Black Friday, Rabatte, Sonderaktionen, Sonderkonditionen, Preisnachlässe ...

Beitrag von „Albert Motorsport“ vom 24. November 2023, 21:14

Liebe Alle,



derzeit sind viele Aktionen wie Black Friday, Rabatte, Sonderkonditionen und Preisnachlässe im Umlauf.

Obwohl diese dem Zeitgeist entsprechen mögen, sehe ich sie äußerst kritisch.

Warum kritisch? Weil ich es für höchst unseriös halte, unseren Kunden eine „variable“ Preisstruktur vorzugaukeln – mit dem Versprechen, durch besonders hohe Rabatte an bestimmten Tagen vermeintlich zu profitieren.

Das ist bei Albert Motorsport nicht unser Anspruch und nicht umsetzbar.

In den letzten Tagen wurde ich mehrfach gefragt, ob es Sonderaktionen oder Rabatte auf Bauteile im Rahmen von Black Friday gibt.

Meine Antwort darauf ist klar und sicherlich nicht jedermanns Geschmack:

„„„

Sehr geehrter Herr XXXX,

ich danke Ihnen recht herzlich für Ihr Vertrauen in unser Unternehmen und
biete Ihnen den für Sie interessanten Artikel: XXXXX wie folgt an:

- xxx
- xxx

Den von Ihnen gewünschten "Black Friday Sonderrabatt" kann ich leider nicht erfüllen.

Unsere Preisgestaltung basiert auf einer soliden Kalkulation, die es uns ermöglicht:

- unsere Mitarbeiter fair zu entlohnen,
- alle Steuern und Abgaben zu leisten,
- unsere laufenden Kosten zu decken, und
- Ihnen hochwertige Arbeit sowie die besten Materialien zu bieten, die auf dem Markt verfügbar sind.

Auf gut Deutsch: "*Spitzenqualität zu einem marktgerechten und fairen Preis.*"

Würden wir unsere Preise, auch nur kurzfristig, durch Rabatte senken, müssten wir zwangsläufig an anderer Stelle sparen – sei es bei der Materialqualität oder der Arbeitsleistung. Und genau das kommt für uns nicht infrage.

Unsere Margen sind nicht so hoch, dass großzügige Rabatte machbar wären, ohne Qualität oder Fairness zu gefährden. Würden wir dennoch solche Nachlässe anbieten, hieße das, dass wir Sie bei der ursprünglichen Preisgestaltung betrogen hätten – und genau das widerspricht unseren Grundsätzen.

Wir sind keine Betrüger.

Wir nennen Ihnen von Anfang an einen ehrlichen Preis, der die Qualität unserer Arbeit und Materialien widerspiegelt,
und verzichten auf "Hau-Raus-Aktionen", die langfristig Vertrauen und Wert zerstören. Ich hoffe auf Ihr Verständnis
für unsere Haltung.

Bei Rückfragen stehe ich Ihnen gern zur Verfügung.

Mit freundlichen Grüßen

Jürgen Albert

Kfz.-Meister

Gedanken zu Rabattaktionen:

Immer wieder frage ich mich: *Was assoziieren Unternehmen, die bis zu 70–80 % Rabatt auf Artikel aus ihrem laufenden Sortiment gewähren?*

- Ist es billiger Kernschrott, der für ein paar Cent in China eingekauft wurde?
- Sind es Ladenhüter, die ohne Rabatte niemand haben möchte?
- Oder handelt es sich um abgeschriebene Artikel, die ohnehin schon genug Gewinn gebracht haben?

Oder ist es ein kalkulierter Betrug?
Ein Modell, bei dem Kunden das ganze Jahr über zu viel zahlen, um sie dann mit vermeintlichen Sonderkonditionen zu locken und vom Wettbewerb abzuhalten?

Für mich ist dieses Konzept nicht nur betriebswirtschaftlich fragwürdig, sondern auch moralisch bedenklich. Es widerspricht meinem Anspruch an Ehrlichkeit und Beständigkeit, Preise je nach Trend anzupassen.

Mit besten Grüßen

Jürgen Albert