

... 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



Der Herbert war so ein Typ mit Ecken und Kanten, einer, den man nicht vergisst.

Anfang der 90er kam er zu mir und sagte ganz trocken: "Chef, wenn ich genauso viel schaffe wie deine beiden Lackierer, stellst du mich dann ein? Und krieg ich dann auch das gleiche Geld?"

Ich dachte mir: "Warum nicht? Probieren wir's."

Und was soll ich sagen? Herbert war ein Ausnahmekönner. Mit Spachtel, Schleifklotz und Lackierpistole konnte er einfach umgehen wie kaum ein anderer.

Egal was er in die Finger bekam, am Ende sah es perfekt aus. Bis zu seiner Rente hat er bei mir gearbeitet, und auf seine Arbeit war immer Verlass.

Wie das so ist, kamen regelmäßig Vertreter vorbei und wollten uns neue Produkte verkaufen. Eines Tages stand einer im Büro und pries ein neues Abdeckband an. Es sollte sich besonders leicht abziehen lassen und keine Klebereste hinterlassen.

Klang ja erst mal nicht schlecht.

Also ließ ich Herbert holen. Wenn einer beurteilen konnte, ob das Band etwas taugte, dann er.

Ich sagte: "Herbert, schau dir das mal an. Wenn das wirklich so gut ist, kaufen wir ein paar Kartons."

Während der Vertreter gerade mit seiner ausführlichen Erklärung loslegte, zog Herbert seelenruhig ein Stück Band von der Rolle, steckte es sich in den Mund und kaute darauf herum.

Der Vertreter schaute ihn fassungslos an.

Nach ein paar Sekunden grinste Herbert, nickte leicht und sagte nur: "Schmeckt nicht. Kannste wieder mitnehmen."

Dann drehte er sich um und ging, gemütlich kauend aus meinem Büro.

Der Vertreter wusste überhaupt nicht mehr, was er sagen sollte.

Ich konnte mir einen Spruch natürlich nicht verkneifen und meinte: "Vielleicht ist das Band ja gut. Aber am Geschmack müsst ihr noch arbeiten."

Ich glaube, in seinem Besuchsbericht stand an dem Tag irgendetwas wie: "Bei Albert Motorsport ticken die Uhren etwas anders."

Jedenfalls habe ich den Mann danach nie wieder gesehen.

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 verhandeln. 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. Wärs 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.