... und dann war da noch.

Beitrag von "Albert Motorsport" vom 15. Februar 2024, 18:59

Liebe Alle,

in diesem Jahr ist die Firma Albert Motorsport seit 50 Jahren am Markt als eigenständiges Unternehmen tätig.

Viele tausend Kontakte pro Jahr geben Stoff für unendlich viele Geschichten, die oftmals einen lustigen Verlauf hatten.

Ich denke einige davon sind es wert hier aufgeschrieben zu werden. Das will ich gern tun und freue mich, wenn sie Ihnen auch gefallen und für das ein oder andere Schmunzeln sorgen.

Namen und Bilder von einzelnen Personen lasse ich bewusst weg.

Liebe Grüße

Jürgen Albert Kfz.-Meister Albert Motorsport

Beitrag von "Albert Motorsport" vom 2. März 2024, 08:59

Schmeckt nicht



beiden anderen Lackierer bekommen?

Der Herbert, das war ein knochiger Mitarbeiter vom Typ eines Festus Haggen.

Er stellte sich zu Beginn der 90 er Jahre bei mir mit den Worten vor: "Chef, wenn ich das gleiche an Arbeit schaffe, wie Deine beiden anderen Lackierer, stellst Du mich dann ein und kann ich dann das gleiche Geld verdienen, was die

Danach arbeitete er viele Jahre bei uns, hat ausschließlich perfekte Arbeiten abgeliefert, ein Genius in Sachen Autolackierung. Ein Künstler mit Spachtel-Klinge und Sprüh-Pistole, wie niemand davor und danach der Leute, die bei uns als Lackierer gearbeitet hatten.

Einfach nur perfekt arbeitete er viele Jahre bei uns, bis zu seiner Rente.

Hin und wieder kamen während der Jahre Vertreter für Lackierartikel zu uns, um Ihre neuen Produkte vorzustellen und dann die Vorteile in bare Münze zu verwandeln.

Eines Tages steht einer dieser sportlich forschen Leute vor mir und wollte uns einen neuen Typ Abdeck-Band zur Maskierung von LAckierarbeiten verkaufen. Ein Artikel, der sich ganz besonders leicht wieder abziehen lässt und dessen Kleber keine Ränder auf der Lackierung verursacht und weitere Dinge, die ich inzwischen vergessen habe ... so wurde mir das Material erwartungsvoll präsentiert.

"Holen Sie mal den Herbert ran, der soll das beurteilen," waren meine Worte zu meiner Sekretärin, die ließen Herbert einige Minuten später erwartungsvoll vor mir stehen, um, wie wohl er dachte, sich eine Kritik von mir abzuholen, was mir sein distanzierender Blick verriet ...

"Hallo Herbert, wir haben hier einen Vertreter der ein ganz tolles Produkt vorstellen möchte, ein neues Abdeckband, hör Dir mal an was der gute Mann zu erzählen hat und wenn das Material gut für ist, dann bestellen wir einige Kartons davon, ok."

Währen der Vertreter seine Geschichte in epischer Breite wiederholt und dem lieben Herbert die Vorteile des neuen Abdeckbandes im Vergleich zu unserem bisherigen Band herausstellt, nimmt Herbert eine Rolle Abdeckband aus dem Karton heraus, reisst sich ein Stück davon ab, steckt es in seinen Mund, kaut kurz darauf und schaut in das ungläubige Gesicht des Vertreters der seine Krawatte lockert und kommentiert sein Tun mit den Worten:

"Schmeckt nicht, kannste behalten das Scheiß Zeug!"

Danach dreht sich Herbert um und verlässt Klebeband-kauend wortlos mein Büro.

Ganz offenbar hatten wir Ihn unnötig von seiner Arbeit aufgehalten und wollten ihm sein bisheriges, nach leckerem Kleber schmeckendes, viel besseres Klebeband wegnehmen, was er in keinem Fall zu dulden bereit war.

Dem ungläubigen Vertreter, der mit allem, nicht aber mit einer Kritik am Geschmack des Klebebandes konfrontiert wurde, gab ich dann beim rasch folgenden Abschied den guten Rat:

"Das Band scheint ja ganz gut zu sein, nur am Geschmack müssen Sie halt noch mal arbeiten."

Ich gehe davon aus, dass er sich in seinem Besuchsprotokoll vermerkt hat: "Bei Albert Motorsport haben sie nicht mehr alle Latten am Zaun"!

Danach ward der gute Mann bei uns nicht mehr gesehen. Komisch .. oder??

Liebe Grüße, Jürgen Albert

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

Hast Du einen an der Waffel oder was?

Es war zu Anfang der 90 er Jahre, ich denke so + - Mitte 91, als ein neuer Kunde, ein Rechtsanwalt aus dem Ruhrpott, nach einer 911er Inspektion seine Rechnung in Händen hielt

und sich dazu veranlasst sah, Nachverhandlungen hinsichtlich der Preisgestaltung einzuleiten.

Offenbar war er dabei so penetrant, dass unsere damalige Mitarbeiterin in der Annahme sich dazu veranlasst sah, sich einen "mentalen Beistand" mit der Bitte, dass ich mich persönlich um den Kunden kümmern solle, bei mir zu holen.

Bei der kurzen Begrüßung stand ein echtes Kaliber eines Rechtsanwaltes, ausgestattet mit mentaler und auch rhetorischer Stärke vor mir, der nicht bittend, nein recht rüde fordernd davon ausging, dass Ihm, dem Herrn Dr. xyz doch ein Rabatt zustehen würde, da er diesen schließlich überall bekommen würde und ja, dass es für ihn schon von der Natur vorgegeben sei, diesen imaginären Rabatt immer einzufordern.

Recht schnell erkannte ich, dass hier mit rein rhetorischen Maßnahmen nicht gut weiter zu kommen ist, deshalb, weil er kurz und knapp auf alle Argumente eine treffende Antwort hatte, die immer wieder im Verzicht von Wagnis und Gewinnmargen unseres Betriebes enden sollten.

Also drehte ich den Spieß um und sagte einem Rabatt von 10% grundsätzlich zu, mit der Maßgabe, dass dann auch meine Mitarbeiter zu einem Lohnverzicht für diesem speziellen Fall bereit seien würden.

Wir hatten damals einen Mann fürs Grobe im Unternehmen, Kalle, der speziell mit Reinigungsarbeiten, Aufräumen, Verpacken und Fahrdiensten etc. bei uns beschäftigt war. Kalle war ein Mann der die Schule nur bis zum 4. Schuljahr besucht hatte, weil er dann schon alles wusste was für Ihr wichtig war, wie er mir sagte und der eine Erziehung genossen hatte, die primär über körperliche Züchtigung, als über intellektuelle Kommunikation geprägt war. Dementsprechend kritisch war auch sein Verhalten Themen gegenüber, die Ihm suspekt erschienen.



Diesen, unseren Kalle, ließ ich nach vorn in die Kunden-Annahme kommen, stellte ihn artig dem Rechtsanwalt Herrn Dr. XYZ vor, schilderte ihm kurz die Situation, dass der Herr Dr. gern einen Rabatt auf seine Reparaturkosten haben möchte, verbunden mit der Frage, ob er, der Kalle dazu bereit sei, auf einen Teil seines Lohnes zu verzichten, um das für den Herrn Dr. betriebswirtschaftlich möglich zu machen.

Die Antwort ließ nicht lange auf sich warten, wütend und grimmig blickend, sich das Motoröl von den Fingern wischend, antwortet er in die erwartungsvoll blickenden Augen der Zuhörer: "Sag mal, hast Du einen an der Waffel oder was ... "?

Anschließend dreht sich um und verlässt schnaubend die Kundenannahme, um wieder seiner Arbeit nachzugehen.

Mein Blick richtet sich wieder dem Herrn Dr. zu, verbunden mit der Frage, "ob ich noch weitere Mitarbeiter in seinem Beisein befragen solle und ob er dann der Auffassung sei, eine Zustimmung zu meiner Frage zu bekommen, um Ihm dann daraus folgernd einen Rabatt auf seine Rechnung zu ermöglichen" ... ?!?

Die Antwort war dann recht kurz und knapp ...

"Nein nein, alles gut, hab schon verstanden, ich dachte mir schon, dass ich bei Ihnen mit Nachverhandlungen nicht weiterkomme."

Er zahlte zwar missmutig aber artig seine Rechnung und hat in den folgenden Jahren auch nie mehr nach Rabatten oder Nachlässen gefragt.

Heute sage ich meinen Kunden in solchen Fällen: "Wer bei Nachverhandlungen Rabatte gibt, hat Sie im Vorfeld bei Preisabgabe betrogen!" Und weil wir weder Betrüger noch Halsabschneider sind, geben wir Ihnen stets den besten für uns machbaren Preis ab, der unsere Kosten und eine Marge realisiert und Ihnen einen marktgerechten Preis für die beste von uns lieferbare Qualität.

Nach der Devise: "Spitzenqualität zum marktgerechten Preis!

Liebe Grüße

Jürgen Albert