau, ob Sie diese grosse Investition am richtigen Ort tätigen. Uns geht es mit diesen Informationen nicht darum, an zusätzliche Aufträge zu kommen. Uns geht es darum, zu informieren und mit falschen Vorurteilen aufzuräumen.

Als kleines Küchenstudio bemühen wir uns, für Sie als Kunden eine möglichst optimale Planung zu erarbeiten. Selbstverständlich nimmt der Preis einer Küche für jede Käuferin und jeden Käufer im Auswahlverfahren eine wichtige Rolle ein. Leider müssen wir aber immer wieder feststellen, dass bei einem Preisvergleich oft ganz unterschiedliche Planungen und Offerten gegenüber gestellt werden. So entsteht ein völlig verzerrtes Bild. Oftmals ist es so, dass aufgrund der Materialwahl (Fronten, Arbeitsplatten, Geräte, Rückwände etc.) und der Ausstattung (Auszüge oder Türen, Gestaltung der Eckausnutzung, Gestaltung der Oberschränke etc.) eine Küche mit demselben Grundrissplan ein Vielfaches kosten kann (siehe «Erstellung einer Beispielsküche» ab Seite 16).

Es ist dann nicht zwingend ein Schnäppchen, wenn man sich für die billigere Variante entscheidet.

Durch den tiefen Euro ist die Debatte über «Küche kaufen in der Schweiz» versus «Küche kaufen in Deutschland» aktueller denn je. Dieses Thema behandeln wir ausführlich unter Punkt 1. Lassen Sie sich aber vorab sagen: es ist nicht realistisch, die gleiche Küche 30% günstiger im Ausland zu kriegen. Alle kochen mit Wasser, auch unsere ausländischen Kollegen. Auf den Vergleich eines Apfels mit einer Birne kommen wir noch ausführlich zu sprechen.

Ein Dauerbrenner im Küchenkauf ist auch das Thema «Rabatt». Eine Redewendung, welche vermutlich in wenigen Branchen so grosse Gültigkeit hat wie in der Küchenbranche, lautet: «Rabatt, Rabatt das lass Dir sagen, wird immer vorher drauf geschlagen».

Verschiedene Küchenofferten genauestens miteinander zu vergleichen kann für einen Nicht-Experten fast ein Ding der Unmöglichkeit sein. So unterschiedlich präsentieren sich die einzelnen Angebote und Planungen.

Um Ihnen hierbei behilflich zu sein, haben wir uns entschieden, nachfolgende Tipps für Sie auszuarbeiten.

Sie werden in diesem Dokument keine Hinweise auf die eigentliche Planung Ihrer Küche finden. Die Wünsche, Vorstellungen und Bedürfnisse der einzelnen Kunden gehen da soweit auseinander, dass sich das mit Ausnahme weniger Grundregeln bezüglich Ergonomie und Laufwege, kaum abschliessend zusammenfassen lässt. Uns geht es hier einzig darum, bei der Auswahl Ihres Küchenstudios einige Denkanstösse zu geben.

KÜCHE KAUFEN IN DER SCHWEIZ ODER IM AUSLAND?

Vor kurzem hat uns eine Kundin nach dem Erteilen des Auftrages (für einen Küchenumbau) gesagt, dass sie sich bei Ihren Verwandten und Bekannten beinahe dafür rechtfertigen musste, dass sie die Küche in der Schweiz und nicht in Deutschland kauft. «Bist Du verrückt, warum kaufst Du Deine Küche nicht in Deutschland? Dort ist es doch viel billiger!» musste Sie sich einige Male anhören.

Sie können sich bestimmt vorstellen, wie alarmierend solche Aussagen für uns als Schweizer Küchenstudio sind. Aus diesem Grund – und natürlich aus aktuellem Anlass des Euro-Kurses – möchten wir uns diesem Thema ausführlich widmen.

Vorab: Ja, eine Küche im grenznahen Ausland zu kaufen, kann günstiger sein, als wenn Sie die Küche in der Schweiz kaufen würden. ABER (!!!), die Differenz beträgt keinesfalls 30% oder mehr, wie Ihnen gerne weis gemacht werden möchte. 30% oder mehr ist schlicht und einfach unrealistisch. Richtig ist, dass, wenn Offerten GENAU miteinander verglichen werden, eine Preisdifferenz von

ca. 10% realistisch ist. Aber genau hier liegt der Haken; meistens können Sie die Offerten gar nicht genau miteinander vergleichen, weil Sie erstens (und das ist nicht böse gemeint) das nötige Fachwissen nicht haben können und zweitens weil Ihnen die notwendigen Unterlagen fehlen (siehe dazu auch Punkt 3). Also vergleichen Sie das Element der vorliegenden Offerten, dass Sie kennen, nämlich der Preis. Nun, der Preis eines Apfel entspricht nicht dem Preis einer Birne. Sogar bei unterschiedlichen Apfelsorten können sich die Preise erheblich unterscheiden.

Ganz wichtig zu wissen ist, dass viele Schweizer Küchenstudios Produkte (z.B. Küchenmöbel) im Euro-Raum einkaufen und den Währungsvorteil den Kunden weitergeben. Ausserdem haben diverse Lieferanten (Geräte, Becken, Arbeitsplatten, etc.) auf den Euro-Sturz reagiert und ihre Preise gesenkt. Somit können Sie auch bei einem Schweizer Küchenstudio vom Währungsvorteil profitieren.

Aber wie kommt eine Preisdifferenz von 30% und mehr zustande?

Aus Erfahrung wissen wir, dass, wenn jemand mit einer Offerte aus Deutschland zu uns kommt, sich der Sachverhalt meistens wie folgt präsentiert:

- 1** Aufgrund der unvollständigen Unterlagen ist es oft sogar für uns als Profi nicht möglich, genau herauszufinden, was Sie überhaupt für Ihr Geld kriegen würden.
- 2** Meistens wurde massiv Druck aufgesetzt, den Vertrag sofort zu unterschreiben. Z.B. hört man oft: «Sie erhalten 10 % Rabatt, wenn Sie jetzt und nur jetzt unterzeichnen.» – Sieh dazu Kapitel 2.
- 3** In diesem Fall können wir unseren Gesprächspartnern sagen: «Wir könnten diese Küche zu fast diesem Preis (eben diese ca. 10 %) auch so liefern; ABER wir würden die Küche bestimmt anders planen (meistens mangelt es an der Ausarbeitung der Details, Linienführungen, Symmetrien, etc.).» Oft werden günstigere Türen anstelle von praktischen Auszügen angeboten. Hier ein Auszug mehr, dort ein Schrank weniger, oder eine etwas geänderte Frontausführung und schon kann sich der Preis um bis zu 20 % nach oben oder unten bewegen. Mit den oben erwähnten 10 % ergibt dies also die ominösen 30 % Differenz.
- 4** Ganz besonders bei grösseren Möbelhäusern in unserem nördlichen Nachbarland entdecken wir oft auch gravierende Fehler in den Planungen. Natürlich gibt es hier gute Küchenplaner, die meisten sind aber doch eher gute Verkäufer, was eben nicht zwingend dasselbe ist.
- 5** Sehr oft werden auch Geräte offeriert, welche bei uns in der Schweiz gar nicht erhältlich sind. Diese sind dann üblicherweise wirklich günstig. Aber sind sie auch tauglich für die Schweiz? Vor allem, ist der Service in der Schweiz sichergestellt? Nachgewiesen und nicht bloss als Lippenbekenntnis? Des Öfteren werden auch sogenannte Untermarken (z.B. Constructa von der BSH Hausgeräte GmbH – in der Schweiz nur mit Siemens / Bosch / Gaggenau vertreten oder Miele ContourLine) eingesetzt. Diese werden in der Schweiz gar nicht verkauft. Dementsprechend schwierig und langwierig gestalten sich allfällige Servicefälle. Randbemerkung: Diese Geräte werden nicht einmal mit einer vorgezogenen Recyclinggebühr belastet.

Soll ich denn die 10% mehr für meine Küche bei einem Schweizer Küchenbauer bezahlen? Was habe ich denn davon?

Natürlich gibt es für diese 10% moralische Argumente:

- Der Kaufkraftabfluss ans Ausland führt zu Umsatz- und Arbeitsplatzverlusten.
- Vermutlich verdienen Sie Ihren Lohn auch in der Schweiz (?)
- Der negative Einfluss auf den Wirtschaftskreislauf kann dazu führen, dass Arbeitsstellen und vor allem Ausbildungsplätze in sämtlichen Wirtschaftszweigen in Gefahr geraten.
- Vermutlich gäbe es das, was Ihre Firma produziert, im Ausland auch günstiger zu kaufen, wenn auch nicht in der gleichen Qualität.
- usw.

Neben den emotionalen gibt es aber auch rationale Argumente, diese 10% mehr zu investieren. Allem voran gehören die Dienstleistungen dazu. Aber, was gehört zu nutzbringenden Dienstleistungen denn dazu?

- Eine Beratung, bei welcher sich der Küchenspezialist Zeit nimmt für Sie und sich für Ihre Bedürfnisse interessiert.
- Eine Planung, die optimal für SIE ist, nicht in erster Linie für den Verkäufer.*

* Damit meinen wir folgendes: Bei grossen Küchenstudios (diesen Sachverhalt gibt es allerdings auch in der Schweiz), werden den Verkäufern besondere Prämien für den Verkauf ausgewählter Produkte gewährt. Oft werden diese Anreize von den Herstellern lanciert. So kann sich ein Verkäufer z.B. eine Zusatzprämie sichern, wenn er Ihnen einen Backofen vom Produzenten X verkauft, im Gegensatz zu einem Backofen vom Produzenten Y. Was denken Sie, möchte Ihnen der Verkäufer verkaufen? Das Produkt, welches für Ihre Bedürfnisse optimal geeignet wäre, oder dasjenige bei dem es FÜR IHN eine Zusatzprämie gibt? Mit Sicherheit wird der zweite Fall eintreffen.

- Massaufnahme bei Ihnen Zuhause oder auf Ihrer Baustelle.
- Kontrolle der an Ihre neue Küche angepassten Installationen bei Ihnen Zuhause oder in Ihrem Neubau und sofortige Reaktion, wenn etwas nicht wie geplant umgesetzt werden konnte
- Bei einem Umbau kann der Küchenbauer die Koordination der Handwerker übernehmen. Er kann Ihnen auch regionale Handwerker empfehlen, mit welchen er gute Erfahrungen gemacht hat. Wir bieten Ihnen zum Beispiel an, einen Handwerkertermin zu organisieren. Dabei treffen sich alle Handwerker, die an einem Umbau beteiligt sein sollen, gleichzeitig bei Ihnen Zuhause. Dabei werden Terminplan und Ausführungsdetails – eben bis ins Detail – besprochen und definiert.

- Eine neue Küche kann als solches schon komplex sein, ein Küchen-Umbau ist es erst recht. Es können Sachen zum Vorschein kommen, mit welchen nicht gerechnet werden konnte. Viele Faktoren greifen ineinander und es gibt zahlreiche Schnittstellen zu anderen Handwerkern, die funktionieren müssen. Läuft also einmal etwas nicht nach Plan, kein Problem, der Küchenbauer ist in der Nähe und rasch auf der Baustelle.
- After-Sales-Service: Ist die Küche montiert, aber vielleicht noch nicht alles ganz so, wie Sie sich das vorgestellt haben, oder wie es vereinbart wurde? Wie lange dauert es, bis meine Anliegen «gehört» und erledigt werden? Hier liegt wohl, so glauben wir, einer der grössten Unterschiede. Wir wurden des öfteren schon von Käufern einer Küche aus dem Ausland kontaktiert, mit der Anfrage, Mängel an einer neuen Küche zu beheben, weil es vom Küchenstudio einfach nicht gemacht wird, oder zumindest ewig dauert. Man sollte sich als Schweizer bewusst sein, dass wir über ein sehr hohes Qualitätsverständnis verfügen und dementsprechend auch eine hohe Qualität in allen Belangen erwarten. Die Erfahrung zeigt, dass dieses Qualitätsverständnis nicht immer deckungsgleich ist mit demjenigen der Anbieter im grenznahen Ausland.
- Wir mussten schon vermehrt feststellen, dass das deutsche Qualitätsverständnis nicht unbedingt das gleiche ist, wie bei uns in der Schweiz. Was also, wenn Sie unzufrieden sind und der deutsche Verkäufer stellt sich auf den Standpunkt, dass das so schon in Ordnung sei? Das Schweizer Küchen-

studio wird (im Normalfall) sich so lange bemühen, bis Sie vollends zufrieden sind.

Immer wieder werden wir angefragt, Glasrückwände für neue Küchen zu liefern. Auf die Nachfrage hin, warum dies nicht durch den Lieferanten der Küche gemacht wurde, heisst es dann, die Küche sei aus dem grenznahen Ausland und das Möbelhaus xy würde keine Glasrückwände machen. Wie bitte? Wir denken eher, die möchten das nicht machen, weil die Glasrückwände für den Küchenbauer eine relativ undankbare Arbeit ist: Viel Aufwand (eine Glasrückwand muss extra nach der Montage der Arbeitsplatte vor Ort ausgemessen und separat geliefert und montiert werden) bei einem tiefen Ertrag. Ausserdem sind die Glasrückwände verhältnismässig teuer. Deshalb überlässt der ausländische Anbieter dies einfach dem Kunden und der darf dann die unangenehme Aufgabe wahrnehmen, ein Schweizer Küchenstudio zu kontaktieren. Folgendes passiert dann: Wir müssen die Glasrückwand offerieren und, wie erwähnt, ist das Ding relativ teuer (es ist in diesem Fall auch teurer, als wenn wir die gesamte Küche gemacht hätten, wir müssen ja auch extra und zusätzlich hin). Das Absurde daran ist, dass sich der Kunde darin bestätigt fühlt, die Küche im «billigen» Ausland und nicht in der «teuren» Schweiz gekauft zu haben. Wir nennen das Vorgehen dieser ausländischen Küchenstudios «Rosinen picken».

Spannend zu diesem Thema ist auch, dass man in verschiedenen Internetforen viel über den Küchenkauf in Deutschland spricht. Meistens sogar positiv. Aber, vor allem positiv über den Preis und, ganz interessant, meistens von Leuten, die ihre Küche erst bestellt, aber noch nicht erhalten haben.

Spannend für Sie ist: Sprechen Sie mit einem Handwerker Ihres Vertrauens und fragen Sie ihn nach seinen Erfahrungen mit Küchenbauern aus Deutschland auf der Baustelle und bei Umbauten. Die wenigsten wissen (nur) Positives zu berichten, vor allem auch, was die Qualität der Montage und der Sorgfalt betrifft. Unter Berücksichtigung all dieser Punkte sind wir der Meinung: Ja, in die erwähnten 10% Mehrpreis zu investieren, lohnt sich auf alle Fälle!

Wir empfehlen Ihnen dringend, sich mindestens auch eine Planung / Offerte in einem Schweizer Küchenstudio machen zu lassen. Bieten Sie einem Schweizer Küchenbauer die Chance, oben erstellte Thesen zu beweisen und sich selber die Chance, Ihre Traumküche ohne Wenn und Aber zu realisieren.

Sie können dabei nur gewinnen!

RABATTE UND SCHNÄPPCHEN

Wir empfinden es als geradezu fahrlässig, beim Küchenkauf primär auf die Rabatte zu schauen. Überhöhte Rabatte werden NUR auf «Mondpreisen», d.h. auf Preise die vorher heraufgesetzt worden sind, gewährt. Nochmals der Slogan: «Rabatt, Rabatt das lass Dir sagen, wird immer vorher drauf geschlagen.»

Die Kalkulation einer Küche ist für Sie als Kunde nicht transparent. Das heisst, für die meisten Elemente (Möbel, Arbeitsplatte, etc.) können Sie keine Preise nachschlagen. Einzige Ausnahme sind da die Elektrogeräte und zum Teil die Spülbecken und Armaturen. Genau aus diesem Grund überschlagen sich einzelne Anbieter bei den Elektrogeräten mit Rabatten. Sie können aber davon ausgehen, dass die dabei «verloren gegangene Marge» längst bei den Möbeln und/oder der Arbeitsplatte etc. wieder einkalkuliert ist. Es ist heute tatsächlich üblich, dass auf die meisten Elektrogeräte beachtliche Rabatte gewährt werden. Hebt diese jedoch ein Verkäufer in seinem Verkaufsgespräch hervor und bietet tatsächlich einen grösseren Rabatt als die anderen (über 35% in einer Einzelküche), ist Vorsicht angebracht.

Hinweis: Nicht alle Elektrogeräte Hersteller betreiben die gleiche Preispolitik. So hat MIELE vor einigen Jahren eine sogenannte Nettopreis-Strategie eingeführt. Dabei wurden die Preise im Durchschnitt um ca. 30% gesenkt. Im Gegenzug dürfen Sie bei einer Offerte keinen oder nur einen sehr geringen Rabatt erwarten.

Noch dramatischer sieht es beim Küchenverkauf an Messen aus. Da unterschreiben Käufer tatsächlich einen Blanko-Vertrag (fast gleichbedeutend mit einem Blanko-Scheck für den Verkäufer) NUR aufgrund eines SUPERSENTATIONELLEN EINMALIGEN MESSERABATTES VON BIS ZU 30% (auf die gesamte Küche,

wohlgemerkt...). Oder es werden Verträge unterschrieben für eine LUXUSKÜCHE zum Preis einer STANDARDKÜCHE etc. – ohne das man auch nur einmal im Detail über die Planung bzw. den Preis in Franken gesprochen hat. Apropos: Wer hat eigentlich die Definition einer Luxus- und einer Standardküche festgelegt? Wir zumindest kennen diese nicht. Ist nicht der Begriff «Luxus» immer im Sinne des Betrachters unterschiedlich? Für das schmalere Budget kann ein Dampfgarer ein Luxus sein, bei einem grösseren Budget gehört der aber bereits zum Standard.

Glauben Sie es: Sie werden NIE 30% Gesamtrabatt auf eine VON ANFANG an fair und seriös kalkulierte Küche erhalten! Es liegt kalkulatorisch schlicht und einfach nicht drin. Da müssten die Verkäufer und deren Arbeitgeber kostenlos arbeiten, bzw. noch Geld bringen, nur damit Sie ein so tolles Schnäppchen machen können, und das glauben Sie ja bestimmt auch nicht. Ganz im Gegenteil: Üblicherweise wird eine solche Küche plötzlich CHF 60 000.– kosten und nach 30% Rabatt immer noch CHF 42 000.–. Wahrscheinlich ist, dass Sie für dieselbe Küche mit einer normalen und fairen Kalkulation mit marktüblichen Konditionen eine Offerte für CHF 35 000.– bis CHF 39 000.– erhalten hätten. Stellen Sie das dann selber fest, ist es zu spät, der Vertrag ist ja bereits unterschrieben.

Bitte beachten Sie auch, wenn Sie an einer Messe (in der Schweiz) eine Küche bei einem deutschen Anbieter kaufen, gilt automatisch das deutsche Recht!!! Das heisst, es gibt keine Rücktrittsmöglichkeit von Ihrem Kaufvertrag, wurden Sie darauf aufmerksam gemacht?

Auch ganz interessant zu wissen: Viele Messeverkäufer – vor allem an Ständen von grossen Anbietern aus dem grenz-

nahen Ausland – sind genau das und NUR das: Messeverkäufer!! Das heisst, diese Verkäufer arbeiten sonst gar nicht bei dieser Firma, bei welcher Sie einen Vertrag unterschreiben. Der Verkäufer wird nur für die Messe angeheuert, den sehen Sie später nie mehr. Dabei geht es nur darum, möglichst viele Unterschriften in möglichst kurzer Zeit zu erhalten. Dies bedeutet für ihn, Geld zu verdienen – Ihr Geld. Ob Sie später mit Ihrer Küche zufrieden sind, ist einem Messeverkäufer grösstwahrscheinlich egal.

Sind Sie beeindruckt von hohen Rabatten? Dann kaufen Sie Ihre Küche an einer Messe zu solchen Konditionen. Möchten Sie aber eine faire Offerte von einem seriösen Anbieter, lassen Sie die Finger von solchen Angeboten.

Übrigens: Die lauthals verkündeten «Tiefpreisgarantien» sind ebenso nicht einmal das Papier wert, auf dem sie gedruckt sind. Bei genauer Überprüfung, werden Sie das leicht feststellen können.

Ein weiteres Beispiel eines unseriösen Angebots ist der Küchenverkauf nach Meterpreis. Dieser wird vor allem an Messen angeboten. Einen Küchenpreis nach Laufmeter? Bei all den verschiedenen Möglichkeiten, die die Küchenplanung heute bietet? Doch nicht im Ernst, oder? Die Foren sind voll von ne-

gativen Meldungen über dieses System. Die meisten Käufer, die auf diese Art der Abzocke hereingefallen sind, sind masslos enttäuscht und fühlen sich betrogen. Hier nur ein Beispiel aus einem Forum:

«Freunde von uns sind Anfang September auch auf so ein Meterpreis-Angebot (in D) hereingefallen – leider.

Bereits ein einziger Vergleich in einem Küchenstudio hat ergeben, dass die gleiche Küche dort etwa 10% günstiger war.

Jetzt versuchen sie natürlich, aus dem Vertrag rauszukommen. Der Händler hat abgelehnt bzw. fordert 25% Schadenersatz bei Vertragsauflösung.»¹

Vereinzelte werden wir im Beratungsgespräch darauf angesprochen, dass der Kunde die Elektrogeräte in einem Internetshop selber beziehen möchte. Dort würde er einen Rabatt erhalten, der noch um ein paar Prozent höher sei, als beim Küchenbauer. Elektrogeräte sind in Online-Shops tatsächlich etwas preisgünstiger zu beziehen. Das ist nur möglich, weil Online-Händler keinerlei Dienstleistungen anbieten. Diese Dienstleistungen werden gerne unterschätzt oder vergessen. Es geht hier im Speziellen um:

¹ Quelle: www.haus-forum.ch

- Beratung / Erstellen der Installationspläne für den Elektriker
- Entgegennahme und Kontrolle der Geräte auf dem Bau
- Auspacken der Geräte und Entsorgen der Verpackungen
- Montage der Geräte

Beim Küchenbauer sind diese Dienstleistungen im Preis enthalten. Kaufen Sie die Elektrogeräte anderweitig, wird Ihnen der Küchenbauer für eben diese Dienstleistungen eine Aufwandsentschädigung in Rechnung stellen müssen. Diese ist meistens höher als die möglichen Einsparungen beim Online-Kauf. Wir empfehlen, die Geräte beim Küchenbauer zu kaufen. So kommt alles aus einer Hand, das Handling ist deutlich einfacher, und das Risiko, dass etwas bei der Montage nicht passt, kann eliminiert bzw. auf den Küchenbauer übertragen werden.

Generell gilt: nehmen Sie sich Zeit für den Kauf Ihrer Küche (ist ja nicht dasselbe wie wenn Sie sich eine neue Kaffeetasse kaufen). Ihre neue Küche sollte Ihnen 20–25 Jahre Freude machen, so was kauft

man nicht in 90 Minuten. Prüfen Sie die Angebote genau und vor allem: unterschreiben Sie NUR eine Auftragsbestätigung oder einen Vertrag, in welchem bis ins Detail festgelegt ist, was Sie dafür erhalten. Eine Küche kauft man erst recht nicht in 30 Minuten an einer Messe. Da sind Sie immer auf der Verliererseite. Es ist generell davon abzuraten, beim ersten Besuch in einem Küchenstudio nach einer oberflächlich erstellten Planung einen Vertrag zu unterzeichnen. Verlangen Sie die detaillierten Pläne (nicht einfach nur eine Perspektive, sondern aussagekräftige Pläne mit Massen etc.) und ein detailliertes Angebot (in welchem alle Positionen einzelnen und mit möglichst separaten Preisen pro Warengruppe aufgeführt sind). Erhalten Sie das nicht, sollten Ihre Alarmglocken bereits laut schrillen! Denn nur wer etwas zu verstecken hat, gibt diese Unterlagen nicht heraus. Bei einer seriös erstellten Offerte scheut sich der Anbieter nicht vor einem Vergleich. Und dieser kann nun mal nur angestellt werden, wenn es sich um exakt die gleiche Zusammensetzung und exakt die gleiche Materialqualität handelt.

FEHLENDE PLÄNE ZU DEN ANGEBOTEN

Das „Nichtherausgeben der Pläne“ ist ein Vorgehen, das wir öfters bei grossen Möbelhäusern aus dem grenznahen Ausland beobachten. Es handelt sich meistens um die Anbieter, die ihre Angebote in der Schweiz aggressiv bewerben. Fairerweise muss man dazu sagen, dass es leider auch kleine Küchenstudios (im In- und im Ausland) gibt, welche die Pläne nicht herausgeben.

Dies wird oft dann angewendet, wenn die Planung gleich beim ersten Besuch live mit Ihnen zusammen erstellt wird. Das Ziel bei diesem Modell ist klar. Sie sollten gleich nach der ersten Beratung und der schnell erstellten Planung einen Vertrag unterschreiben (Hochdruckverkauf). Meistens einhergehend mit einem absoluten «Super-Angebot», das aber nur gilt, wenn Sie sofort unterschreiben (Warum wohl? Siehe dazu Kapitel I). Falls Sie sich weigern, den Vertrag sofort zu unterschreiben, erhalten Sie meistens KEINE Pläne (oder nur Perspektiven ohne detaillierte Massangaben etc.) und sehr oft auch kein detailliertes Angebot. Als Begründung wird üblicherweise ein Copyright angegeben.

Nun gehen Sie los zu einem Küchenanbieter in Ihrer Region und bitten diesen ebenfalls um einen Planungsvorschlag und eine entsprechende Offerte. Erster Unterschied: Vermutlich werden Sie nicht innerhalb von 1-2 Stunden eine fixfertige Planung inklusive Offerte vor sich haben. Der seriöse Anbieter klärt in einem ersten Gespräch, das bereits rund zwei Stunden in Anspruch nimmt, zuerst einmal nur Ihre Bedürfnisse ab. Anschliessend wird er Ihnen in Ruhe einen Planungsvorschlag erarbeiten. Dazu nimmt er sich die nötige Zeit, denn kreative, individuelle und bedürfnisorientierte Planungen können selbst von einem erfahrenen Küchenplaner nicht einfach in einer halben Stunde erstellt werden. Das geht höchstens für

0815 Lösungen, oder wie wir sagen, „Möbel aneinander stellen“. Das ist aber bestimmt nicht das, wonach Sie suchen.

Nach rund 1 bis 2 Wochen (diese Wartezeit auf eine Küchenofferte sollte eingeplant werden) werden Sie den durchdachten Planungsvorschlag inkl. einer detaillierten Offerte erhalten. Und vermutlich wird dieses Angebot höher sein als das erste, oberflächlich erstellte Angebot, beim Erstbesuch.

Warum ist es höher? Will der Schweizer Küchenspezialist zu viel verdienen?

Nein, natürlich nicht. Aber er hat sich bei Ihrer Planung mehr Zeit genommen und die Details viel genauer ausgearbeitet. Auch hat er sich bemüht, Ihnen eine möglichst optimale, bedienerfreundliche und auf Ihre Bedürfnisse abgestimmte Küche zu offerieren. Schliesslich bietet er Ihnen dadurch einen Mehrwert.

Nun wäre die Zeit gekommen, um einen detaillierten Vergleich anzustellen. ABER, das wird nicht möglich sein, denn für einen detaillierten Vergleich fehlen Ihnen die nötigen Unterlagen der ersten Planung. Und nun kennen Sie auch den wahren Grund dafür, dass die Pläne und detaillierten Angebote nicht herausgegeben werden: Der unseriöse Anbieter will schlicht einen Vergleich verhindern.

Grundsätzlich empfehlen wir Ihnen, ohne Pläne der Mitbewerber zum Küchenbauer zu gehen. So erhalten Sie verschiedene Ideen und erkennen die Kreativität des Küchenbauers besser, als wenn Sie ihm fertige Pläne vorlegen.

Die Entscheidung, mit welchem Küchenbauer Sie arbeiten möchten, sollte also nicht nur aufgrund des Preises, sondern vor allem auch aufgrund der Kreativität,

der Genauigkeit, des Bemühens und – ganz wichtig – aufgrund des Vertrauens geschehen. Hören Sie hier auch ein Stück weit auf Ihren Bauch.

Wenn Sie nun von Ihrer Küchenplanung restlos begeistert und überzeugt sind, aber glauben, dass der Preis zu hoch ist, sprechen Sie mit dem Urheber der Planung darüber. Der Küchenbauer ist es sich gewohnt, direkt auf den Preis angesprochen zu werden.

Wenn Sie nun aber doch einen reinen Preisvergleich machen möchten, empfehlen wir, dem zweiten Anbieter die detaillierten Unterlagen (einfach ohne Preise...) abzugeben (Aufgrund des Copyrights sollten sie den Urheber sicherheitshalber über Ihre Absicht informieren). Dies ist die einzige wirklich realistische Chance einen korrekten Preisvergleich zwischen zwei Anbieter zu erhalten. Üblicherweise müsste der zweite Anbieter ein bisschen günstiger sein, da er keinen Planungsaufwand (je nach Küche beträgt dies 3-8 Arbeitsstunden) mehr hat. Diesen kleinen Bonus sollten Sie als fairer Partner dem Urheber Ihrer Planung zugestehen. Aber, auch in dieser Situation müssen wir feststellen, dass es Küchenbauer nicht schaffen (wollen), die Planung exakt zu übernehmen. So werden manchmal günstigere Geräte oder Spülbecken angeboten, im Vergleich zur Erstofferte. Weicht der Preis mehr als 10 % ab ist äusserste Vorsicht geboten. Nur schon die Verwendung einer anderen Front, kann schon zu grossen Preis-Abweichungen führen.

Nebst der klaren Deklaration der Materialien, sollte es für Sie auch einfach nachzuvollziehen sein, welches Plan-Element welchem Element im Angebot entspricht. Dazu bieten die heutigen Planungssoftware die Möglichkeit, Positionsnummern zu vergeben. Sind diese in einer sinnvollen Reihenfolge dargestellt, können Sie relativ einfach nachvollziehen, was Sie

genau kriegen. Bitte beachten Sie dazu unser Angebotsbeispiel anschliessend an diesen Text.

Auch hier gilt, die Angebote genau zu vergleichen ist wichtig und noch immer sehr schwierig (auch wenn Sie die Planungs-Anforderungen genau definiert hatten).

Sind Sie nach diesem Schritt in der Situation, dass Sie nach wie vor von der Planung des Urhebers begeistert sind und bei ihm eigentlich auch das beste Gefühl haben, aber der Preis halt einfach höher ist? Ganz einfach: Haben Sie keine Hemmungen und geben Sie dem Urheber nochmals eine Chance und kehren den Spiess um. Legen Sie ihm das andere Angebot vor. Nun kann er genau überprüfen, ob wirklich Äpfel mit Äpfeln verglichen werden. Falls ja, kann er immer noch entscheiden, ob er mit dem Angebot des Mitbewerbers mithalten will oder nicht.

Aber bitte: Machen Sie daraus kein Ping-Pong-Spiel und bleiben Sie fair!!!

Hinweis: Wir kennen auch kleinere, durchaus seriöse, Küchenstudios, welche Ihnen die Pläne nicht mehr herausgeben. Da kann der Grund auch tatsächlich sein, dass sie einfach nicht die Planungsarbeit für andere Küchenbauer machen möchten. Vermutlich haben schon alle seriösen Küchenstudios die Erfahrung gemacht, dass mit den sorgfältig erstellten Plänen hausiert wurde. Natürlich ist dies für einen seriösen Küchenspezialisten unangenehm, weil er so arbeitet, ohne entlohnt zu werden. Da sind wir auf die Fairness des Kunden angewiesen und da machen wir meistens positive Erfahrungen. Uns ist es lieber, der Kunde hat die Möglichkeit, einen sauberen Preisvergleich zu machen (und eben, dazu braucht er nun mal die Pläne), als dass der Kunde beim Vergleich im Trüben fischen muss.

MYTHEN BEIM KÜCHENKAUF

«Das kleine Küchen Studio ist immer teurer als die grossen Anbieter.»

Es gibt einzelne grosse Küchenanbieter, die ihre gesamte Strategie auf das Vorurteil aufbauen, dass sie sowieso günstiger sind. Mit reisserischer Werbung und entsprechenden Aussagen beim Verkaufsgespräch («wir sind der grösste Abnehmer und haben deshalb die besten Konditionen, da können andere gar nicht mithalten» oder «dieses und jenes ist nur für uns entwickelt worden und von uns kalkuliert, deshalb ist es preislich unschlagbar») werden die Kunden von geschickten Verkäufern (sind geschickte Verkäufer automatisch gute Küchenplaner?) zum Glauben geführt, es lohne sich nicht einmal mehr, eine Konkurrenz-Offerte einzuholen. «Wir sind bestimmt die Billigsten». Bei Aussagen wie «bei uns würden Sie zwei Küchen zum Preis der Konkurrenz kriegen» stehen uns die Haare zu Berge. Wenn Sie mit solchen Aussagen konfrontiert werden, sollten Sie die Flucht ergreifen, denn Sie befinden sich auf gefährlichem Terrain.

Glauben Sie uns, ein Vergleich lohnt sich auf alle Fälle! Wie unter Punkt 1 erwähnt: Geschenkt wird Ihnen nirgendwo etwas.

Und oft ist ein Angebot vielleicht günstiger, aber eben, es werden sehr oft Äpfel mit Birnen oder sogar mit Gurken verglichen.

Warum soll denn ein grosser Anbieter günstiger sein? Er kauft das Material billiger ein als ein kleiner Anbieter! Einverstanden, in den meisten Fällen trifft das zu. ABER: Muss denn der Kleine auch einen so grossen Betriebs-Apparat finanzieren? Natürlich nicht! Und genau da gleicht sich der Einkaufsvorteil wieder aus, oft sogar mehr als das.

Machen Sie also den Vergleich. Lassen Sie einen grossen und einen kleinen Anbieter offerieren, und lassen Sie sich nicht nur vom Preis verführen. Machen Sie eine möglichst genaue Analyse der Angebote oder, besser noch, lassen Sie das Studio die Analyse machen, das teurer war. Überraschungen garantiert!!

Verlangen Sie auch Referenzen, diese sollte Ihnen ein seriöses Küchenstudio problemlos nennen können.

«Beim kleinen Küchenstudio ist das Risiko grösser, dass es während eines laufenden Auftrages Konkurs geht und der Kunde somit – vielleicht sogar nach einer geleisteten Anzahlung – vor einem Scherbenhaufen steht.»

Ist das wirklich so? Gibt es nicht immer wieder Meldungen in der Presse von grossen Anbietern (auch von Küchenfirmen), welche in der letzten Sekunde noch gerettet oder verkauft wurden oder sogar schon mehrfach Konkurs waren und immer wieder neu aufgetaucht sind? «To big to fail» galt vielleicht einst für Banken, es gilt aber bestimmt nicht für einen Küchenanbieter.

Natürlich sollten Sie Ihren Küchenbauer genau aussuchen, auch bei den kleinen Anbietern gibt es schwarze Schafe. Sind Sie unsicher bezüglich der Geschäftssituation «Ihres» Küchenstudios, informieren Sie sich bei offiziellen Stellen. Betreibungsauszüge können einfach (und ohne Wissen des Anbieters) beim Betreibungsamt eingeholt werden. Gibt es da Einträge, ist Vorsicht geboten.

Bei kleineren Küchenstudios ist es oft so, dass die ersten Jahre ein reiner Überlebenskampf sind. Ist das Küchenstudio fünf Jahre oder länger auf dem Markt (am gleichen Sitz, in der gleichen Geschäftsform, mit den gleichen Besitzern) können Sie davon ausgehen, dass es das «Gröbste» überwunden hat und sich einen Platz im Markt erkämpft, bzw. sich etabliert hat. Hat Sie ein ganz «junges» Küchenstudio überzeugt, geben Sie ihm eine Chance. Prüfen Sie einfach den Hintergrund und sprechen Sie den Inhaber direkt auf Ihre allfälligen Bedenken in dieser Beziehung an.

KALKULATION EINER KÜCHENEINRICHTUNG

Erhalten Sie eine saubere und detaillierte Offerte, wird das Angebot in folgende, verschiedene Warengruppen unterteilt sein (die Bezeichnungen können je nach Küchenstudio etwas abweichen; ausserdem fassen einige Küchenstudios einzelne Positionen zusammen):

- Möbel
- Arbeitsplatten
- Rückwände
- Beleuchtung
- Elektrogeräte
- Zubehör
- Montage
- Sanitär (= Spülbecken, Armaturen und Zubehör)

Wie in Punkt 1 erwähnt, ist für Sie eigentlich nur die Kalkulationen der Elektrogeräte und der Sanitärartikel nachvollziehbar, da von den anderen Warengruppen üblicherweise keine Endkundenpreislisten vorhanden sind. Nachfolgend deshalb eine kurze Erklärung, wie sich vor allem der Möbelteil zusammensetzt, und weshalb die Preise bei den einzelnen Anbietern zum Teil massiv von einander abweichen.

Die Warengruppe Möbel umschreibt sämtliche Möbelteile (Korpuse, Fronten, Griffe) inkl. Beschläge für Auszüge, Türen etc. Achten Sie darauf, dass es sich bei den Beschlägen um Qualitätsmarken wie Blum, Grass oder Hettich handelt. Fragen Sie nach dem Hersteller (Beschläge werden von keinem Möbelproduzenten selbst produziert, sondern zugekauft). Ein Selbsteinzug (z.B. Blumotion von BLUM, wohl dem grössten Anbieter in diesem Bereich) bei Auszügen

und gedämpfte Türscharniere sind heute selbstverständlich und sollten als Standard in jeder Küche enthalten sein; falls nicht, sollten Ihre Alarmglocken schon wieder läuten!! Gleichzeitig ist es so, dass nicht alle Schubladensysteme zum Beispiel von Blum gleich sind. Das aktuellste System nennt sich LEGRABOX (Stand Juni 2015). Blum produziert aber z.B. auch spezielle Auszüge für Billig-Küchenanbieter. Diese verfügen über eine deutlich geringere Belastbarkeit, werden aber auch als BLUM Beschläge angepriesen. Oft ist die Montage der Küche ebenfalls in dieser Warengruppe enthalten. Grundsätzlich sind es zwei Faktoren, die vor allem preiswirksam sind:

1 Möbelausstattung: Damit ist die eigentliche Planung, also die Einteilung der Küche, aber auch das Innenleben der Schränke gemeint. JEDER AUSZUG kostet Geld. Jede sinnvolle Eckausnutzung kostet Geld. Eine schöne Gestaltung mit Design Elementen kann Geld kosten (muss aber nicht zwingend teuer sein). In Ihrer Offerte sollten Sie einen genauen Beschrieb der einzelnen Schränke erhalten, aus welchem Sie detailliert entnehmen können, wie welcher Schrank ausgestattet ist. Auch in dieser Warengruppe enthalten ist die Griffausführung. Je nach Grösse der Küche und Ausführung kann alleine bei den Griffen bis CHF 1000.– Differenz entstehen (bzw. noch deutlich mehr für das elektronische System Servo Drive). Gleiches gilt für die Ausführung der Sockelleiste. Auch hier können Preisunterschiede von bis zu CHF 1000.– bestehen. Der genaue Vergleich lohnt sich!

2 Frontausführung: Die meisten Frontausführungen lassen sich nicht aufgrund eines Planes erkennen und sind z.T. in den Beschrieben mangelhaft ausgeführt (eben, um einen seriösen Vergleich zumindest zu erschweren). Verlangen Sie eine genaue Definition der Frontausführung. «Glänzend» ist noch lange nicht genau genug. Ist die glänzende Oberfläche lackiert oder Kunststoff oder ein Lacklaminat? Ist die lackierte Front an den Kanten überlackiert oder sind die Kanten mit einer Kunststoff- bzw. Laserkante ausgestattet? Je nach Anbieter sind in diesen Feinheiten Preisunterschiede von bis zu 30–50 % versteckt. Auch hier gilt: Um einen genauen Vergleich machen zu können, brauchen Sie die genaue Definition. Fehlt diese, ist Vorsicht geboten!

Zum Abschluss dieses Dokumentes werden wir gemeinsam eine Beispielküche erstellen und diese von einer Basisvariante aus kontinuierlich optimieren, was einen Mehrpreis zur Folge hat. Wir werden Ihnen bei den einzelnen Warengruppen aufzeigen, wie sehr kleine Änderungen den Preis beeinflussen, z.T. ohne dass Sie dies in den Plänen (vor allem wenn diese nicht detailliert sind) wirklich erkennen können.

KLEINES LEXIKON DER KÜCHENPLANUNG

In den Angeboten für Kücheneinrichtungen werden oft Fachausdrücke verwendet. Dies lässt sich leider auch für uns nicht vermeiden. Gerne erklären wir Ihnen aber nachfolgend die gängigsten Begriffe:

1 Möbel

Passstück: Ein Passstück ist eine Holzwerkstoffplatte, die zur seitlichen Abdichtung zwischen Küche und Wand dient. Es wird breiter geliefert, als es im Endeffekt montiert wird und während der Montage auf der Baustelle auf das effektiv benötigte Mass gearbeitet. Dabei werden Massdifferenzen zu den Plänen, schräge Wände etc. aufgefangen, bzw. ausgeglichen.

Schubkasten: Unter dem Begriff Schubkasten versteht man eine Schublade mit weniger hohen Seitenwänden (oben im Bild).

Auszug: Unter dem Begriff Auszug versteht man eine Schublade mit hohen Seitenwänden (unten im Bild).



Innenschubkasten, bzw. Innenauszug: Für den Begriff Schubkasten und Auszug gelten die gleichen Regeln. Das «Innen-» bedeutet, dass sie hinter einer Tür oder einer Auszugsfront geplant sind und somit nicht sichtbar sind.

Frontmaterial, Plattenmaterial, Korpusmaterial, Regalbodenmaterial: Diese Ausdrücke werden verwendet für einzelne Platten, welche nicht Bestandteil eines Möbels sind. Dies können z.B. aufgedoppelte Seitenwangen, aufgedoppelte Böden unter den Oberschränken, Rückwände bei Inseln, freihängende Regalböden etc. sein.

Flachzarge: Unter einer Flachzarge versteht man einen Schubkasten, bei welchem die Auszugsschienen weniger hoch sind als bei normalen Schubkästen. Flachzargen werden üblicherweise unter den Kochfeldern eingesetzt um genügend Platz zwischen Kochfeld und Schubkasten zu erreichen.

Unterschrank-Stützseite: Hat es einseitig neben einem Unterbaugerät (z.B. Geschirrspüler) kein Möbel (z.B. bei einem Eckpassstück), sollte eine Unterschrank Stützseite eingeplant werden. Diese dient als zusätzliche Befestigungsmöglichkeit für das Unterbaugerät, vor allem aber als Abstützung der Arbeitsplatte.



Faltklappen-Oberschrank
(oder Hochfaltklappe)



Liftklappen-Oberschrank
(oder Hochschwenklappe)



Klappen-Oberschrank
(oder Hochklappe)

2 Elektrogeräte

Backofen/Herd: Beim Backofen spricht man vom «einzelnen» Gerät (Backofen), welches unabhängig vom Kochfeld eingesetzt wird (z.B. beim Hocheinbau). Ein Herd wird immer direkt unter einem Kochfeld eingebaut. Die Steuerung des Kochfeldes läuft über den Herd.

Backofen

(Bedienknöpfe «nur» für den eigentlichen Backofen)



Herd

(Bedienknöpfe auch für das Kochfeld)



Combi-Steamer/Combi-Dampfgarer:

Das Trend-Gerät schlechthin. Meistens wird vom Combi- Steamer gesprochen, obwohl es sich streng genommen um einen Combi-Dampfgarer handelt. Ein Steamer müsste per Begriff mit Druck arbeiten. Das machen aber nur die allerwenigsten Geräte. Ein CombiDampfgarer ist ein Dampfgarer mit zusätzlichen Backofen Funktionen. Die Gar- und Backfunktionen können unabhängig voneinander oder auch kombiniert betrieben werden. Achtung: Die meisten Combi-Geräte verfügen nicht über alle gängigen Backfunktionen. Ein Vergleich lohnt sich!

Kompaktgerät: Kompaktgeräte kommen immer mehr in Mode. Hinter diesem Ausdruck verstecken sich Geräte, die nicht die «übliche» Höhe haben (ca. 60cm bei der Euro-Norm, 76.2cm bei der Schweizer Norm inkl. Schublade). Die Kompakt-Geräte gibt es in den Höhen 45cm (vor allem Euro- Norm Geräte) und 38cm (vorwiegend bei Schweizer Produzenten). Lange war eine Kombination eines «normalen» Backofens mit einem Kompaktgerät (z.B. Dampfgarer oder Mikrowelle) üblich. Vermehrt werden aber auch nur noch Kompaktgeräte eingesetzt (z.B. nebeneinander). Kompaktgeräte gibt es als reine Backöfen, aber auch als Dampfgarer, Combi-Dampfgarer, Mikrowellen, Backofen-Mikrowellen Kombinationen und Einbau-Kaffeemaschinen.

Induktionskochfeld: Beim Induktionskochfeld wird Energie in Form eines elektromagnetischen Wechselfeldes auf den Boden des Kochgeschirrs übertragen und dort in Wärme umgewandelt. Das Kochen mit einem Induktionskochfeld kann mit dem Kochen mit Gas verglichen werden. Das sogenannte «unmittelbare» Kochen bedeutet, dass der getätigte Befehl sofort spürbar wird, d.h., beim Einschalten wirkt sofort die volle Leistung auf das Kochgeschirr ein. Beim Herunterschalten ist die Leistung sofort weg. Vorteile: schnell, energiesparend, kindersicher, kein Anbrennen auf der Glasplatte, wenn das Kochgut überläuft. Nachteile: Es werden Kochgefäße mit einem ferromagnetischen Boden benötigt (haftet ein Magnet am Boden funktioniert das Kochfeld) / höherer Preis / theoretisch kann ein Induktionskochfeld einen Herzschrittmacher in seiner Funktion beeinflussen.

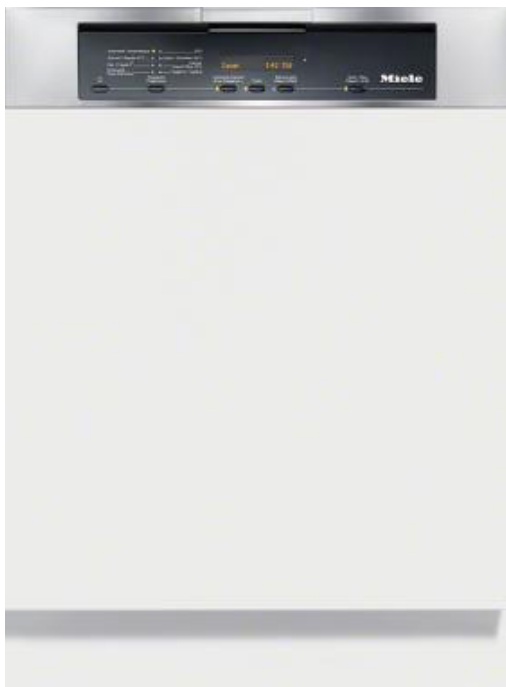
Teppan Yaki: Ein Teppan Yaki beschreibt einen Flächengrill (Stahlplatte), auf welcher die meisten Speisen (z.B. Fleisch, Fisch, Eier, Gemüse) die üblicherweise in einer Bratpfanne gebraten werden, zubereitet werden können. Mit einem Teppan Yaki machen Sie das Kochen mit Ihren Gästen zum Event.

Umluft- und Abluft-Dunstabzugshauben: In der Schweiz wird (bzw. wurde) üblicherweise mit Abluft gearbeitet. Abluft bedeutet, dass die geruchs- und feuchtigkeitshaltige Luft nach den Fettfiltern nach draussen geleitet wird. Bei der Umlufthaube wird diese Luft mittels Aktivkohlefilter (die Filter müssen gelegentlich ersetzt werden) gereinigt und wieder in den Raum zurückgeblasen. Die meisten Dunstabzugshauben lassen sich sowohl als Abluft- wie auch als Umluft Dunstabzugshaube verwenden. ABER, es sind bei weitem nicht alle Dunstabzugshauben für den Umluftbetrieb geeignet. Beim Umluftbetrieb verliert ein Gerät üblicherweise an Leistung und wird lauter. Die Hersteller sind sich deshalb einig, dass, wenn möglich ein Abluftbetrieb gewählt werden sollte. Ist dies nicht möglich (aufgrund fehlender Leitungen oder aufgrund der Bauweise) sollte darauf geachtet werden, eine Dunstabzugshaube einzusetzen, die u.a. speziell für den Umluftbetrieb entwickelt wurde. Die Entwicklung im Bereich der Umluft-Dunstabzugshauben wird stark voran getrieben. So sind bereits komplett wartungsfreie Geräte, oder aber Geräte bei welchen die Filter nur noch alle fünf Jahre gewechselt werden müssen, verfügbar. Neu gibt es Hybrid-Geräte auf dem Markt (Wechsel zwischen Abluft- und Umluftbetrieb).

Geschirrspüler integriert oder VOLLintegriert: Bei den Geschirrspülern unterscheidet man zwischen integrierten und vollintegrierten Geräten. Beim integrierten Modell befindet sich das Bedienungs- Display auf der Front und ist von aussen sichtbar. Beim vollintegrierten

Modell befindet sich dieses Element auf der Stirnkante des Gerätes und ist von aussen (im geschlossenen Zustand) nicht sichtbar. Aus Designgründen wird heute meistens mit vollintegrierten Modellen gearbeitet.

Integriertes Modell



vollintegriertes Modell



Haben Sie einen Begriff gesucht und nicht gefunden?
Wenden Sie sich gerne an uns: info@ldkuechen.ch

ERSTELLUNG DER BEISPIELKÜCHE

Basisvariante

- Frontausführung: Standard-Kunststoff (Kunstharz, werksbelegt / beschichtet), 4-seitig mit Kanten
- Griff aus dem Standardsortiment
- Sockel aus Kunststoff (Kunstharz), edelstahlfarbig
- Arbeitsplatte: Kunstharz
- Einfache Geräte von MIELE*
 - Backofen: H2261-60B
 - Geschirrspüler: G24965-60Vi, vollintegriert
 - Kühlschrank: K34142iF++ mit kleinem Gefrierfach, 122 cm hoch
 - Kochfeld: KM6200ED, von oben montiert mit Edelstahlrahmen
 - Dunstabzug: DA3366 mit Edelstahlblende
- Spülbecken Franke Compact Plus CPX P610 mit Siebkorbstopfen
- Armatur: Franke Argos Eco, Chrom, mit Schwenkauslauf
- **KEINE** Beleuchtung unter den Oberschränken
- **KEINE** Rückwand

* Wir haben für unsere Beispielküche bewusst MIELE Geräte eingeplant. Spricht man mit Kunden, welche eine Offerte aus Deutschland haben, hören wir öfters, «wir haben SOGAR MIELE Geräte». Aber natürlich gibt es gerade innerhalb des MIELE Sortiment grosse Unterschiede (von den Highend-Geräten bis zur preisgünstigeren ContourLine).



Preis für die gesamte Küche in oben beschriebener Ausführung (geliefert und montiert): CHF 11284.–
(Stand Juni 2015)

Nun werden wir in abgestuften Schritten diese Küche überarbeiten und immer wieder angeben, wie preiswirksam die vorgenommenen Änderungen waren. Der Übersichtlichkeit halber fassen wir jeweils einige Positionen zusammen:

Eines Vorab: Die finale Version dieser Küche weist einen Endpreis von CHF 43 907 auf – wie kommt das zu Stande? Schauen Sie es sich im Detail an.

Erste Anpassungen der Möbel:

- 1** Position 2 (Hochschrank links): Schrank mit Einlegeböden wird ersetzt durch einen Schrank mit Innenausügen
- 2** Position 3 (Backofen Hochschrank): Im Fach unter dem Backofen, werden die Einlegeböden durch 2 Innenschubkästen und 1 Innenauszug ersetzt
- 3** Position 10 (Hochschrank rechts): Schrank mit Einlegeböden wird ersetzt durch einen Schrank mit einem Tandem-Vorratscenter

Am Plan hat sich auf den ersten Blick nichts geändert; der neue Preis beträgt aber: CHF 12 772, was einem Mehrpreis von 13 % entspricht (alle folgenden %-Angaben sind von unten kalkuliert).

Weitere Anpassungen an den Möbeln/Geräten:

- 4** Position 4 (Unterschrank mit Schubkasten und Tür) wird ersetzt durch einen Flaschenauszug 45 cm.

- 5** Position 5 (Unterschrank unter Kochfeld): Neu 90 cm an stelle von 60 cm Breite.

- 6** Position 8 (Unterschrank mit Schubkasten und Tür) wird ersetzt durch ein Unterschrank mit Schubkasten, Auszugsfront und Innenauszug; 45 cm breit.

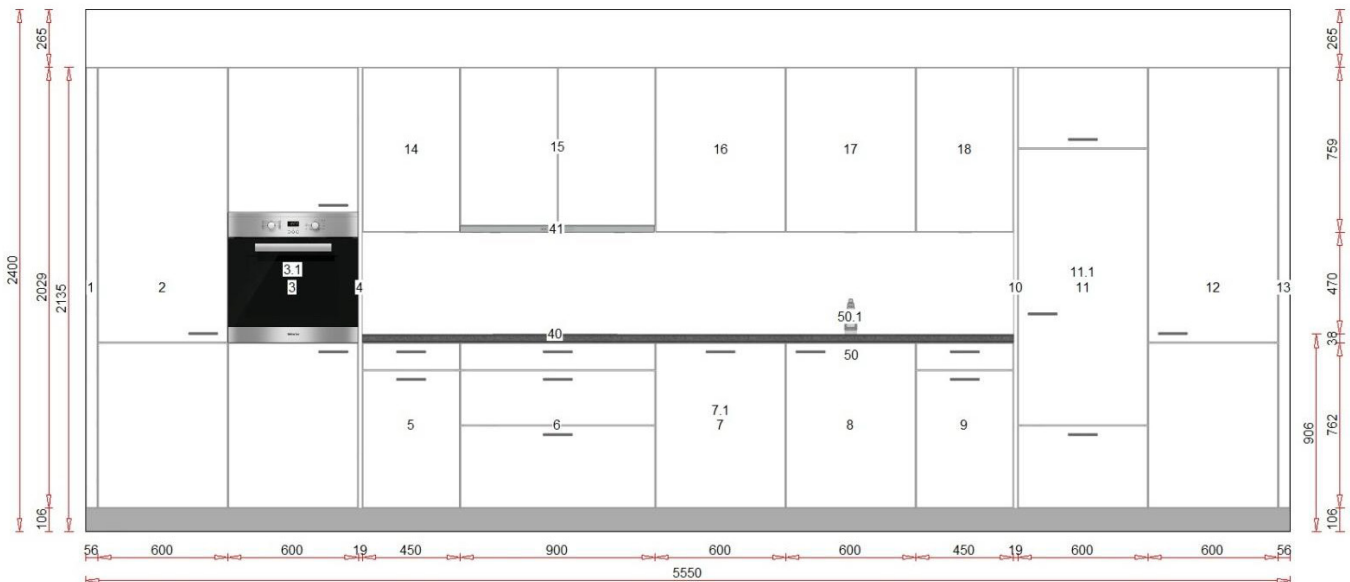
- 7** Positionen 12–16; ohne Position 13 (Oberschränke ohne Dunstabzugsoberschrank): Ohne Griffe, mit abgeschrägtem Unterboden als Griffleiste und LED Einbauspots. Die Breiten werden den Unterschränken angepasst.

- 8** Position 13 (Dunstabzugshauben Oberschrank): Neu 90 cm breit, Dunstabzug unten mit den anderen Oberschränken bündig, ohne Griff mit Druckschnäpper.

- 9** Position 41 (Dunstabzugshaube) wird ersetzt durch ein 90 cm breites Modell: MIELE DA 3496-90.

- 10** Position 4 und 10 (Seitenwangen bei den Hochschränken): Die Seitenwangen als Abschlüsse bei den Hochschränken werden ergänzt, sind aber technisch nicht notwendig. Sie bilden einen architektonisch hochwertigeren Abschluss. Bei den vor allem preisorientierten Offerten werden diese gerne weggelassen.

Neue Ansicht



Die Ansicht hat sich nun ein wenig geändert. Auf den ersten Blick sind die Änderungen aber marginal. Der Preis für die Küche beträgt mittlerweile CHF 14 584. Die Küche ist aber bereits fast 30% teurer als die Basisvariante.

Wenden wir uns nun den Frontausführungen zu:

Wie oben beschrieben, ist in der Basisvariante eine Standardfront Kunststoff (Kunstharz, werksbelegt/beschichtet), Preisgruppe 0 (günstigste Preisgruppe) eingeplant.

Nachfolgend aufgeführte Preise beziehen sich auf die gesamte Küche, bei Anpassung der Frontausführung:

- Preisgruppe 2: (z.B. Kunststoff glänzend): CHF 15 780
- Preisgruppe 3: (z.B. Hochglanz lackierte* Front MIT Laserkante**): CHF 16 246
- Preisgruppe 4: (z.B. Soft- oder Strukturlack): CHF 17 443

- Preisgruppe 6: (z.B. Furnierfronten; Seidenmatt- und Hochglanz lackierte Fronten): CHF 18 421

Noch vor einem Jahr hätte die Küche in Preisgruppe 6 CHF 21 441 gekostet. Diesen massiven Minderpreis verdanken Sie dem Währungsvorteil, den wir Ihnen weitergeben können. Vor allem bei teuren Fronten macht sich das stark bemerkbar.

* Viele Hersteller bieten zwei verschiedene Frontausführung unter der Bezeichnung Hochglanz lackiert an. Die einfachere Ausführung ist die in der Preisgruppe 3 beschriebene Variante mit den Laserkanten. Bei dieser Frontausführung werden nur die Flächen lackiert. Die Kanten werden nachträglich aufgebracht und sind somit sichtbar. Bei der Ausführung in der Preisklasse 6 werden die Kanten überlackiert und sind so nicht mehr sichtbar. Diese Ausführung ist deutlich aufwendiger und entsprechend teurer.

Bei einigen Produzenten besteht bei den Lackfronten die Möglichkeit, nebst den Standardfarben, die Farbe frei zu wählen. Meistens wird der entsprechende Mehraufwand für den Produzenten mit einem pauschalen Mehrpreis abgeglichen.

**** Laserkante:** Anstelle von konventionellen Dickkanten, werden von einigen Produzenten neu Laserkanten angeboten. Da bei dieser Produktionsmethode die Kante ohne Leim aufgebracht wird, fällt das Problem der Verschmutzung und Vergilbung des Klebstoffes weg. Es entsteht eine beinahe fugenlose Verbindung.

ACHTUNG: Die Preisdifferenz zwischen den einzelnen Preisgruppen, kann je nach Anbieter stark abweichen. Ebenso die Einteilung der verschiedenen Fronten in die jeweiligen Preisgruppen. Das aufgeführte Beispiel soll lediglich eine Vorstellung vermitteln, wie diese Änderungen die Preise beeinflussen, OHNE dass sich der Plan verändert.

Die Ansicht der Küche hat bis hierhin nur geringfügige Änderungen erfahren. Der Preis (in der PG 6) ist aber bereits 63% höher.

Nun haben wir die Küche schon ziemlich «optimiert». Wenden wir uns nochmals dem Design zu und machen aus unserer «Standardküche» eine Designküche (Definition nach unseren internen Massstäben). Bei der Frontausführung bleiben wir in der Preisklasse 6; Seidenmatt lackiert. Wir haben uns für eine grifflose Küche entschieden:

Weitere Möbelanpassungen:

11 Positionen 2 und 10 (Hochschränke links und rechts): neu sind beide mit 3 Innenauszügen, und 2 Innenschubkästen ausgestattet. Geöffnet werden die Schränke mit Druckschnäppern.

12 Position 3 (Backofen Hochschrank): Die Türen über und unter dem Backofen werden mit Druckschnäpper geöffnet.

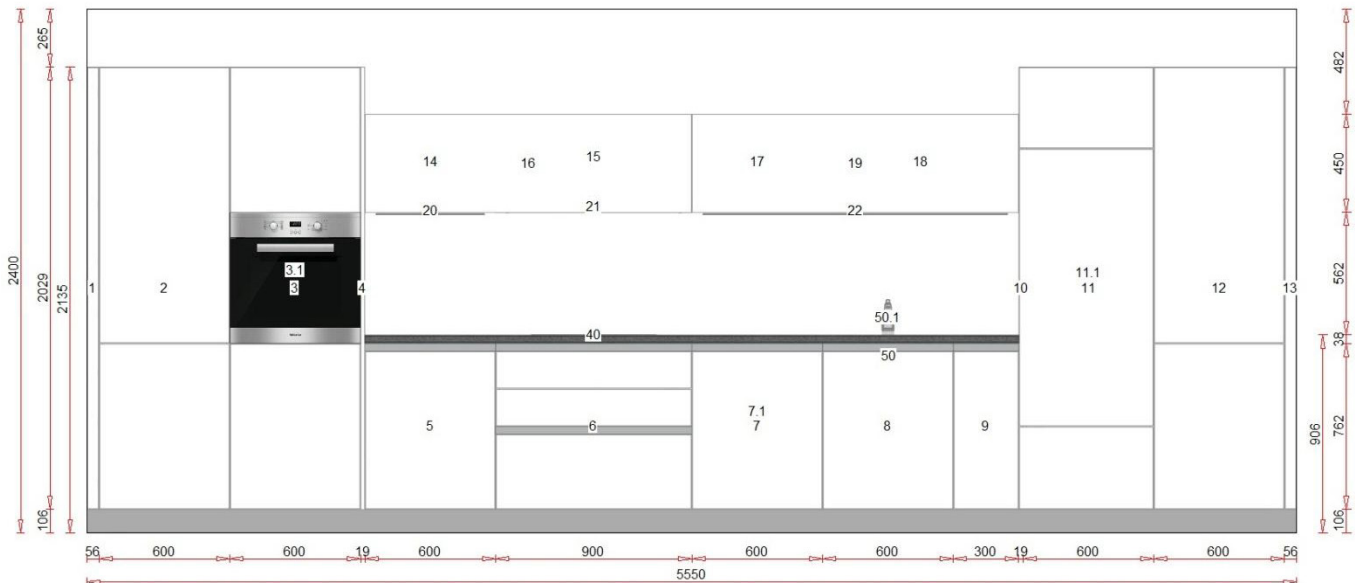
13 Position 9 (Kühlschrank Hochschrank): Mit einem Frontüberstand nach links und einer zurückgesetzten Seitenwange «kreieren» wie eine unsichtbare Griffleiste. Der Auszug wird mit einem TIP-ON Beschlag geöffnet.

14 Positionen 4-8 (Unterschranke): Die Unterschranke werden durch grifflose Unterschranke mit einer Griffleiste ersetzt. Bei den Positionen 4 und 8 wird die Breite angepasst.

15 Oberschränke: Die Oberschränke mit den Türen werden ersetzt durch Klappenoberschränke. Die Fronten werden jeweils über zwei Oberschränke durchgezogen (Frontlänge jeweils 150 cm bei Schrankbreiten von jeweils 60 und 90 cm) und sind mittels Servo Drive für Klappen (elektronisches Push-to-open Öffnungssystem) zu bedienen. Ausserdem haben wir die Oberschränke weniger hoch gestaltet und in der Höhe der Hochschränke abgesetzt. Nebst dem optischen «Gewinn», erhalten Sie mehr Freiraum zwischen der Arbeitsplatte und den Oberschränken. Ausserdem sind die Klappenoberschränke praktisch, weil Ihnen im geöffneten Zustand keine Türli «im Weg» sind. Natürlich ergibt sich daraus einen gewissen Verlust an Stauraum.

Für den perfekten Abschluss haben wir unter den Oberschränken einen durchlaufenden Boden aus dem gleichen Material wie die Front eingesetzt (so sind die einzelnen Oberschränke von unten nicht mehr sichtbar und es gibt keine «Luft» zur Rückwand). Die Flachschildhaube wird durch die MOVELINE 90 von BERBEL ersetzt. Zur Arbeitsplatzbeleuchtung sind LED Schienen auf Mass konfektioniert eingeplant.

Neue Ansicht



Die Ansicht hat sich nun deutlicher verändert. Der Preis für die Küche beträgt nach diesen Anpassungen CHF 23 687. (= +110 % gegenüber der Basisvariante).

Arbeitsplatte

Nachdem wir nun die Möbel fertig geplant haben, widmen wir uns der Arbeitsplatte zu.

Bisher haben wir die einfachste Ausführung, eine Kunstharz Arbeitsplatte im Angebot. Wir haben uns für unsere Küche aber für einen Granit entschieden.

- 1 Einfache Ausführung: Granit Preisklasse 1, 30 mm stark, polierte Oberfläche. Neuer Preis für die Küche: CHF 25 705
- 2 Wir möchten aber eine etwas speziellere Ausführung und haben uns für einen Granit in der Preisklasse 7 (z.B. Nero Assoluto), 30 mm stark, Oberfläche gebürstet und geflammt entschieden. Neuer Preis für die Küche: CHF 26 669

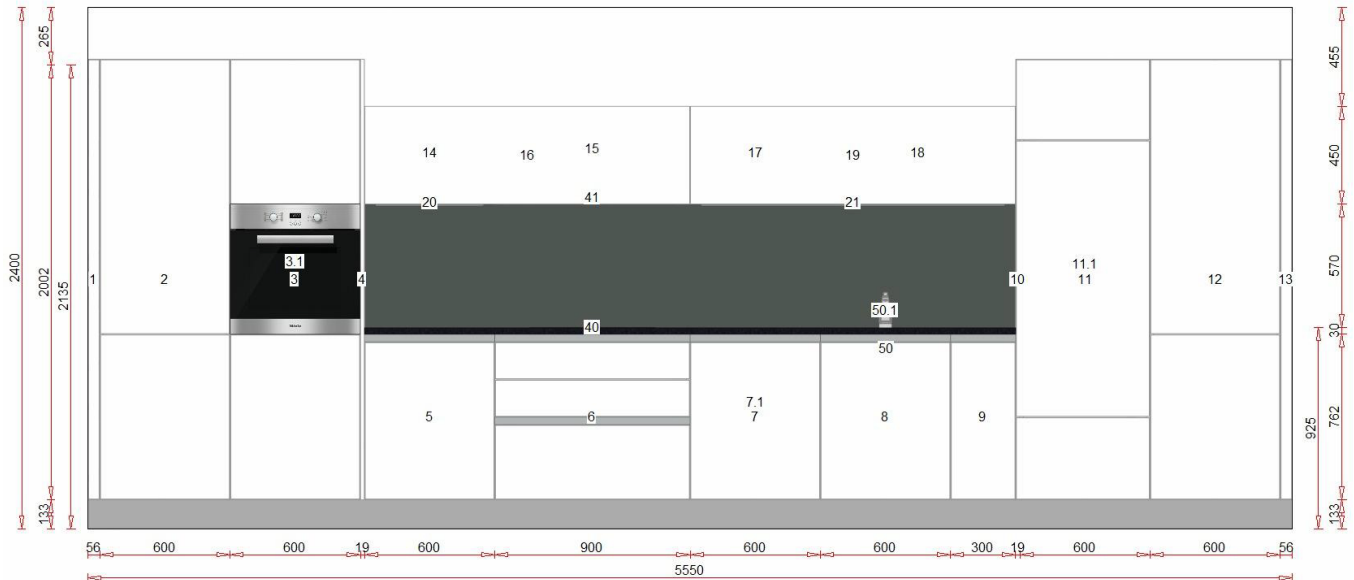
Information zum Granitpreis: die Einteilung der Granittypen in die Preisklassen ist nicht bei jedem Lieferant identisch! Die Preiswirksamkeit der Granitarbeitsplatte ist in unserem Beispiel verhältnismässig gering – bedingt durch eine relativ kleine Fläche.

Rückwand

Wir stellen oft fest, dass keine Rückwände, Wandsockel oder ähnliches eingeplant wurden, bzw. dieses Thema gar nicht angesprochen wurde. Das wäre aber wichtig, da dies genau eine Position ist, welche vom Käufer selbst oft nicht bedacht wird.

In unserem Beispiel möchten wir einen getönten ESG Spiegel (6mm stark) einsetzen.

Neue Ansicht



Neuer Preis für die Küche mit Rückwand: CHF 28 356 (= +151% gegenüber der Basisvariante)

Elektrogeräte

Nebst den Möbeln und je nach Küche auch der Arbeitsplatte, sind die Elektrogeräte stark preiswirksam. Nun brauchen wir auch für unsere Küche noch eine – dem Designstandard entsprechende – Geräteausstattung. Wir haben uns für folgende Geräte von MIELE entschieden:

- 2x Gourmet-Wärmeschublade ESW62I4EG
- Kompakt-Backofen mit Mikrowelle H6800-60BMED

— Kompakt-Combi-Dampfgarer: DGC6800-60ED

— Kochfeld: Flächeninduktion, flächenbündig KM6367-1FLBDG

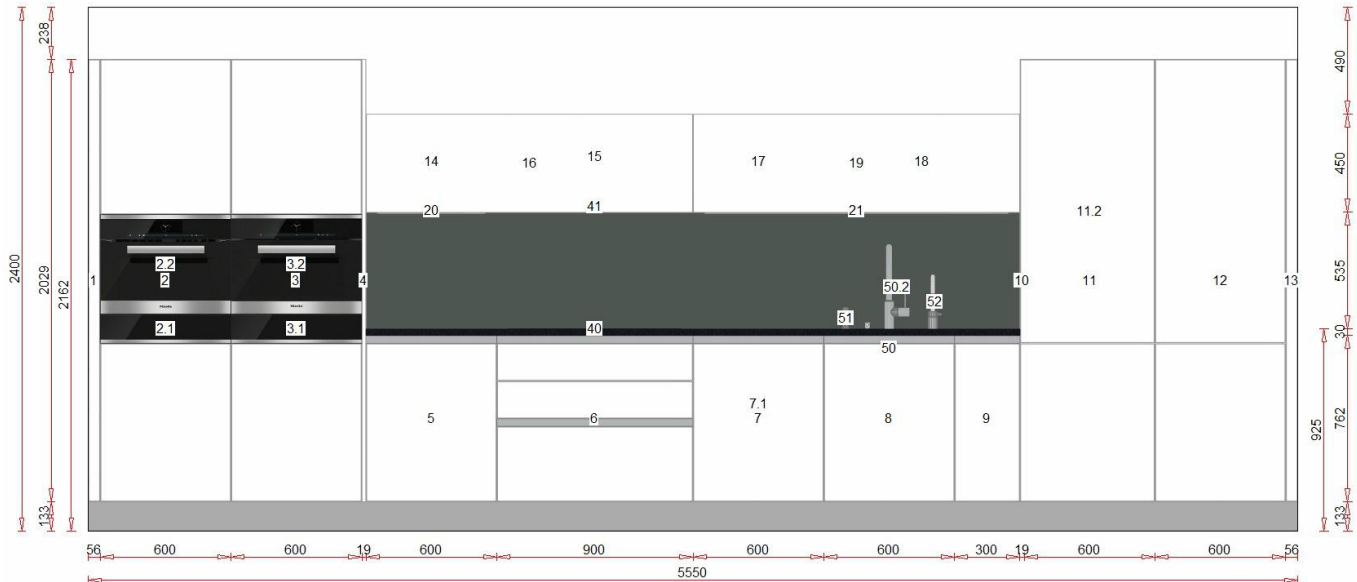
— Kühlschrank: K37683IDFRE

— Geschirrspüler: G26587-60SCVI

Die Geräteauswahl entspricht dem MIELE-Sortiment, Stand Juni 2015.

Durch die neue Auswahl der Geräte wurde auch die Möbeleinteilung angepasst.

Neue Ansicht



Neuer Preis für die Küche: CHF 39 491 (= +250 % gegenüber der Basisvariante)

Sanitär

Unter Sanitär versteht man die „Hardware“ für den Nassbereich der Küche. Also das Spülbecken und die Armatur(en) sowie allfälliges Zubehör wie Spülmitteldispenser, Rollmatten etc. Diese werden üblicherweise vom Küchenbauer geliefert, ABER vom Sanitär angeschlossen.

Der Küchenplanung entsprechend, haben wir uns für ein modernes Spülbecken und eine trendige Armatur entschieden. Ausserdem möchten wir einen Quooker (Heisswasserhahn) einplanen:

- Spülbecken: EISINGER PURELINE inkl. Resteschale und Rollmatte
- Armatur: KWC Ono Side lever, Edelstahl, mit Auszugperlator

- Spülmitteldispenser: KWC Ono, Edelstahl
- Quooker Nordic Round, Verchromt gebürstet

**Neuer Preis für die Küche: CHF 43 263
(= +283 % gegenüber der Basisvariante)**

Alleine die oft vernachlässigte Warengruppe Sanitär, kann also Preisdifferenzen bis zu CHF 3 800 ergeben. Gerne wird diese Warengruppe im Gespräch «übergangen» und einfach etwas Einfaches (Billiges) eingeplant und dann im Offertvergleich als «nicht wichtig» abgetan. Dabei beträgt alleine in dieser Position der Preisunterschied der gesamten Küche 10 % gegenüber der letzten Variante und sogar 33 % gegenüber der Basisvariante.

Zubehör

Bis jetzt ist unsere Küche noch «leer». D. h., ohne Inneneinteilungen, Besteckeinsätze, Antirutschmatten sogar noch ohne Abfalltrennsystem. Es werden leider tatsächlich Küchen so offeriert.

Wir haben uns für folgendes Zubehör für unsere Küche entschieden:

- 2 Besteckeinsätze (Kunststoff).
Es gäbe auch noch die deutlich teureren Holzeinsätze.
- Antirutschmatten in allen Auszügen
- Müllex BOXX-R 55/60 Bio (Abfalltrennsystem)
- Metallschutzboden im Spülenunterschrank

Hierbei handelt es sich um eine Basis-Ausstattung. Trotzdem ist sie bereits preiswirksam und schon ist der seriöse Anbieter wieder rund CHF 650 teurer.

Neuer Verkaufspreis für die Küche: CHF 43 907 (= +289 % gegenüber der Basisvariante)

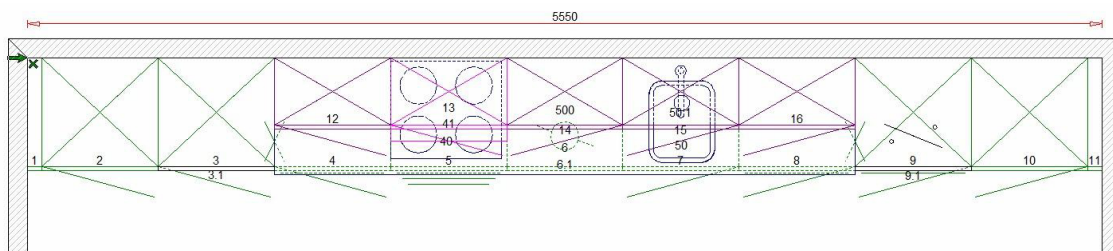
Anhand dieses Beispiels lässt sich erahnen wie gross die Differenzen in den Angeboten sein können und wie schwer es sein kann, die verschiedenen Angebote richtig zu interpretieren; vor allem, wenn keine detaillierten Informationen abgegeben wurden.

Selbstverständlich können die verschiedenen Anpassungen auch individuell und unabhängig voneinander vorgenommen werden (Bsp. Front in PG0 belassen, aber teurere Geräte usw.).

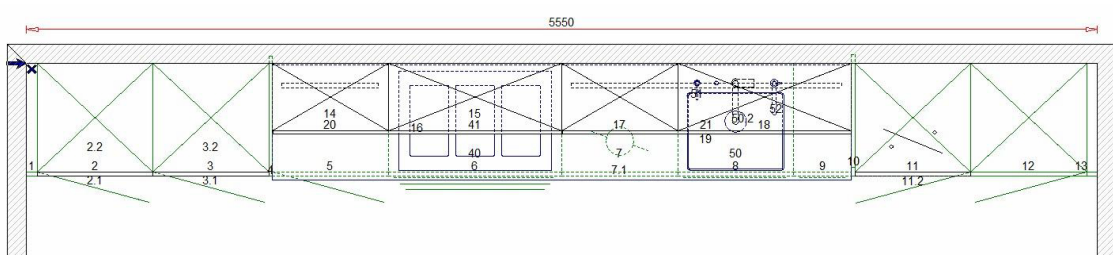
GRUNDRISS VERGLEICH

Oft werden den Offerten einfach nur Grundrisse beigelegt. Nachfolgend sehen Sie die beiden Grundrisse der Basisvariante sowie der finalen Variante. Finden Sie in diesen Plänen den Mehrpreis von 293 %?

BASISVARIANTE



FINALE VARIANTE



FAZIT

Es ist meistens keine Frage des Küchenstudios oder des Möbelproduzenten (vielleicht mit Ausnahme bekannter High-End Markenprodukte bzw. effektiver «Billigküchen»), ob Ihre Küche teuer oder günstig ist. Es ist im Normalfall eine reine Frage der Planung. Deshalb empfehlen wir Ihnen, sich selbst ein Budget zu setzen und dem Küchenberater zu-

mindest Anhaltspunkte dazu mitzuteilen. So kann verhindert werden, dass Sie eine Offerte erhalten, die sich deutlich von Ihren Vorstellungen unterscheidet. Ausserdem kann Ihnen ein geübter Küchenberater bereits beim Gespräch sagen, ob Ihr Budget im Abgleich mit Ihren Wünschen und Vorstellungen realistisch ist.

UND NOCHMALS

Nehmen Sie sich Zeit für Ihre neue Küche.
Sie sollen lange Freude daran haben.

Herausgeber

LD Küchen GmbH
Uster-West 11
8610 Uster

Tel. 043 497 88 00
info@ldkuechen.ch
www.ldkuechen.ch

Design

eMarket GmbH

©LD Küchen GmbH, Juli 2021