

# Ubehag ved at presse prisen koster forbrugerne mange penge

En børnefamilie kan spare cirka 40.000 kroner om året ved at forhandle priserne på større forbrugsgoder, anslår ekspert. Forbrugerrådet og Konkurrencestyrelsen opfordrer alle til at lægge pres på priserne.

MONA SAMIR SØRENSEN

Bortset fra kærligheden og døden er alt til forhandling. Det mener forhandlingseksperter Keld Jensen, som anslår, at en gennemsnitlig børnefamilie kan spare mindst 40.000 kroner

om året ved at forhandle alt fra bankvilkår til benzin og tøj.

»Det er faktisk ikke svært at forhandle om priser, og de, der gør det, opnår næsten altid besparelser«, siger Keld Jensen, direktør for MarketWatch, et konsulentfirma med speciale i forhandlingsteknik, samt formand for bestyrelsen på Institut for Forhandling, CBS.

Keld Jensen har skrevet 16 bøger om emnet og kan konstatere, at danske forbrugere generelt føler ubehag ved at tinge om prisen. Derfor løber mindretallet med besparelserne.

»Det er hovedrygstende, hvor mange der ikke forhandler prisen på deres livs største investeringer som bolig og bil. Mange danskere er autoritetstro og synes, det er pinligt at prutte om prisen, og det er grunden til, at priserne på dagligvarer,

håndværkere, mekanikere, hvidevarer, tøj og tandlæger er så høje i Danmark«, siger Keld Jensen.

Hver fjerde forbruger forhandler om prisen, når de handler, viste den første undersøgelse af den danske konkurrencekultur fra Forbruger- og Konkurrencestyrelsen. Forbrugerrådet vurderer, at det tal er højere end for år tilbage, og at tendensen er stigende:

»Jeg vil helt klart anbefale folk at forhandle om prisen eller forsøge at få ekstra goder med i handlen, for en god handel kommer begge parter til gode. Kunden sparer penge, og forretningen kan regne med, at kunden kommer tilbage«, siger Mette Boye, afdelingschef i Forbrugerrådet.

Hun understreger, at en forhandling altid bør ske i en venlig og respektfuld tone

over for sælgeren, så denne ikke føler sig presset eller overfuset.

## Advarsel fra erhvervslivet

Det samme mener erhvervsorganisationen Dansk Erhverv, der repræsenterer 20.000 virksomheder og 100 brancheorganisationer. Her hører enigheden dog også op, for Dansk Erhverv går ind for faste priser:

»Hvis alle priser er til forhandling, kan du ikke stole på prisen, og det ødelægger den gennemsigtighed, vi har i Danmark. Vores prissystem skal ikke ligne en tyrkisk basar, hvor du skal bruge en masse tid på at få den rigtige pris«, siger Lone Rasmussen, forbrugerpolitisk chef i Dansk Erhverv. Hun mener, at faste priser er med til at skærpe konkurrencen mellem de handlende.



Vores prissystem skal ikke ligne en tyrkisk basar  
Lone Rasmussen,  
Dansk Erhverv

Aktive Forbrugere er enig. Hvis priserne er til forhandling, kan du som forbruger ikke længere selv sammenligne priser, før du handler, påpeger kampagneleder Klaus Melvin Jensen. Derudover går prutteriet ud over de svageste forbrugere, mener han:

»Den besparelse, som nogle forbrugere

»Hvis prisen på en vare er lavere i butikken ved siden af, går jeg jo derind. Vi har mekanismer i Danmark, der sørger for, at konkurrencen fungerer, og dem skal vi bevare«, siger Lone Rasmussen.

Organisationen Aktive Forbrugere er til forhandling, kan du som forbruger ikke længere selv sammenligne priser, før du handler, påpeger kampagneleder Klaus Melvin Jensen. Derudover går prutteriet ud over de svageste forbrugere, mener han:

opnår, bliver lagt på prisen for os andre, så det er ikke omkostningsfrit, at prisen er til forhandling«.

I Konkurrencestyrelsen er man dog overbevist om, at de forbrugere, der forhandler priserne ned, tværtimod er med til at øge konkurrencen mellem de handlende, hvilket kommer alle til gavn:

»De lægger et pres på virksomhederne, som så opper sig mere og tilbyder deres produkter til lavere priser. Det er en vigtig del af den mekanisme, der styrer konkurrencen og dermed udviklingen af nye produkter«, siger kontorchef Søren Gaard.

mona.samir@pol.dk

**Kameratasken kom med i købet  
Professionelle vil prutte for dig  
Lørdagsliv side 4-6**