Inhaltsverzeichnis

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

Inhaltsverzeichnis

2.6.5. 2.6.6. 2.6.7. 2.6.8.	Polsterbetten und Boxspringbetten	68 71
2.7.	Die Qualität bei Kastenmöbeln	75
2.7.1. 2.7.2. 2.7.3. 2.7.4. 2.7.5. 2.7.6.	Echtholz: Massiv oder furniert? Die Stabilität Die Oberflächen Die Holzwerkstoffe Eine kleine Holzkunde Die Holzzertifizierung	80 83 86 87
2.8. 2.9. 2.10.	Die Qualität bei Tischen und Stühlen	100
3.	Die Möbelpreise	106
3.1. 3.2. 3.3.	Die Preislandschaft der Möbelbranche Der Möbelpreis ist unser Geld Geheimsache Möbelpreiskalkulation	111
3.3.1. 3.3.2.	Einkaufskonditionen	
3.4. 3.5.	Der "magische" Wert des Möbelhändlers und sein Hauspreis	
4.	Der Preisvergleich: Nur Gleiches ist vergleichbar	129
4.1. 4.2. 4.3.	"Preise sammeln" ist noch kein Preisvergleich Der "scharfe" Preisvergleich des cleveren Möbelkäufers Der Möbelkäufer als Detektiv	131
5.	Den Wunschpreis (Zielpreis) im Visier	141

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

Inhaltsverzeichnis

10.	Musterbeispiel eines cleveren Möbelkaufs	200
10.1. 10.2. 10.3.	Kaufvorbereitungen Kaufabschluss und Kaufvertrag	203
10.3.1. 10.3.2.	Die häufigsten Ärgernisse	
10.4. 10.5.	Gesetze regeln genug Der mustergültige Kaufvertrag	216 218
11.	Alle 99 Tipps und Tricks auf einmal	224
Schlussbemerkung		248
Anhang A: Holzarten und Holzmaserungen		251
Stichwortverzeichnis		269
Hinweise		275