

Dok 5 – Das Feature

WDR 5, Sonntag, 25.07.2021, 13:04 – 14:00 Uhr

Wiederholung: Sonntag, 25.07.2021, 20:04 – 21:00 Uhr, WDR 5

Abenteuer Küchenkauf

Heißer Preiskampf um den heimischen Herd

***Musik:** All Around The Kitchen (Lois Sharon & Bram / Music Together)*

Fade Out Lines - instrumental (Johnny Finley)

1 O-Ton Eckhart Wefing

Die besten Partys starten überall: Auf der Terrasse, im Partyraum, wo auch immer. Die meisten enden jedenfalls in der Küche.

2 O-Ton Passant

Für mich ist das ein Hobbyraum. Ich komme aus dem Ruhrgebiet und wir haben auch immer viel in der Küche gegessen.

3 O-Ton Jan Kurth

Das haben wir jetzt auch über dieses Pandemiejahr ganz ganz deutlich gesehen: Es wird viel mehr gekocht, als das vorher der Fall ist. Also die Küche wird genutzt, die wird tatsächlich genutzt.

4 O-Ton Iwona Husemann

Will man drei Meter fünfzig Küche gestalten, kann man das eben in ganz vielen verschiedenen Variationen machen und allein dadurch wird es halt schon relativ unübersichtlich, weil jeder Schrank einen unterschiedlichen Preis hat und jede Front einen unterschiedlichen Preis hat.

5 O-Ton Susanne Petersohn

Und dann saßen wir da wirklich auch zwei Stunden, haben das alles durchgeplant und am Ende hat die halt immer noch 18.000 Euro gekostet und das war dann so ein bisschen unnötig.

6 O-Ton Passantin

Man lässt sich das alles aufmalen kriegt aber keinen Plan mit, weil die ja Angst haben, man geht mit dem Plan woandershin und kauft preiswerter.

7 O-Ton Passant

Küchen sind super. Die kosten am Anfang immer 30.000 Euro und am Ende kriegt man sie doch für 7.000 und man freut sich total, dass es so billig ist – in Wirklichkeit wissen die natürlich vorher, dass es nur 7.000 sind und machen trotzdem noch nen dicken Reibach.

8 O-Ton Olaf Günther

Wenn wir den Verbrauchern zeigen, wie sie Geld sparen, ja, wenn der eine spart, dann verdient der andere weniger. Also die Händler sind nicht unsere Freunde, überhaupt nicht.

Ansage:

Abenteuer Küchenkauf: Heißer Preiskampf um den heimischen Herd.

Ein Feature von Maike von Galen

Atmo: Küche, bruzzelnde Pfanne

Sprecherin:

Susanne Petersohn steht am Herd ihrer Küche in Düsseldorf Fliegern und brät Garnelen. Routiniert greift sie in die oberste Schublade links neben der Herdplatte und holt einen Pfannenwender heraus, dreht die sich rot färbenden Gambas geschickt um. Es ist warm an diesem Juniabend, auf einem der beiden Hängeschränke dreht sich ein Ventilator, spendet der Küche ein bisschen Frischluft. Damit ihr Gast ihr ein bisschen helfen kann, erklärt Susanne, wo was zu finden ist.

9 O-Ton Susanne Petersohn

Hier halt die Pfannen und so Backzeug und dann hier halt tausend Töpfe und so, weil man muss schon sagen: Wenn bei uns Leute kommen, dann kommen echt viele.

Sprecherin:

Aus der oberen Schublade nimmt Susanne ein Schneidebrett heraus, auch der Sparschäler hat hier seinen Platz. Aus dem Kühlschrank holt sie einen Bund grünen Spargel, beginnt die Enden von der harten Schale zu befreien. Routiniert bewegt sie sich durch den kleinen Raum – jedes Utensil hat hier seinen festen Platz, denn der ist rar. Viel Zeit für die Planung der Küche hatte Susanne bei ihrem Einzug nicht – und auch kein großes Budget.

10 O-Ton Susanne Petersohn

Das erste war halt, dass das alles sehr Hals über Kopf ging und dass wir wirklich schnell sein mussten. Wir haben uns schon gut informiert und haben dann halt geguckt, was irgendwie sinnvoll ist, aber es musste auch günstig sein, weil zu dem Zeitpunkt hatten wir nicht genug für ne Küche jetzt gespart.

Sprecherin:

Auf das Cerankochfeld neben der kleinen Arbeitsplatte stellt Susanne einen großen Topf mit Nudelwasser. Es ist ihre erste richtige Küche, in der sie hier kocht. Unter der Schräge steht ein freistehender Kühlschrank, daneben schließt sich eine Arbeitsplatte mit Spüle an, über der zwei schmale Hängeschränke angebracht sind. Weiter ums Eck befindet sich dann die Herdplatte und rechts ein hoher Vorratsschrank, in dem Susanne auch Teekannen und Kochbücher aufbewahrt. Links neben dem Herd ist ein Schrank mit drei Schubladen eingebaut, vollgepackt mit Kochutensilien.

11 O-Ton Susanne Petersohn

Dann waren wir in wirklich vielen Küchenhäusern und entweder es war schön, aber zu teuer oder es war so günstig, dass es meiner Ansicht nach keinen Sinn gemacht hat, weil wenn du total sparst und dann musst du am Ende nachrüsten, dann ist es am Ende teurer und das wollte ich nicht, ich wollte es auch fertig

haben und dann hat mein Vater gesagt: Geht doch mal Ausstellungsküchen gucken, die kriegt man manchmal günstig. Weil die aufgebaut werden und dann muss man sie genauso nehmen, wie sie da steht, aber dafür ist sie auch extrem viel günstiger.

Musik: *Remember*

Sprecherin:

Tatsächlich wurden sie und ihr Freund in einem großen Möbelhaus fündig: Dort war ihre blau-weiße Küche exakt so ausgestellt. Lediglich ein zusätzlicher Schrank mit eingebautem Kühlschrank war zu groß für das Dachzimmer, steht bis heute ungenutzt im Keller. Der Preis aber schien unschlagbar: 1900 Euro kostete die gesamte Küche.

Faktensprecher:

Nicht nur mit Ausstellungsküchen können Verbraucher echte Schnäppchen machen. Einfache, nicht individualisierte Küchenzeilen gibt es bereits für wenige Hundert Euro – inklusive aller Elektrogeräte. Eine zwei Meter breite Singleküche etwa mit Einbauherd, Dunstabzugshaube und Spüle für knapp 500 Euro. Oder eine Küchenzeile für knapp 1000 Euro in der neben Herd, Ofen und Spüle auch noch ein Kühlschrank enthalten ist.

Sprecherin:

All das sind aber fertige Küchen: Maße, Fronten, Elektrogeräte – alles ist bereits vorgegeben. Anders ist das bei selbstgeplanten Einbauküchen, die man sich bei vielen Händlern entwerfen lassen kann. Das Angebot ist erst einmal riesig:

Musik: *Be Happy Go Lucky A*

SprecherInnen-Collage

alma Küchen

GRIMM Küche

KÜCHE 3000

Küche&Co

KÜCHEN AKTUELL

Küchen Keie

KÜCHEN MEYER
KÜCHEN SCHAFFRATH
Küchen Treff
Marquardt Küchen
MEDA
PLANA Küchenland
REDDY Küchen
SCHMIDT Küchen
Varia Küchen
Brucker
finke
HARDECK
Höffner
IKEA
inhofer
MÖBEL KRAFT
MÖBEL MARTIN
OSTERMANN
porta Möbel
SEGMÜLLER
XXXLutz • Zurbrüggen

Sprecherin:

Es gibt verschiedene Möglichkeiten, eine Küche zu kaufen: Im Möbelhaus, im Küchenfachmarkt, beim kleinen Küchenstudio oder maßangefertigt beim Schreiner.

Musik: Remember

Faktensprecher:

Spitzenreiter der Top 30 Küchenhändler in Deutschland ist XXXLutz mit einem geschätzten Küchenumsatz von rund 660 Millionen Euro. Auf Platz 2 folgt Ikea mit einem Küchenumsatz von schätzungsweise 620 Millionen Euro.

Atmo: Weg zu Schaffrath

Sprecherin:

Termin in einem großen Küchenstudio in Düsseldorf. Der Berater soll eine individuelle Einbauküche planen - eine aufwendige Sache, die mehrere Stunden in Anspruch nehmen kann, aber von Möbelhäusern und Küchenfachläden vorab kostenlos angeboten wird. Grundlage ist der Grundriss von Susanne Petersohns Küche – mit Dachschrägen und eingeschränktem Platzangebot.

Atmobett Küchenstudio

Musik: Siempre Amore

Empfangsdame:

Guten Tag, haben Sie einen Termin zur Küchenberatung?

Der Kollege ist gleich für Sie da, schauen Sie sich doch schon ein wenig um.

Sprecherin:

Das kann man hier ausgiebig: Neben modernen, grifflosen Hochglanzküchen stehen etwas verschnörkelte Küchenzeilen im Landhausstil. Kücheninseln mit eingebauten Weinregalen, hübsch dekorierte Hängeschränke, großzügige Spülen und Dunstabzüge, die in die Herdplatten integriert sind. Was sofort auffällt: Nur an wenigen Küchen sind Preise ausgezeichnet, auch die jeweiligen Hersteller sind nicht sofort erkennbar. Der Verkäufer führt den Kunden schließlich an seinen Schreibtisch.

Verkäufer:

Bevor ich Ihnen gleich mal ein paar Küchen zeige, bräuchte ich die groben Maße der Küche.

Sprecherin:

Anhand des Grundrisses zeichnet er auf einem Plan ein, wo Wasser- und Stromanschluss liegen. Dann notiert er sich erste Ideen: eine Nobiliaküche soll es sein, moderne Fronten in weiß. Ein Herd mit Backofen, eine Spülmaschine und ein Einbaukühlschrank – die Grundausstattung für eine moderne Einbauküche. Das war nicht immer so.

Musik: *Juanita Waltz*

Historiensprecher:

Ein Ofen, eine Spüle, ein Büffetschrank – es brauchte ursprünglich nicht viele Tausend Euro, um eine Küche einzurichten. Die Idee der Einbauküche ist knapp 100 Jahre alt. Die sog. „Frankfurter Küche“ wurde erstmals 1927 auf der Frankfurter Frühjahrsmesse vorgestellt – entworfen von der Wiener Architektin Margarete Schütte-Lihotzky. „Wie kann man mit richtigem Wohnungsbau der Frau Arbeit sparen?“ lautete der Titel einer Studie, in der sich die Architektin schon 1921 mit der Rationalisierung der Hausarbeit für Frauen beschäftigt hatte. Das war auch 30 Jahre später noch ein gutes Kaufargument – z.B. in einem Werbefilm der Firma Gruco.

12 O-Ton Gruco Werbung

Frau: Ja, ja So sah es mal früher in unserer Küche aus.

Mann: Frauen zuliebe wurde die Gruco-Anbauküche geschaffen. Sie können nun Ihre Arbeit im bequemen Drehstuhl an der Arbeitsplatte sitzend verrichten. Die Gruco-Anbauküche ist zweckmäßig, leicht sauber zu halten und schön. Man kann sie auch nach und nach anschaffen.

Musik: *Juanita Waltz*

Historiensprecher:

Genau dieses Prinzip liegt der Frankfurter Küche zu Grunde: Alles ist in Reichweite, Spüle und Herd stehen zentral. Töpfe, Geschirr und Lebensmittelvorräte sind platzsparend übereinander angeordnet, Grieß, Reis und Linsen lagern in ausziehbaren Aluminiumschütten: Das geht schneller, als wenn man Gläser vom Regal nehmen und aufschrauben muss.

Sprecherin:

Gäste haben das praktische Küchenmobiliar gar nicht zu Gesicht bekommen, weil die Küche eher eine kleine Zelle war – abgetrennt und nur zum Kochen gedacht. Häuser aus dieser Zeit haben immer noch die Miniküchen – und brauchen bis heute passgenaue Einbaugeräte, erklärt Jan Kurth vom Verband der Küchenhersteller:

13 O-Ton Jan Kurth

Davor hat man in der Tat – man kennt das noch aus alten Bildern – sowas wie ein Küchenbuffet oder ähnliche Dinge genutzt, aber als dann im zweiten Weltkrieg es auch darum ging schnell auch kompakten Wohnraum zu schaffen, da war natürlich auch die Notwendigkeit da, Küche funktional und ein bisschen platzsparender einzurichten und das war im Grunde die Geburtsstunde der Einbauküche, wie man sie heute kennt.

Sprecherin:

Wohnküchen gab es zu Beginn des 20. Jahrhunderts schon mal – und sie liegen jetzt wieder voll im Trend. Die Küche ist wieder zum Mittelpunkt der Wohnung geworden:

14 O-Ton Jan Kurth

Da hat sich ne Menge verändert. Küche ist wohnlicher geworden, ist mehr in die Wohnung integriert worden und hat diesen Mittelpunkts-Charakter: Da, wo sich nicht nur Familie, sondern da wo sich auch Freunde drumrum gruppieren, miteinander reden, kochen, feiern und auch gerne verweilen. Nicht mehr das Wohnzimmer im Grunde, wo man Gäste empfängt, sondern eher die Küche, wo man dann auch den ganzen Abend bleibt und entsprechend sich auch gerne aufhält.

Musik: *Kitchen Lovin' (Ked)*

Atmobett Küchenstudio

Musik: *Siempre Amore*

Sprecherin:

Das schicke Mobiliar lassen sich Küchenkäufer etwas kosten – und der Preis ist dann auch die erste und wichtigste Frage bei der Planung im Düsseldorfer Küchenstudio:

Verkäufer:

Was sollte die Küche denn maximal kosten?

Musik: *Networks 1*

Faktensprecher:

9.678 Euro – so viel hat ein Kunde im vergangenen Jahr durchschnittlich im Fachhandel für eine Küche ausgegeben. Das hat die Gesellschaft für Konsumforschung GfK ermittelt. Das waren 425 Euro oder 4,6 Prozent mehr als 2019.

Sprecherin:

Ungefähr so viel soll auch die Küche bei der Testplanung im Küchenstudio kosten – zwischen 10.000 und maximal 12.000 Euro.

Sprecherin:

Olaf Günther kennt Verkaufssituationen wie diese gut – er war selbst lange Küchenhändler. Gemeinsam mit seinem Vater führte er im schwäbischen Backnang ein kleines Möbelhaus.

15 O-Ton Olaf Günther

Das wurde aufgegeben schon Ende der 80er Jahre, ganz einfach, weil die Branche sich irgendwo verändert hat. Verändert insoweit, dass die Großen die Kleinen geschluckt haben. Heute, da muss man viel Ausstellung haben. 40.000 Quadratmeter Verkaufsfläche, ganz einfach, weil das die Kunden erwarten. Die erwarten Auswahl, sie möchten sich umschaun und wenn sie da irgendwo ein 1000 oder 2000 Quadratmeter Möbelhaus haben - die können einfach die Kundenansprüche in der Richtung nicht erfüllen. Und da haben in den letzten Jahrzehnten fast alle kleineren Möbelgeschäfte zugemacht.

Sprecherin:

Auch die Günthers mussten schließen, überlegten, was sie mit ihrer Expertise im Möbel und Küchenverkauf anfangen könnten. So beschlossen sie, die Seiten zu wechseln, wie Olaf Günther es nennt.

16 O-Ton Olaf Günther

Wir waren früher selbst Möbel- und Küchenhändler, das war im letzten Jahrhundert kann man schon sagen, in den 70er und 80er Jahren, und dann sind wir um die Jahrtausendwende dazu übergegangen und haben uns gesagt: Ja, jetzt machen wir mal irgendwie was ganz anderes, jetzt stellen wir uns auf die

Verbraucherseite und da haben wir zwei Bücher veröffentlicht und da geben wir jetzt den Verbrauchern Tipps, wie sie günstig an ihre Möbel und Küchen kommen.

Sprecherin:

„Clever Küchen kaufen“ heißt einer der beiden Ratgeber, den die Günthers im Selbstverlag veröffentlichten und in dem sie auf rund 280 Seiten all das aufgeschrieben haben, was sie über die Küchenbranche wissen – und das liest sich an vielen Stellen gar nicht schmeichelhaft:

Musik: Dumble Di

Zitatesprecher:

Fast alle Küchenhändler arbeiten nicht nur mit einem Preisblatt, sondern agieren mit mehreren. Und in jedem Preisblatt findet sich unter der gleichen Ident-Nummer ein anderer Verkaufspreis. (...) Das Spiel läuft so: Je nachdem, was der Verkäufer glaubt, mir abknöpfen zu können, wählt er eines dieser Preisblätter. Hält er mich für einen arglosen Küchenkäufer, dann dürfte klar sein, welches Preisblatt das ist: Nummer 3!

Sprecherin:

Also das teuerste. Mit vielen solcher Beispiele macht Olaf Günther deutlich: Um am Ende einen guten Preis für eine Küche zu zahlen, sollte man sich im Vorfeld gut vorbereiten:

17 O-Ton Olaf Günther

Die Planung einer Küche, das ist ja eine komplizierte Geschichte. Jede Küche ist irgendwo ein Unikat und letztendlich läuft es darauf hinaus, dass ich natürlich erstmal ein Angebot für diese Planung habe. So, und die Küchenbranche geht jetzt einfach her und nennt irgendwelche Komplettpreise, meistens sind sogar noch die Elektrogeräte miteingeschlossen, da wird also der Verbraucher mit irgendeinem Komplettpreis konfrontiert und das gibt es eigentlich praktisch nirgendwo, in keiner anderen Branche.

Sprecherin:

Schriftlich bekommt man den Preis zudem meist nicht ausgehändigt, auch welche Teile der Küche besonders teuer sind, lässt sich nicht nachvollziehen. In anderen Branchen ist das dagegen eine Selbstverständlichkeit.

Musik: Cats Hair

Sprecherin:

Dass in der Küchenbranche genau diese schriftlichen Angebote nicht gemacht werden, liegt auch daran, dass die Konkurrenz zwischen den Händlern immer größer geworden ist. Vor allem in Ballungszentren konkurrieren oft mehrere große Möbelhäuser und Küchenstudios um die Kunden. Das war früher noch anders, sagt Olaf Günther:

18 O-Ton Olaf Günther

Früher haben die Kunden eigentlich nicht groß gefragt und da hat man auch nicht sonderlich viel verglichen. Da ist irgendwo in der kleinen Stadt ein Möbelhaus mit 2000 Quadratmetern, da geht man hin, da ist schon die Oma hingegangen und da kauft man dann ganz einfach seine Küche. Vergleichen das war früher eigentlich nicht üblich.

Sprecherin:

Heute investiert ein Verkäufer viel Zeit in die individuelle Küchenplanung, für die er nur dann bezahlt wird, wenn der Kunde auch tatsächlich kauft. Dafür kassiert er dann auch noch eine Provision. Erstellt er aber ein ausführliches, schriftliches Angebot, dann riskiert er, dass der Kunde damit zum nächsten Küchenstudio zieht, dort vielleicht einen günstigeren Preis bekommt und dann bei der Konkurrenz kauft. Für den Verkäufer wäre das ein Verlustgeschäft, das er leicht vermeiden kann, indem er erst gar kein schriftliches Angebot erstellt.

Atmobett Küchenstudio

Musik: Siempre Amore

Sprecherin:

Im Küchenstudio hat der Verkäufer mittlerweile alle Daten zusammen und in den Computer eingegeben. Dann führt er noch einmal durch die ausgestellten

Musterküchen und sucht gezielt Modelle heraus, die den Kundenvorstellungen entsprechen. Die gewünschte Nobilia-Küche z.B. findet der Laie oft nicht auf eigene Faust, denn das Unternehmen vertreibt seine Küchen auch unter anderen Markennamen – je nach Küchenstudio oder Möbelgeschäft.

Verkäufer:

Nobilias heißt in diesem Fall Vito – aus dieser Reihe gibt es dann auch zum Beispiel Schlafzimmermöbel.

Sprecherin:

Die man jetzt vielleicht nicht unbedingt passend zur Küche auswählen möchte. Aber wer weiß ...

Verkäufer:

Wer weiß ...

Ende Atmobett Küchenstudio

Atmo: Autobahn

Sprecherin

Unterwegs auf der A30 quer durch Ostwestfalen. An den Ausfahrten prangen im September bunte Schilder – Hinweistafeln auf die Hausmessen von Küchenherstellern. In der Region gibt es reichlich davon. Zwei Drittel des Gesamtumsatzes der deutschen Küchenmöbelindustrie werden hier auf der sogenannten Küchenmeile gemacht.

Musik: Studien Cloudy

Faktensprecher:

Die Hersteller haben sich zum gemeinnützigen Verein „A30 Küchenmeile e.V.“ zusammengeschlossen. Denn Unternehmen dürfen nicht an Autobahnen werben – solche Hinweisschilder nimmt die zuständige Straßenbaubehörde sofort wieder ab. Vereine dürfen das schon. Und die Mitgliedsunternehmen können Besucher seither mit den bunten Schildern von der A30 zu ihren Werken lotsen.

Atmo: Auto Fahrt nach Löhne

Sprecherin

Auch die Kleinstadt Löhne im Kreis Herford erreicht man von der A30. Die Stadt hat lediglich 40.000 Einwohner, ist aber auch Sitz von vier großen Küchenproduzenten. Seit 2005 nennt man sich stolz „Weltstadt der Küchen“.

19 O-Ton Jan Kurth

Wahrscheinlich ist es historisch ein bisschen gewachsen: Ostwestfalen als Wiege oder Schwerpunkt der Küchenmöbelproduktion in Deutschland. Hängt natürlich ein bisschen auch mit dem Zugang zum Rohstoff Holz, der in der Region gegeben ist mit walddreichen Gebieten rundrum. Das ist mal eine wichtige Voraussetzung dafür, dass man Holzbasierte Möbel produzieren kann.

Sprecherin:

Sagt Jan Kurth, Geschäftsführer des Verbands der Küchenhersteller. Genau am Rohstoff Holz hakt es allerdings aktuell: Drei Jahre Dürre und die Borkenkäferplage haben dazu geführt, dass gutes Schnittholz seit Ende 2020 extrem knapp ist. Das bereitet auch Küchenmöbelherstellern große Probleme: Sie müssen höhere Preise zahlen, geraten mit den Aufträgen in Verzug und müssen inzwischen monatelange Lieferzeiten angeben. Weil Schnittholz so gefragt ist wie selten zuvor, sind Deutschlands Sägewerke stark ausgelastet.

Musik: A Good Job

Faktensprecher:

Im ersten Quartal 2021 kletterten die Umsätze der Sägeindustrie im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um gut 27 Prozent auf rund 1,5 Milliarden Euro nach oben. Vor allem das Auslandsgeschäft brummt, hier gab es ein Plus von rund 40 Prozent. Die größten Abnehmer sind die USA und China.

Sprecherin:

Nicht nur der Rohstoff Holz ist Grund dafür, dass sich in Ostwestfalen gleich so viele Küchenhersteller angesiedelt haben: Auch die nötigen Fachkräfte findet man hier leichter, sagt Jan Kurth vom Verband der Küchenhersteller:

20 O-Ton Jan Kurth

Da wo Industrie in der Möbelindustrie sich in der Vergangenheit angesiedelt hat, da wird natürlich auch viel ausgebildet und da ist dann auch so ein bisschen qualitativer Schwerpunkt was die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter angeht.

Faktensprecher:

Europas größter Küchenhersteller ist Nobilia mit Sitz im ostwestfälischen Verl. Nahezu jede dritte in Deutschland verkaufte Küche ist eine Nobilia-Küche. Die drei nächstgrößten Wettbewerber Häcker, Schüller und Nolte bringen es zusammen auf 1,3 Milliarden Euro Umsatz. Alle vier wachsen stärker als die Branche insgesamt – und produzieren 60 Prozent der in Deutschland hergestellten Küchen.

Atmo: *Anfahrt Nolte Küchen*

Navi-Ansage: *Rechts abbiegen auf Anni-Nolte-Straße. Nach 200 Metern befindet sich das Ziel auf der rechten Seite.*

Sprecherin:

Nolte Küchen hat seinen Sitz in Löhne. Hinter dem Werkstor befindet sich rechts die neue Produktionshalle, ein Stück weiter geradeaus kommt man am Werk 1 vorbei, wo 1958 alles begann, wie Geschäftsführer Eckhart Wefing erzählt:

21 O-Ton Eckhart Wefing

Als man hier anfang zu produzieren, hat man die sogenannte Anbauküche gemacht, das heißt es war nicht von vornherein definiert, die ist ein Meter achtzig, zwei Meter oder ein Meter 60 breit, sondern Schrank an Schrank an Schrank – je nachdem, wie die räumliche Gegebenheit war, die man vorgefunden hat.

Sprecherin:

So individuell ist die Produktion heute nicht mehr: Es gibt genormte Standardgrößen für Küchenschränke – gut für die industrielle Produktion, nicht so gut für den lückenlosen Einbau von Schränken in der heimischen Küche. Seit Erfindung der Einbauküche und ihrer Verbreitung in den 50er Jahren hat sich viel verändert:

22 O-Ton Eckhart Wefing

Das war die Zeit wo aus der uralten großen Küche, Gemeinschaftsküche, die kleine Kochzelle entstand. Es gibt Räume, wo Küchen reingequetscht werden müssen, die sind dann wirklich auf 2,50 mal 2,20. Da wurde man noch – naja, ich will nicht sagen weggesperrt zum Kochen, aber es vermittelte schon den Eindruck.

Musik: *Get in the Flow*

Faktensprecher

480 Mitarbeiter beschäftigte das Unternehmen noch in den 80er Jahren – heute sind es 1.300. Vor allem die deutsche Wiedervereinigung hat zu dem enormen Wachstum bei Nolte geführt:

23 O-Ton Eckhart Wefing

1990 ergab sich natürlich auch ein deutlich vergrößerter Markt in Deutschland, denn es waren viele Gebäude in der ehemaligen DDR die wirklich nach der Einbauküche lechzten kann man es fast sagen, so dass hier Sonderschichten gefahren wurden, Samstagsarbeit, Leute eingestellt wurden.

Atmo: *Werkhalle*

Sprecherin:

Auch zurzeit ist bei Nolte Küchen viel zu tun: Die Auftragslage war auch vor der Corona-Pandemie schon gut. Seit die Deutschen durch Lockdown und Restaurant-Schließungen viel zu Hause kochen müssen, ist die Nachfrage nach Küchen noch einmal gestiegen.

Atmo:

Eckhart Wefing: *So, was schätzen Sie denn, wie viel Bretter hier am Tag gemacht werden?*

Also hier werden für 1300 Küchen werden hier die Bauteile produziert. Aktuell haben wir hier eine Ausbringungsmenge von 80.000 Einzelnen Bauteilen an einem Tag.

Sprecherin:

Eckart Wefing führt quer über das Gelände zu einer großen Werkhalle. Meterhoch stapeln sich hier riesige Holzplatten rund um Förderbänder, zu denen man über große Metallstege gelangt. Die große Halle hat nichts mit einer Schreinerei zu tun, hier stehen keine Tischlerbänke, es fliegen keine Sägespähne durch die Luft. Täglich werden hier tonnenweise Holz verarbeitet – das bedeutet Arbeit am Fließband, Automatisierung, industrielle Produktion eben. Für den Besucher ist nur schwer zu erkennen, wie aus einem riesigen Stapel Spanplatten am Ende eine fertige Küche entsteht.

Sprecherin:

Auf dem Boden transportieren lange Förderbänder Holzplatten zu verschiedenen Sägen. Darüber ist ein kompliziertes Netz aus Metall-Steigen gebaut, auf die Geschäftsführer Wefing nun mit zügigen Schritten zusteuert. Es geht einige Stufen hinauf, ein paar Meter geradeaus, dann biegt er rechts ab und deutet auf das Förderband unter ihm.

Atmo:

Eckhart Wefing: Da kommen die großen Spanplatten. Jetzt ist Schichtwechsel, aber das geht gleich los.

Sprecherin:

Noch ist es relativ still in der riesigen Halle. Direkt an den Förderbändern sind kaum Mitarbeiter zu sehen. Wer hier „an der Säge steht“, wie es noch klassisch heißt, der bedient Knöpfe in einem Schalthäuschen ein paar Meter weiter. Das erinnert an den Steuerraum eines Schiffes: Rundherum Fensterscheiben, darunter Pulte mit unzähligen Knöpfen und Lichtern. Zwei Männer stehen in dem Häuschen, nicken Wefing grüßend zu, als der am Haus vorbei zum nächsten Steg geht.

Atmo:

Eckhart Wefing: Sehen Sie, das sind jetzt alles Schrankseiten.

Das sind mehrere Platten übereinander. Die Säge schneidet gleich diese Stapelhöhe, nicht einzelne. Jetzt, wird's vereinzelt. Immer rechte Seite, linke Seite.

Musik: *Dumble Di*

Faktensprecher:

Ein Drittel der Nolte-Küchen wird inzwischen ins Ausland verkauft. In seiner Anfangszeit hat das Unternehmen seine Schrankfronten in nur vier Farben produziert. Heute stehen den Kunden 188 verschiedene Schattierungen zur Auswahl.

Sprecherin:

Und auch bei den Formen gibt es viel mehr Vielfalt. Hängeschrank und Unterschrank war gestern. Heute bieten die Hersteller jede Menge Zusatzfächer, Schubladenteile oder Regalelemente. In der Rechnung tauchen diese Einzelteile als Positionen auf.

24 O-Ton Eckhart Wefing

Wir produzieren ganz ganz viele Einzelteile. Und wenn noch vor 30 Jahren eine Küche mit 25 Positionen im Auftrag unheimlich viele Positionen hatte sind heute 70, 80 oder auch über 100 Positionen für eine Küche keine Seltenheit.

Atmo: Werkhalle

Sprecherin:

All diese verschiedenen Küchenteile werden in der großen Werkhalle in Löhne gefertigt. Während für den Laien ein Stück Holz hier kaum vom anderen zu unterscheiden ist, deutet Geschäftsführer Wefing immer wieder den Steg hinunter, erklärt bestimmt, was hier gerade auf den Förderbändern vorbeiläuft.

Atmo:

Eckhart Wefing: Das sind Böden für einen Eckunterschrank. Hier sehen Sie dann die unterschiedlichen Farben.

Sprecherin:

Ein Drittel des Maschinenparks hat Nolte im vergangenen Jahr ausgetauscht, auch um auf immer neue Entwicklungen und Varianten reagieren zu können.

25 O-Ton Eckhart Wefing

Nach 30 Jahren in der Branche hab ich schon die ein oder andere Entwicklung und Innovation sehen dürfen – die Zyklen werden kürzer, die Ideen werden abgedrehter.

Sprecherin:

Es gibt ausziehbare Apothekerschränke statt einfacher Vorratsschränke mit Einlegeböden. Es gibt eingebaute Weinregale, Abstellgitter rund um die Dunstabzugshaube, Backofen auf Sichthöhe.

***Musik:** All Around the Kitchen*

Atmobett Küchenstudio

***Musik:** Siempre Amore*

Sprecherin:

Im Küchenstudio führt der Verkäufer im Eiltempo kreuz und quer durch die Ausstellung. Erst die Musterfronten in verschiedenen Farben, dann ein Satz Arbeitsplatten und anschließend die aufgebauten Ausstellungsküchen. Der Fachmann gibt Tipps – die er angeblich alle in seiner eigenen Küche verwirklicht hat.

Verkäufer:

Dieser Schrank ist sehr praktisch, um da zum Beispiel einen kleinen Ofen unterzubringen. So einen habe ich, um sonntags meine Brötchen darin aufzubacken.

Solche großen Schubladen sind wirklich toll – hab ich selbst zuhause.

Ich bin kein Freund von grifflosen Küchen – diese Griffe habe ich zuhause, da können Sie prima Ihre Handtücher drüber hängen.

Sprecherin:

Von Induktionsherden hält er überhaupt nichts, auf der Dunstabzugshaube stellt er angeblich gern Olivenöl ab, auch wenn man das nicht soll, als Teetrinker rät er dringend von einem Keramikwaschbecken ab.

Verkäufer

Hängeschränke bekommen Sie von mir nicht.

Sprecherin

Ein Spüle mit Abtropffläche offenbar auch nicht:

Verkäufer

Da legen sie einfach ein Handtuch zum Trocknen hin. – Das ist viel hygienischer.

Sprecherin

Was der Kunde will, interessiert da nicht so. Wo der Verkäufer doch vom Fach ist und sich deshalb besonders gut auskennt. Da muss der Küchenkäufer sich schon durchsetzen.

Ende Atmobett Küchenstudio

Musik: Hannah 2 red

Sprecherin:

Michael Bless ist Koch – und steht auch privat gern am Herd. In seiner Dreizimmer-Wohnung in Düsseldorf Eller hat er sich Stück für Stück eine gut ausgestattete Küche eingerichtet: Mit zwei Backöfen, einem großen freistehenden Kühlschrank und einem Induktionskochfeld mit Dunstabzugshaube. Die ursprünglich hellblauen Fronten hat er erst im vergangenen Jahr durch dunkelgraue Schranktüren ersetzt.

Als er in seine jetzige Wohnung einzog, war auch dort die Küche nur mit dem Nötigsten ausgestattet – erst Stück für Stück rüstete Bless bei Elektrogeräten auf, ließ eine neue Spüle einbauen, schaffte Platz für einen zweiten Backofen. Auf manches aus der Profiküche wollte er dabei nicht verzichten.

Atmo: Balkon Michael Bless

26 O-Ton Michael Bless

Ja und wer so richtig professionell kocht, der will halt auch Gas oder Induktion. Ist für viele nicht notwendig aber man gewöhnt sich dran. Ich find Induktion sensationell, ich möchte nichts anderes mehr haben.

Sprecherin:

Praktisch muss es sein und ständig in Gebrauch. Von Geräten, die die meiste Zeit nur rumstehen, hält der Profi-Koch dagegen wenig. Zum Beispiel vom neuesten Hype, den Küchenverkäufer gerne anpreisen:

27 O-Ton Michael Bless

So ein Dampfgarer – das ist auch so ne Geschichte. Ich brauch's nicht. Ich kenn Leute, die haben das, nutzen es eigentlich kaum, weil's halt sehr speziell ist. Ja Gemüse schonend, mal nen Fisch – kannst ein paar Sachen machen. Also für mich ist das nie Thema gewesen. Bräuchte ich nicht.

Sprecherin:

Doch nicht nur bei den Elektrogeräten kann man sich teure Feature gönnen. Da Michael Bless sich die Küche Stück für Stück hat einbauen lassen, kennt er auch den Preis mancher Möbelstücke.

Musik: Hannah 2 red

28 O-Ton Michael Bless

Sowas wie ein Apothekerschrank, das ist horrend teuer, kann man machen würde mir auch so Platzprobleme lösen, aber das kostet halt echt Geld. Da musst du wissen, ob du bereit bist, das zu zahlen. Oder in diese Ecke eingebaut diese Karussells. Das kostet richtig viel Aufpreis, da muss man wissen ob man das braucht, ob's praktisch ist und ob man es sich dann leisten kann.

Sprecherin:

Rund 700 Euro kann etwa ein Apothekerschrank kosten – das ist fast doppelt so viel wie ein einfacher Vorratsschrank mit Einlegeböden. Das ausziehbare Modell ist zwar nützlich, aber eben auch teuer.

Atmobett Küchenhaus

Musik: Siempre Amore

Sprecherin:

Nach zweieinhalb Stunden Beratung, Diskussion und Besichtigung steht die Planung für die Wunschküche. Der Verkäufer hat alle Positionen im Computer, ein digitales 3-D-Bild geschaffen und drückt schließlich feierlich auf Rechnen:

Verkäufer:

Bekommen Sie jetzt keinen Schreck, das ist noch ohne Rabatte.

Sprecherin:

18.500 Euro steht auf seinem Bildschirm – deutlich mehr als der angegebene Höchstpreis von maximal 12.000 Euro.

Verkäufer:

Aber auf die Möbel gibt es nochmal 50 Prozent. Und dann nochmal 3 Prozent für die Kundenkarte.

Sprecherin:

Ohne Rabatte geht nicht viel im Küchenhandel. Am Ende des Planungsgesprächs, aber auch schon in der Werbung, um den Kunden erst einmal in den Laden zu locken.

***Musik:** The Gadget is Cool*

SprecherInnen-Collage

„Bis zu 50 Prozent Küchenrabatt + Jubiläumsbox geschenkt!“

„20 Prozent auf Küchen plus 19 Prozent Mehrwertsteuer geschenkt“

„Bis zu 15 Prozent Extra Rabatt“

„30 Prozent auf alle Küchen“

Sprecherin:

Fast jede Woche liegen Tageszeitungen Broschüren von Küchenhändlern bei, auch an den Fassaden der Küchenhäuser hängen großformatige Transparente, die mit Preisnachlässen werben. Iwona Husemann, Juristin bei der Verbraucherzentrale NRW ist skeptisch, ob mit diesen Angeboten wirkliche Schnäppchen verbunden sind:

29 O-Ton Iwona Husemann

Bei den Rabatten müssen Kunden immer genau darauf achten, was das für Rabatte sind. In der Regel werden die auf den sogenannten UVP gegeben, also auf den Preis, den der Hersteller mal angegeben hat als Verkaufspreis. Ob dieser Preis jemals tatsächlich im Küchenstudio verlangt worden ist, lässt sich in der Regel nicht nachvollziehen. Das heißt diese Rabatte sind sehr schwer nachzuvollziehen und man hat im Grunde nur einen Vergleich, wenn man weiß,

was die Küche vor dem Rabatt gekostet hätte. Deswegen ist es tatsächlich wichtiger für den Verbraucher, sich verschiedene Angebote zu holen.

Musik: *Cats Hair*

Sprecherin:

Christian Haeser ist Geschäftsführer des Handelsverbandes Wohnen und Büro und vertritt damit auch alle Küchenhändler in Deutschland – sowohl die großen „Vollsortimenter“ wie XXXLutz, als auch kleine Küchenstudios. Er erklärt die scheinbar großzügigen Rabatte der Küchenstudios so:

30 O-Ton Christian Haeser

Größere Küchenhäuser und Ketten die benötigen natürlich auch eine hohe Frequenz an Kunden. Und deshalb betreiben sie sicherlich größere Werbemaßnahmen. Kleinere Studios sind hier deutlich individueller und lokaler aufgestellt und müssen daher weniger in die Breite gehen.

Sprecherin:

Die großzügigen Rabatte können Händler vor allem deshalb anbieten, weil sie sich zusammenschließen:

31 O-Ton Christian Haeser

Die meisten Küchenhändler sind in den so genannten Einkaufsverbänden organisiert, also sprich es gibt hier Einkaufsvorteile wegen quantitativer großer Bestellmengen, die eben hier zu verzeichnen sind.

Sprecherin:

80 % aller Handelsbetriebe sind in Einkaufsverbänden organisiert. Gerade kleine Küchenstudios könnten ohne eine Mitgliedschaft in Einkaufsverbänden wohl nicht gegen große Möbelhäuser konkurrieren, glaubt Haeser:

32 O-Ton Christian Haeser

Dort haben sie natürlich die Sortimentsbreite und Schnittstellen mit den Warengruppen, also quasi zu dem Thema Esszimmer und auch zu dem Thema Wohnen. Zum Kunden nach Hause kommt hier der Berater nicht, sondern nur der Aufmaßnehmer. Wenn wir dann natürlich zum Küchenstudio

herüberschwenken, da bekommen wir natürlich eine persönlichere Beratung auch eine Atmosphäre, da kriegen Sie die höhere Planungskreativität.

Musik: *Get in the Flow*

Faktensprecher:

In den Einkaufsverbänden können auch kleinere Studios bei den Herstellern günstige Preise durchsetzen. Zu mächtig dürfen sie allerdings auch nicht werden, wenn sie nicht Wettbewerbshüter auf den Plan rufen wollen. Das Bundeskartellamt hat 2019 die Fusion von zwei großen Einkaufsverbänden untersagt. Gemeinsam hätten sie einen Marktanteil von mehr als 15 Prozent gehabt – und damit den Herstellern praktisch Niedrigpreise diktieren können.

Sprecherin:

Ein Unternehmen, das offen damit wirbt, *keine* Rabatte zu versprechen ist Küchenheld. 2018 neu gestartet hat es inzwischen Showrooms in vier deutschen Städten und verspricht nichts weniger als „die klassische Art des Küchenkaufs zu revolutionieren“. Reiner Dittmann, Verkaufsleiter bei Küchenheld, erklärt das Konzept so:

33 O-Ton Reiner Dittmann

Wir sind der festen Überzeugung, dass der Zukunft im Küchenverkauf auch in der Digitalisierung liegt. Also es gibt ja mittlerweile alle Bereiche, wo ich etwas online kaufen kann und wir sind der Meinung, dass das auch bei Küchen funktioniert.

Sprecherin:

Und diesen digitalen Weg nutzt Küchenheld vor allem, um Zeit zu sparen – dem Kunden, aber auch dem Berater, weil keiner mehr Stunden durch Ausstellungsräume spazieren und lange Beratungsgespräche führen muss.

34 O-Ton Reiner Dittmann

Als Küchenhändler ist es für uns natürlich extrem wichtig, dass der Kunde und wir auf einer Ebene zusammenarbeiten und dass wir auch relativ schnell herausfinden, ob der Kunde generell zu uns passt oder nicht.

Sprecherin:

In der Praxis funktioniert das dann so: Der potentielle Küchenkäufer klickt sich auf der Homepage durch eine Reihe von Fragen.

Musik: Positive Tick

SprecherIn-Collage:

Wie soll die Küche aussehen?

Wie groß soll sie sein?

Landhaus oder modern?

Welche Farbe sollte sie haben?

Material der Arbeitsfläche?

Wie kochen Sie am häufigsten? Allein oder zu zweit?

Weshalb benötigen Sie eine neue Küche?

Welches Budget steht Ihnen für Ihren Küchentraum zur Verfügung?

Sprecherin:

Genau an dieser Stelle sortiert Küchenheld klar aus: Schnäppchenjäger sind hier an der falschen Adresse – auch wenn Verkaufsleiter Dittmann es diplomatischer formuliert:

35 O-Ton Reiner Dittmann

Wenn wir zum Beispiel einen Kunden haben, der ganz klar sagt, sein Budget beträgt maximal 5000 Euro - was völlig normal ist, 5000 Euro sind viel Geld – aber diesen Kunden sagen wir sehr offen und transparent, dass wir ihnen dieses Produkt leider nicht bieten können.

Sprecherin:

Wer mehr investieren möchte, bekommt einen Anruf: In rund 30 Minuten klärt ein Berater weitere noch offene Fragen ab und erstellt auf dieser Grundlage einen ersten Planungsentwurf - inklusive Kostenaufstellung.

36 O-Ton Reiner Dittmann

Also dort im ersten Angebot steht direkt wieviel die Holzteile kosten würden in seiner Küche, wieviel eine Arbeitsplatte kosten würde. Diese Themen

besprechen wir alle in dem ersten Gespräch um dann daraufhin ein erstes Angebot an den Kunden zu versenden.

Sprecherin:

Ein konkretes Angebot, schwarz auf weiß – das bekommt man in klassischen Küchenstudios in der Regel nicht und kann somit Angebote nur schlecht miteinander vergleichen. Für Christian Haeser, Geschäftsführer des Verbands Wohnen und Büro ist das bei einer aufwändig geplanten Küche aber ohnehin kaum möglich:

37 O-Ton Christian Haeser

Ob dann nachher auch Angebote überhaupt vergleichbar sind, da würde ich ein Fragezeichen hintermachen. Weil jeder dann nachher wieder anders die Sache beurteilt. Weil es ein zu individuelles Produkt ist, was in einem Entstehungsprozess auch ist.

Atmobett Küchenstudio

Musik: Siempre Amore

Sprecherin:

Im Düsseldorfer Küchenstudio wird nun der Taschenrechner gezückt und die Rabatte abgezogen. Nach der ersten Rabattunde kostet die Küche nur noch 11.400 Euro – deutlich weniger als die ursprünglichen 18.500 Euro.

Verkäufer:

Wenn ich jetzt zu meinem Chef gehe, kommen wir vielleicht bei 9.999 Euro raus.

Sprecherin:

Tatsächlich: Laut tagesaktuellem Einkaufspreis liegt die Küche zwischen 9.500 und 10.200 Euro, sagt der Chef. Ein gutes Argument, um sofort zuzuschlagen. Denn der tagesaktuelle Einkaufspreis könnte je morgen schon wieder höher sein. Der Kunde soll gleich kaufen und nicht erst nachdenken, andere Angebote einholen, Preise vergleichen und vielleicht bei der Konkurrenz kaufen.

Verkäufer:

Dieser Preis gilt nur heute.

Musik: Cheeky Chong

Sprecherin:

Auch Testplanungen in zwei weiteren Küchenstudios ergeben einen ähnlichen Endpreis. Auch wenn die Rabatte sich unterscheiden, scheint die Verkaufsstrategie immer ähnlich: Von einem ersten Preis werden Prozente abgezogen, dann folgt ein Gang zum Vorgesetzten mit noch größerem Preisnachlass – und das, ohne dass der Kunde auch nur einmal danach fragen muss.

Musik: All around the kitchen

Sprecherin:

Ob kleines Küchenstudio oder großes Möbelhaus – egal, wer die Küche verkauft: Der Preis hängt von vier Faktoren ab, sagt Christian Haeser vom Küchenhandelsverband:

38 O-Ton Christian Haeser

Zum einen die Größe einer Küche, dann die Ausstattung einer Küche, Sonderwünsche und natürlich auch die Marke machen hier ein wesentliches Element aus.

Sprecherin:

Das klingt erst einmal übersichtlich. Trotzdem bleibt der Preis einer geplanten Küche für den Kunden am Ende kaum nachvollziehbar – ein detailliertes Angebot mit Preisen für einzelne Küchenteile bekommt er schließlich nicht, schon gar nicht schriftlich. Christian Haeser wirbt für Verständnis für die Küchenverkäufer.

39 O-Ton Christian Haeser

Die Erstellung eines Angebotes ist zeitintensiv und individuell, was auf den Kunden nachher zugeschnitten wird. Also der Verkäufer geht mit seinen Beratungsdienstleistungen in Vorleistung und möchte diese natürlich sich auch für den Abschluss eines Vertrages gesichert wissen.

Sprecherin:

Preisvergleiche werden mit voller Absicht erschwert. Auch, weil es zusätzlich zu den Einzelpreisen von Schränken und Geräten die sogenannte Blockverrechnung gibt, die Christian Haeser so erklärt:

40 O-Ton Christian Haeser

Diese technischen Geräte - Geschirrspüler, ein Herd, ein Dampfgarer, dass man die Kaffeemaschine - dass man das zusammen en Block fasst und damit bei der Preisgestaltung, wenn mehrere Geräte zusammengeführt werden, zu einem etwas kostengünstigeren Preis anbieten kann.

Sprecherin:

Noch so eine Zaubertaste, die der Verkäufer am Ende einer langen Beratung drücken kann, um den Preis zu senken – für den Kunden nicht nachvollziehbar, ein Trick, den nicht jeder durchschaut.

41 O-Ton Passant

Im Küchenstudio hab ich gut verhandelt. So ungefähr 30 Prozent vom Einkaufspreis.

42 O-Ton Passantin

Puh, wieviel Prozent? Kann ich gar nicht sagen. 30 Prozent. Das war schon gut!

43 O-Ton Passant

Küchen sind super. Die kosten am Anfang immer 30.000 Euro und am Ende kriegt man sie doch für 7.000 und man freut sich total, dass es so billig ist – in Wirklichkeit wissen die natürlich vorher, dass es 7.000 sind und machen trotzdem noch nen dicken Reibach.

Musik: Networks 1

Faktensprecher:

1,31 Millionen Küchen werden jedes Jahr in Deutschland neu eingebaut. Auf dem Möbelmarkt sind die Küchenhersteller schon lange die Gewinner: Für nichts anderes geben die Deutschen soviel aus, wie für die heimische Kochstelle.

Sprecherin:

Und auch wer eine Wohnung mietet, muss sich häufig eine neue Küche kaufen – denn die Küche ist in Deutschland Mietersache. Das heißt auch: Wer auszieht, muss seine Küche entweder loswerden oder mitnehmen und irgendwie an die neue Wohnung anpassen.

44 O-Ton Passantin

Ich bin schon mal mit der Küche umgezogen. War nicht schön. Das einzig gute war, dass die Küche dann wieder richtig sauber war.

45 O-Ton Passant

Das war schon anstrengend, weil man musste alles neu, die Winkel, neue Schränke holen, neue Arbeitsplatten. Weil das war ja eine Maßanfertigung gewesen.

46 O-Ton Passant

Wir sind noch gar nicht mit der Küche umgezogen, weil das letzte Mal haben wir unsere direkt vom Vormieter übernommen.

Sprecherin:

Da hatte der Vormieter Glück. Will der Nachmieter aber lieber Eiche rustikal statt Laminat weiß lackiert, dann bleibt dem Vormieter nur, anderswo einen Abnehmer für das teure Stück zu finden. Der Kleinanzeigenmarkt im Internet ist denn auch voll mit Angeboten von super-günstigen Gebrauchtküchen.

Musik: Euphorisch

SprecherInnen-Collage:

Schöne Landhausküche mit echter Granitarbeitsplatte, Elektrogeräte, I-form
Gebraucht

450 Euro

Küche mit Elektrogeräten 2-Teilig

500 Euro oder Preisvorschlag Kostenlose Abholung

Einbauküche mit Elektrogeräten L form

Gebraucht

115 Euro

28/33

Helle Küche von Nobilia, lange Küchenzeile und Highboard, gebraucht, gut erhalten, 500 Euro

Sprecherin:

Der Vermieter ist in Deutschland grundsätzlich nicht dazu verpflichtet, eine möblierte Einbauküche in der Mietwohnung bereitzustellen. Lediglich Anschlüsse für Strom, Wasser und ggf. Gas müssen vorhanden sein. Eine Ausnahme ist beispielsweise Berlin. Dort muss eine Mietwohnung mit einer Kochgelegenheit und mindestens einem Abguss ausgestattet sein. Grundlage dafür ist das Berliner Wohnungsaufsichtsgesetz.

Musik: *Come 2gether*

47 O-Ton YouTube-Video Helen Mellert

Hi und herzlich willkommen zu einem neuen Video! Es freut mich sehr, dass ihr den Inhalt, den ich hier euch vorstelle, dass ihr das ganze feiert und dass ihr da auch viel für eure eigene Küchenplanung mitnehmen könnt. Dass ein oder andere Mal haben wir hier auf diesem Kanal sicherlich auch schon über den Einstieg in deine Küchenplanung gesprochen und wie du das am besten angeht – trotzdem muss ich sagen: Man kann nicht genug darüber sprechen...

Sprecherin:

Es gibt wenige Menschen, die über Küchen mit so viel Leidenschaft erzählen, wie Helen Mellert. Die junge Frau mit strahlendem Lachen und auffallendem Lockenschopf, ist auf YouTube und Instagram als „Helen, die Küchenfee“ unterwegs.

Helen Mellert hat ganz klassisch als Küchenverkäuferin in einem Möbelhaus angefangen – und den Job irgendwann an den Nagel gehängt. Allerdings plant sie bis heute Küchen – als Beraterin, wie sie betont:

48 O-Ton Helen Mellert

Ich bin die Küchenberaterin, die Küchenplanerin und der Verkäufer hat sicherlich auch diese Fähigkeiten, aber der Verkäufer ist in erster Linie auch am Verkauf der Küche interessiert. Und manchmal – ich möchte wirklich auch ganz klar sagen, das ist nicht immer so – aber manchmal geht dann diese beratende

Tätigkeit auch ein bisschen unter und das Interesse ist eben auch nicht immer gegeben.

Sprecherin:

Helen Mellert will vor allem mehr Transparenz ins Küchengeschäft bringen: Mit einer klaren Auflistung aller Küchenteile. Seit acht Jahren ist sie als freie Küchenplanerin selbstständig – in ausführlichen Telefongesprächen und in Videocalls bespricht sie mit ihren Kunden alle Möglichkeiten, plant auch kleinste Details. Je nach Aufwand veranschlagt die Küchenfee dafür 500 bis 1000 Euro – bei sehr großen Küchen kann es auch mehr sein.

49 O-Ton Helen Mellert

Und ja, mit dieser fertigen Küchenplanung gehen dann meine Kunden weiter und gehen dann ins Küchenstudio und sagen dann: Die Küche haben wir geplant und die hätten wir dann gerne.

Sprecherin:

Für den Küchenverkäufer entfällt somit eine lange Planungssitzung mit den Kunden.

50 O-Ton Helen Mellert

Also das ist dann alles schon richtig notiert und dann kann dann der Verkäufer im Küchenstudio sich einfach die Liste schnappen und die Typenbezeichnung eingeben – ganz easy.

Sprecherin:

Ganz easy nimmt diese Vorplanung nicht jeder Verkäufer auf. Auch weil es unüblich ist, mit einer ausgedruckten Planungsliste im Küchenstudio zu erscheinen, reagieren manche Küchenverkäufer zunächst misstrauisch.

51 O-Ton Helen Mellert

Im ersten Moment sind die Verkäufer ein bisschen verunsichert vielleicht auch und nicht gleich so begeistert, aber ich hab's jetzt von vielen gehört: Im zweiten Moment fanden sie es eigentlich ganz toll, denn sie haben dann gesehen, dass die Planung ja Hand und Fuß haben. Und auch die besonderen Situationen

wurden da schon berücksichtigt. Und dann waren die meisten Verkäufer eigentlich im Nachgang auch zufrieden und d'accord mit der Sache.

Sprecherin:

Mit der klaren Auflistung aller eingeplanten Scharniere, Fronten und Elektrogeräte, hinter die ein Küchenhändler nun nur noch einen Preis schreiben muss, bricht Helen Mellert ein unausgesprochenes Tabu in der Branche: Sie schafft Transparenz und Vergleichbarkeit. Gleichzeitig macht sie auch deutlich: Eine aufwändige Planung gibt es eben nicht kostenlos – auch ihre Arbeit muss bezahlt werden. Und durch die Transparenz können die Kunden wirklich sparen: Die Angebote der einzelnen Studios unterscheiden sich bei großen Küchen häufig um mehr als 1000 Euro.

Musik: Cats Hair

Sprecherin:

Ob Küchenheld oder Fee – beide Beispiele zeigen einen anderen Ansatz beim Küchenkauf. Sie wollen mehr Transparenz. Klar ist aber auch: Das funktioniert in beiden Fällen nur für hochpreisige Küchen – im niedrigeren Segment lohnt sich eine aufwändige, individuelle Planung fast nie.

Einzig Ikea scheint da eine Ausnahme: Transparent kann man bei dem schwedischen Möbelhersteller, der deutschlandweit die zweitmeisten Küchen verkauft, den Preis für jedes einzelne Scharnier, das man einplant, sehen. Das lobt auch Iwona Husemann von der Verbraucherzentrale NRW:

52 O-Ton Iwona Husemann

Es gibt ja auch Anbieter, wie die große schwedische Möbelkette, bei denen man sich Küchen modular sogar selbst zusammenstellen kann und sich dann relativ leicht einen Preis errechnen kann. Das zeigt, dass es einfach durchaus möglich ist, so ein Rechenbeispiel zu erstellen.

Sprecherin:

Was am Endpreis allerdings fehlt, ist die Montage, gibt Küchenfee Helen Mellert zu bedenken:

53 O-Ton Helen Mellert

Wenn man wirklich das ganze eins zu eins mal rechnen würde, dann kann es wirklich auch sein, dass IKEA preislich auch gut dabei ist, also ein bisschen teurer ist, weil dort der Aufbau der Möbel preislich schon zu Buche schlägt.

Sprecherin:

Rund 250 Euro kostet die Montage der IKEA-Küche – pro Meter. Bei einer L-Küche von drei mal vier Metern sind das also zusätzliche 3.000 Euro. Ohne gute Beratung geht nicht viel beim Küchenkauf. Das riesige Angebot an Fronten, Schränken und Zubehör ist für den Kunden auf eigene Faust kaum zu überblicken. Aber bloß weil eine Küche individuell geplant und auf den Käufer zugeschnitten ist, heißt das noch lange nicht, dass es für die einzelnen Teile keine klaren Preisangaben geben kann oder dass völlig unklar bleiben muss, wie der Endpreis für das gewählte Modell zustande kommt.

Statt transparenter Angebote bekommt der Kunde völlig undurchsichtige Preisnachlässe und verlockend klingende Scheinrabatte, die ihm ein supergünstiges Angebot vorgaukeln. Dabei gibt es Beispiele genug, dass es anders geht – sowohl in kleinen Küchenstudios als auch im Internet und bei großen Ketten wie IKEA. Wenn es nur darum geht, die Beratungsleistung zu honorieren, könnte man die den Kunden beispielsweise auch separat in Rechnung stellen. Der Preis für die Küche sollte auf jeden Fall nachvollziehbar, transparent und vergleichbar sein.

Musik: All around the kitchen (Lois Sharon & Bram/ Music Together)

Fade Out Lines

Absage:

Abenteuer Küchenkauf. Heißer Preiskampf um den heimischen Herd

Ein Feature von Maike von Galen

Es sprachen:

Maya Bothe, Heiko Obermöller, Thomas Balou Martin, Kerstin Fischer,

Dominik Freiburger, Jörg Hustiak und Kordula Leiß

Technische Realisation: Ralf Felder

Regieassistentz: Julie Grothgar

Regie: Natia Koukoulli-Marx

Redaktion: Linda Staude

Eine Produktion des Westdeutschen Rundfunks 2021.