

## Medienmitteilung

Umfrage von moneyland.ch zum Verhandeln in der Schweiz

## So verhandelt die Schweiz

**Der unabhängige Online-Vergleichsdienst moneyland.ch hat im Rahmen einer repräsentativen Umfrage untersucht, wie oft Schweizerinnen und Schweizer in verschiedenen Situationen verhandeln. Resultat: Die Schweizer Bevölkerung verhandelt selten. Frauen verhandeln noch deutlich seltener als Männer.**

**Zürich, 28. August 2019** – moneyland.ch hat 1500 Schweizerinnen und Schweizer gefragt, wie oft sie in verschiedenen Situationen beziehungsweise bei unterschiedlichen Dienstleistungen verhandeln.

Resultat: In der Schweiz wird nicht häufig verhandelt – auch bei Dienstleistungen nicht, wo ein Verhandeln des Preises durchaus drin liegen würde. «Während Verhandeln in manchen Ländern zum guten Ton gehört, scheut sich die Schweizer Bevölkerung weiterhin, um den Preis zu feilschen», so Benjamin Manz, Geschäftsführer von moneyland.ch. Diese Passivität begünstigt ein allgemein hohes Preisniveau.

Unterschiedliche Bevölkerungsgruppen legen ein unterschiedliches Verhalten beim Verhandeln zu Tage. Deutschschweizer verhandeln häufiger als Westschweizer, Männer häufiger als Frauen, die Stadtbevölkerung häufiger als die Landbevölkerung und Junge häufiger als Alte.

### Wo wie häufig verhandelt wird

Am häufigsten verhandelt die Schweizer Bevölkerung beim Kauf eines Autos (beim Autohändler): 22% verhandeln regelmässig, häufig oder immer (also «mindestens regelmässig») – nur 32% verhandeln nie. 21% verhandeln mindestens regelmässig beim Hypotheken-Kauf, 16% bei Handwerkern, 16% beim Privatkredit, 13% bei Versicherungen, 12% beim Internet-Abo und je 11% im Taxi sowie beim Handy-Abo-Kauf. (Die angegebenen Prozentzahlen beziehen sich jeweils nicht auf alle befragten 1500 Personen, sondern auf die Anzahl der Personen, welche die entsprechende Dienstleistung nutzen.)

Nur je 8% verhandeln mindestens regelmässig im Hotel, Möbelgeschäft, Elektronikgeschäft, beim Vermieter und Bankkonto, nur je 7% sind es im Restaurant, Lebensmittelgeschäft, Kleidergeschäft und Schmuckgeschäft. Bloss je 6% verhandeln mindestens regelmässig in der Migros, im Coop, im Schuhgeschäft und beim Coiffeur, je 5% sind es in der Bar und beim Arzt.

### Wo mehr verhandelt werden könnte

In bestimmten Situationen (wie im Coop, in der Migros, beim Arzt, in einer Schweizer Bar oder einem Schweizer Restaurant) ergibt Verhandeln häufig tatsächlich keinen Sinn. Bei vielen anderen Dienstleistungen könnte aber durchaus häufiger verhandelt werden. So lässt sich der Preis in vielen Elektronik-, Kleider- und Schuhgeschäften verhandeln, wie Stichproben von moneyland.ch ergeben haben. Trotzdem verhandelt in solchen Geschäften kaum jemand regelmässig.

Einerseits liegt es an der Unkenntnis: «Häufig weiss die Schweizer Bevölkerung gar nicht, dass man auch in Schweizer Geschäften verhandeln könnte», so Silvan Wehrli, Analyst bei moneyland.ch. Andererseits gibt es aber auch kulturelle Gründe: «Viele Schweizerinnen und Schweizer sind sprichwörtlich zurückhaltend – auch wenn es ums Verhandeln geht».

## **Hypotheken verhandeln spart viel Geld**

31% der Hypothekenbesitzer verhandeln ihre Hypotheken nie, 16% nur selten, 17% manchmal, 10% regelmässig, 4% häufig und 8% immer. Damit wird bei Hypotheken zwar häufiger als bei vielen anderen Dienstleistungen verhandelt, aber immer noch viel zu zurückhaltend. Dabei wäre hier Verhandeln besonders entscheidend, da man je nach Situation Zehntausende von Franken einsparen könnte. «Die Zinssätze einer Mehrheit der Hypotheken-Anbieter liessen sich verhandeln», so Benjamin Manz. Ein gutes Verhandlungsargument sind beispielsweise günstigere Zinsangebote von anderen Anbietern.

## **Handy- und Internet-Abo: Verhandeln könnte sich lohnen**

Handy- und Internet-Abos lassen sich bei einigen Telekom-Anbietern verhandeln – was die Mehrheit der Kunden allerdings nicht weiss. Beim Abschluss eines Internet-Abos verhandeln 52% gar nie, 17% selten, 14% manchmal, 6% regelmässig, 3% häufig und 3% immer. Ähnlich beim Handy-Abo: 52% verhandeln nie, 20% selten, 13% manchmal, 6% regelmässig, 2% häufig und 3% immer. «Auch bei Telekom-Abos könnte man durchaus versuchen, einen besseren Preis zu verhandeln. Das gilt besonders auch für Bestandskunden», so Silvan Wehrli.

## **In der Romandie wird seltener verhandelt**

Die Westschweizer handeln praktisch in allen Situationen seltener. Beispiel Autokauf: Nur 10% verhandeln hier in der Westschweiz mindestens regelmässig, während es in der Deutschschweiz 28% und prozentual gesehen fast dreimal mehr sind. Ausnahme ist unter anderem der Kauf von Internet- und Handy-Abos – hier wird in der Westschweiz häufiger als in der Deutschschweiz verhandelt.

## **Männer verhandeln viel häufiger als Frauen**

Noch deutlicher ist der Unterschied zwischen Frau und Mann: Frauen verhandeln markant seltener als Männer. Bei vielen Dienstleistungen verhandeln Männer mindestens doppelt so häufig. Beispiel Handwerker: Nur 10% der Frauen verhandeln mindestens regelmässig, bei Männern sind es 22%.

## **Alte verhandeln seltener als Junge**

Die älteste Bevölkerungsgruppe im Alter zwischen 50 und 74 Jahren verhandelt in der Regel seltener als die jüngeren Altersgruppen. Beispiel Taxi: 18% der 18- bis 25-Jährigen verhandeln den Taxi-Preis mindestens regelmässig, während es bei den 26- bis 49-Jährigen 13% und bei den 50- bis 74-Jährigen nur 5% sind.

## **Kontakt für weitere Informationen:**

Benjamin Manz  
Geschäftsführer moneyland.ch  
Walchestrasse 9  
CH-8006 Zürich, Schweiz  
Telefon: +41 44 576 8888  
E-Mail: media@moneyland.ch

Silvan Wehrli  
Analyst  
Walchestrasse 9  
CH-8006 Zürich, Schweiz  
Telefon: +41 44 576 8888  
E-Mail: media@moneyland.ch

## **Anhang**

### **Über moneyland.ch**

moneyland.ch ist der unabhängige Schweizer Online-Vergleichsdienst für Banken, Versicherungen und Telekom. Auf moneyland.ch finden sich umfassende und genaue Kosten- und Leistungsvergleiche in den Bereichen Krankenkassen, Spitalzusatz-, Krankenkassenzusatz-,

Rechtsschutz-, Lebens-, Tier- und Reiseversicherungen, Handy-, Internet-, TV- und Festnetz-Angebote, Kreditkarten, Hypotheken, Kredite, Mietkautionen, Trading, Private Banking, Bankpakete, Kassenobligationen, Privat-, Firmen-, Spar-, Säule-3a- und Freizügigkeitskonten. Insgesamt hat moneyland.ch bereits mehr als 80 interaktive Vergleiche und Rechner programmiert.

### **Methodik**

Das Marktforschungsinstitut Ipsos hat im Auftrag von moneyland.ch 2019 eine repräsentative Online-Umfrage bei 1500 Personen in der Schweiz durchgeführt.

Gefragt wurde wie oft die Befragten in verschiedenen Situationen beziehungsweise bei unterschiedlichen Dienstleistungen verhandeln. Die Befragten konnten wie folgt unterscheiden: «Nutze die Dienstleistung nie», «Nutze die Dienstleistung, aber verhandle nie», «verhandle selten», «verhandle manchmal», «verhandle regelmässig», «verhandle häufig», «verhandle immer», «weiss nicht».

Zur Auswahl standen die folgenden Situationen, Dienstleistern oder Dienstleistungen: 1. Im Restaurant, 2. In der Bar, 3. Im Hotel, 4. Im Taxi, 5. Im Lebensmittel-Geschäft, 6. In der Migros, 7. Im Coop, 8. Im Möbelgeschäft, 9. Im Elektronikgeschäft, 10. im Schuhgeschäft, 11. Im Kleidergeschäft, 12. Im Schmuckgeschäft, 13. Beim Coiffeur, 14. Beim Arzt, 15. Beim Autohändler, 16. Bei Handwerkern, 17. Beim Vermieter, 18. Beim Handy-Abo, 19. Beim Internet-Abo, 20. Bei der Hypothek, 21. Beim Privatkredit, 22. Beim Bankkonto, 23. Bei Versicherungen.

Die angegebenen Prozentzahlen beziehen sich jeweils nicht auf 1500 Personen, sondern auf die Anzahl der Personen, welche die entsprechende Dienstleistung nutzen.