



# Prut **ALTID** om prisen

Du snyder dig selv, hvis ikke du forsøger at opnå en billigere pris end den, der står på varen

Tekst **Thomas Aagaard Skovmand** Illustration **Els Cools**

Diskret og høflig adfærd kommer man ikke langt med. I hvert fald ikke, hvis man vil have sine varer billigere, når man er på indkøb.

Det at forhandle om prisen er nemlig blevet så almindeligt, at man ofte snyder sig selv, hvis ikke man er fræk. Uanset om det handler om et nyt tv, en ny cykel, et banklån, en forsikring, et jakkesæt, et komfur eller havemøbler, bør man ifølge direktør i Market Watch Management, Keld Jensen, debattere om, hvad det bør koste. Han har skrevet *Forhandlingshåndbogen*, som giver ganske almindelige forbrugere gode råd til, hvordan de slipper billigst muligt, når de er ude for at bruge penge.

»Vi danskere klager tit over, at tingene er dyre, men det er vores eget ansvar. Der er fri konkurrence her i landet, så hvis vi vil have noget billigere, må vi forhandle,« siger Keld Jensen, der i sin bog har regnet ud, at en gennemsnitlig familie kan spare 40.000 kroner om året ved til hver en tid at prutte om prisen.

Ifølge Keld Jensen er der dog stadig mange, der holder sig tilbage og stoler på skiltet på varen. Men det er der slet ingen grund til, slår han fast.

»En hollandsk undersøgelse viser, at vi nordboere hører til dem i verden, der er mest bange for konflikter. Netop det at forhandle en pris ned forbinder vi med konflikter. Vi tør godt forhandle, når vi er på jobbet, men når vi er privatpersoner, er det tit anderledes af en eller anden mærkelig grund, men tænk på, hvordan det er i Asien og Sydeuropa. Der forventes det, at man prutter om prisen. Og det værste, der kan ske, er, at man får et nej. Så hvorfor ikke gøre det?« siger Keld Jensen.

Rent faktisk forhandler vi langt mere i det daglige, end vi egentlig forestiller os. Derfor kan vi lige så godt også forsøge os, når vi skal købe ny bil eller sofa, pointerer direktøren.

»En almindelig dansker har 8000 til 10.000 forhandlinger om året. Vi tænker bare ikke over, at

det også er en forhandling, når vi taler med vores bedre halvdel om, hvem der skal tømme opvaske-maskinen eller give børnene tøj på,« siger Keld Jensen.

**BILLIGT KØB SOM TROFÆ.** Ifølge professor og ekspert i forbrugeradfærd Torben Hansen, Handelshøjskolen i København, er det blevet mere legitimt for forbrugeren at forhandle om prisen, fordi han eller hun ikke kan overskue og gennemskue udbuddet af varer.

»Det er blevet svært at sammenligne priser. Der kommer hele tiden nye modeller af alt, og derfor kan man ikke vurdere, om en vare er prisen værd. Derfor forhandler vi om den. Vores usikkerhed får os til det. Det er noget andet på en fiskeauktion. Der er sælger og køber mere lige, da man let kan se på fisken, om den er friskfanget eller ej,« siger Torben Hansen og uddyber:

»Det er derfor brugtvognsforhandlere altid regnes for upålidelige. En gennemsnitsdansker kan godt finde ud af at kigge på motoren, men vi har ikke en jordisk chance for at bedømme, om motoren er i orden, og om bilen er det værd, som sælger kræver.«

Torben Hansen peger også på, at det personlige forhold mellem kunde og sælger er forsvundet som en årsag til, at vi prutter mere og mere om prisen. Den lille købmand på gadehjørnet, som man kender og derfor stoler på, er erstattet af et stort supermarked, hvor vi ikke kender de ansatte.

»Det at gå på indkøb bliver i stedet til en konkurrence for os, hvor vi skal vise omgivelserne, hvad vi kan ved at få en vare billigt. I gamle dage var jægerens trofæ en kronhjort, han havde skudt. I dag er trofæet et billigt køleskab,« siger Torben Hansen.

Nogen vil måske mene, at vi som forbrugere er blevet mere bevidste og klogere i dag, og at vi derfor tør prutte om prisen og være kritiske >>



*I gamle dage var jægerens trofæ en kronhjort, han havde skudt. I dag er trofæet et billigt køleskab*

» over for den pris, en sælger slynger ud. Det er Torben Hansen dog ikke enig i.

»Vi får konstant masser af informationer fra medier og internet. Vi kan dog ikke bruge dem til noget, fordi vi mangler viden. Der står en masse koder på en fødevare, men vi ved ikke, hvad de betyder, så vi aner ikke, hvad indholdet er. Det svarer til, at jeg giver mine studerende en lærebog uden at forklare, hvordan de skal forstå indholdet,« siger professoren.

**VÆR FRÆK OG OPSØGENDE.** Hos Dansk Handel og Service anbefaler konsulent Henrik Hyltoft ligefrem forbrugerne at prutte om prisen. Man skal dog være bevidst om, hvilken situation man befinder sig i, før man gør det.

»Som regel er de fleste butikker til at handle med. Men man står dog især godt, hvis man vil købe en gammel model af et eller andet eller skal købe to køleskabe og ikke bare et,« siger Henrik Hyltoft.

Ofte vil det også kunne betale sig at forsøge at få noget oveni ens køb i stedet for en rabat, fastslår konsulenten.

»Køber man et jakkesæt, så få et slips med gratis. I sådanne situationer er forretningen ofte mere imødekommende, fordi den ikke risikerer at miste penge på at sælge noget. Man kan også forhandle ved at foreslå ekstra service oven i prisen såsom le-

vering og montering, hvis man for eksempel køber hårde hvidevarer,« siger Henrik Hyltoft.

Hos Retail Institute Scandinavia, hvor man blandt andet beskæftiger sig med forbrugeradfærd, mener direktør Bruno Christensen, at butikkerne selv har skabt en kultur, hvor kunden vil forhandle om prisen.

»Hele udsalgs- og tilbudsbegrebet er vokset de senere år og fylder mere i folks bevidsthed. Når varer hele tiden er på udsalg og sat ned, så stoler vi ikke længere på prisen på et prisskilt. Derfor er mange begyndt at kræve rabat, selv når der ikke er udsalg,« siger han.

Selv om det er blevet udbredt at prutte om prisen, skal man dog ikke forvente at få rabat helt af sig selv. Det kræver, at man som forbruger er udfarende og opsøgende.

»Er man ikke fræk og spørger, om man kan få en vare billigere, så får man det heller ikke. Og det er selvfølgelig synd for dem, der ikke orker eller ikke har lyst til at forhandle, men sådan er livet,« siger Keld Jensen.

En løsning for forhandlingssky forbrugere kan være at placere sine indkøb de steder, hvor man holder fast på, at prisen ikke kan forhandles.

»Der er stadig ting og områder, hvor der er faste priser. Tag bare bøger, man køber hos boghandleren. Dem får man yderst sjældent ned i pris,« siger Keld Jensen. ■

Thomas Aagaard Skovmand er journalist

## fakta

### Sådan prutter du

- Saml dine indkøb – gå eventuelt sammen med naboen. Er der brug for mange nye planter til haven, flere hårde hvidevarer eller to nye computere? Jo mere du køber, des bedre er muligheden for at opnå nedslag i prisen.
- Undersøg priserne, når du ved, hvad du vil have. Søg på nettet, eller ring til fire-fem forhandlere. Begynd ikke med: Hvad koster den? Men med: Hvad kan du sælge den for? Hav i baghovedet, at service kan blive et problem, hvis du køber en større ting langt væk. Bed eventuelt om en pris, der inkluderer levering, installering og bortskaffelse af den gamle vaskemaskine, hvis der er brug for det.
- Mød selv op i butikken. Tal pænt til ekspedienten, men forklar gerne, at du har fået et rigtig godt tilbud i en anden forretning. Giv aldrig indtryk af, at du har besluttet dig og er klar til køb.

- Fortæl sælgeren, at du er ved at kigge hos de forskellige udbydere. Gør opmærksom på, at konkurrenter har andre priser, og spørg sælgeren, om han kan give dig et godt tilbud. Spørg, om specielle grupper af kunder får rabat. Mange steder kan man for eksempel få rabat på gebyrer, hvis man er medlem af en bestemt forening eller klub. Sig, at du som enkeltkunde ikke vil betale for andres rabat. Derfor vil du have samme rabat som alle andre.
- Hvis der ikke er rabat at få, kan du måske få en mindre ting oveni. En mus til den nye bærbare computer, pærer til den nye lampe, poser til den nye støvsuger.
  - Tag et afslag med godt humør. Butikken har på ingen måde pligt til at yde rabat, og det er sjovere for både dig og ekspedienten, hvis I kan se hinanden i øjnene, når handlen er overstået. Og måske finder du ikke varen billigere andre steder.

# Hole-in-one arkitektur

(også til dem der tre putter)



Schmidt Hammer Lassen

CutIn House\_84m²

M2 er et landsdækkende typehusfirma, der som de eneste tilbyder sommerhuse tegnet af Danmarks bedste arkitekter. I samarbejde med CEBRA, Schmidt Hammer Lassen og 3XN har M2 skabt tre sommerhuse, som du og din familie lige nu kan få opført på Lübker Golf Resort, et 171 hektar stort område midt på Djursland. Lübker Golf Resort er designet til at spille golf på og nyde livet i, og M2s grunde giver jer mulighed for at kombinere M2s visionære arkitektur med en suveræn 27-hullers golfbane designet af Robert Trent Jones II. Sommerhusene bliver naturligt integreret i terrænet, og på grund af en nytænkende og attraktiv finansieringspakke kan I investere nu, men vente med at betale til senere. Sommerhuse inkl. grund på Lübker Golf Resort fra 1.9 mio. Se mere på [www.m2as.dk](http://www.m2as.dk)

M2 sælger typehuse og sommerhuse tegnet af Danmarks bedste arkitekter. Showroom i Århus og København. Tlf. 70 23 24 23

[www.m2as.dk](http://www.m2as.dk)

