... und dann war da noch.

Beitrag von „Albert Motorsport“ vom 5. März 2024, 10:21

Hast Du einen an der Waffel oder was .... ?

Anfang der 90er Jahre, ich glaube 1991, kam ein neuer Kunde zu uns, ein Rechtsanwalt aus dem Ruhrgebiet. Nachdem die Inspektion an seinem 911er erledigt war, nahm er die Rechnung in die Hand und fragte, ob man am Preis nicht noch etwas machen könne.

Unsere Mitarbeiterin an der Annahme merkte schnell, dass sie den Herrn nicht überzeugen würde, und holte mich dazu.

Der Anwalt erklärte mir selbstbewusst, dass er grundsätzlich Rabatte bekomme und auch erwarte. Das sei überall möglich, man müsse nur vernünftig darüber sprechen und vehandeln. Ich versuchte ihm zu erklären, dass unsere Preise fair kalkuliert sind und wir nach getaner Arbeit nicht nachverhandeln. Doch er hatte auf jedes Argument eine Antwort.

Da kam mir eine Idee.

Ich sagte: "Kein Problem. Wenn Sie zehn Prozent Rabatt bekommen sollen, muss irgendwo auch zehn Prozent eingespart werden. Das geht eigentlich nur beim Lohn unserer Mitarbeiter. Kommen Sie mit, ich stelle Ihnen jemanden vor."



Wir gingen in die Werkstatt zu unserem Kalle.

Kalle war ein Original. Ein hervorragender Mechaniker, ein ehrlicher Kerl und nie um ein deutliches Wort verlegen.

Ich erklärte ihm die Situation: "Kalle, der Herr Rechtsanwalt XXXXXX möchte zehn Prozent Rabatt auf seine

Rechnung. Dafür müssten wir aber auch zehn Prozent bei den Löhnen sparen. Wärst du bereit, auf einen Teil deines Gehalts zu verzichten?"

Kalle schaute den Anwalt einen Moment an, wischte sich die öligen Hände an einem Lappen ab und sagte nur:

"Hast du einen an der "Waffel" oder was?"

Dann drehte er sich um und arbeitete weiter.

Der Anwalt stand einen Moment sprachlos da.

Ich fragte ihn lächelnd: "Möchten Sie noch mit einem anderen Mitarbeiter über dessen Lohn verhandeln?"

Er schüttelte den Kopf. "Nein, ich glaube, ich habe verstanden."

Er bezahlte seine Rechnung, und in den folgenden Jahren hat er nie wieder versucht, über den Preis zu verhandeln.

Diese Geschichte erzähle ich heute noch gerne. Denn ich bin überzeugt:
Wer nach getaner Arbeit plötzlich Rabatte geben kann, hat vorher entweder
zu teuer angeboten oder war von Anfang an nicht ehrlich kalkuliert.

Wir stehen für faire Preise, saubere Arbeit und Qualität.
Nicht für Nachverhandlungen.