

# Vordrängeln beim Pausenverkauf

Beitrag von „Schmidt“ vom 15. April 2024 16:43

[Zitat von plattyplus](#)

Da frag ich mich immer, ob die Händler so wenig Vertrauen in die eigenen Profukte haben, daß sie deswegen nicht an Privat verkaufen, weil sie gegenüber Gescäftskunden keine Gewährleistung geben müssen?

Vor allem müssen sie kein 14-tägiges Widerrufsrecht gewähren und sich nicht mit Kleinstaufträgen von Endkunden herumschlagen. Die Unterhaltung mit Klaus, der für seinen Schreinereibetrieb einkauft ist eine ganz andere, als die mit Patrick, der nur mal gucken will und vielleicht eine neue Jacke braucht. Der B2B Bereich hat durchaus seine Berechtigung.