

## **Augen auf beim Winterschlussverkauf**

Der Run auf Weihnachtsgeschenke ist vorüber und schon stehen die Schnäppchenjäger in den Startlöchern. Der Handel hält fest am Winterschlussverkauf und verspricht seit Dienstag, den 3. Januar wieder Rabatte von bis zu 60 Prozent. Klingt also ganz gut und trotzdem ist Vorsicht angeraten.

Belgienweit beginnt am 3. Januar der Winterschlussverkauf. Ganz klar: Die Geschäfte brauchen auf der einen Seite Platz für ihre Frühjahrs- und Sommerware. Neben großen Kauf- und Modehäusern bieten auch viele Fachgeschäfte, Baumärkte und Möbelhändler ihre Waren günstiger an. Der Schlussverkauf, der generell vier Wochen dauern wird, soll laut Einzelhandel den Konsum unterstützen.

Die Verbraucherschutzzentrale rät, sich nicht zu übereilten Kaufentscheidungen hinreißen zu lassen. Nicht jedes Sonderangebot ist auch ein echtes Schnäppchen, denn die angegebenen Prozente beziehen sich oft auf überhöhte Preisempfehlungen. Und das angebliche Schnäppchen ist in Wirklichkeit ein teurer Flop. Hier gilt also immer Preise und Qualität vergleichen.

### **Umtausch?**

In der Regel ist es so, dass Ware im Winterschlussverkauf vom Umtausch ausgeschlossen ist. Wenn aber ein zusätzliches Problem auftaucht, also beispielsweise der CD-Player stottert, dann hat der Kunde selbstverständlich das Recht, dass der Händler das in Ordnung bringt. Auch wenn es sich um ein runtergesetztes Schnäppchen handelt. Zuerst muss der Händler versuchen, die Ware zu reparieren oder er bietet ein Ersatzgerät an. Klappt beides nicht, kann der Kunde einen Preisnachlass aushandeln oder die Ware gegen Geld zurückgeben.

### **Vorsicht vor Billigware**

Ein weiterer wichtiger Hinweis ist, dass der Händler nur jene Waren für den Schlussverkauf benutzen darf, die er im Geschäft hat. Es gibt nämlich immer wieder schwarze Schafe, die Billigware einsetzen, die ausschließlich für den Winterschlussverkauf produziert worden ist oder aus dem tiefsten Keller hervorgezaubert wird. Richtige Schnäppchenjäger fallen darauf nicht rein, da sie schon im Vorfeld – also in der Periode vor dem Winterschlussverkauf – einen Blick auf die Ware geworfen haben.

### **Kühlen Kopf bewahren**

Die Chance ein Schnäppchen zu ergattern erhöht sich auch dann, wenn der Kunde beim Blick auf die heiße Ware einen kühlen Kopf bewahrt. Gerade im Gewusel am Grabbeltisch von Unterhosen oder Strümpfen ist ein durchdachter Einkaufszettel eine große Hilfe.

### **Der Referenzpreis**

Was das Preisetikett mit dem Rabatt anbetrifft muss der Verbraucher wissen, dass der Händler den Referenzpreis auf dem Etikett angeben muss. Einfach ausgedrückt: ein Artikel muss 30 Tage zuvor mit demselben Preis ausgezeichnet sein. Doch manche Händler bieten im Monat

vor dem Winterschlussverkauf schon reduzierte Ware an. Problem für den Verkäufer ist, dass dann der reduzierte Preis im Winterschlussverkauf als Referenzpreis angegeben werden muss.

Doch so mancher Händler weiß sich zu helfen und bietet ein so genanntes Koppelungsgeschäft an. Das heißt, beispielsweise beim Kauf von 2 Hosen gibt's einen Rabatt von 20 Prozent. Und das ist völlig legal.

Also wer auf Schnäppchenjagd geht, sollte die Augen aufhalten.