

Einmal und nie wieder

*Wichtiger Hinweis des Autors: Handlung und Personen sind frei erfunden.
Falls ein Leser Ähnlichkeiten mit ihm bekannten Menschen feststellt, ist dies beabsichtigt*



„Wie wäre es heute mit einem Stadtbummel in Würzburg?“ Friedrich Leipold, vor kurzem in seinen wohlverdienten Ruhestand verabschiedet, bat seine Frau Magdalen zu einem gemütlichen Tag in die Bezirkshauptstadt. „Hast du bestimmte Vorstellungen? Willst du etwas kaufen oder nur so durch die Stadt schlendern?“ Magdalen wollte wissen, was auf sie zukam. „Nein, wir wollen einfach den schönen Wintertag genießen und solche Gassen aufsuchen, die wir noch nie gesehen haben.“

Sie durchstreiften wirklich bisher unbekannte Gassen und stießen auf ein kleines Antiquitätengeschäft, das ihnen bisher entgangen war. „Ach, schau doch Schatz! Hier haben Sie schöne Krawattennadeln. Wir wollen einmal nach dem Preis fragen.“ Magdalen wusste ob der Sammelleidenschaft ihres Mannes und sah eine Chance, diese Sammlung zu erweitern. „Ja, das sehe ich einige, die mir noch fehlen. Ich bin gespannt, was sie hier für Preisvorstellungen haben.“ Die Verkäuferin holte das Steckkissen aus dem Schaufenster und fand auch in ihrem Schrank noch einige Nadeln, die sie dem Ehepaar zur Auswahl vorlegte. Aus dem guten Dutzend Schmuckstücke wählte Friedrich drei heraus, die ihm besonders gut gefielen. An einer Nadel, schon ein wenig verstaubt, hing ein Preisschild mit achtzig Euro, bei den anderen fehlte ein Preishinweis. „Nun, diese mit Granat bestückte Nadel könnte ich Ihnen für fünfzig Euro anbieten und diese hier, es ist ein Kranz mit Saatperlen, würde siebzig Euro kosten.“ „Hm, die Preise für Granat und Saatperlen sind ein wenig hoch. Wie wäre denn der Gesamtpreis für alle drei Nadeln?“ wollte Friedrich wissen. „Lassen Sie mich sehen: Nun, siebzig und fünfzig und diese hier achtzig – halt! Das ist ein alter Preis. Diese hat einen kleinen Rubin – sie kostet mindestens einhundertzwanzig Euro.“

„Aber Sie sehen doch, dass sie selbst für achtzig Euro bisher nicht zu verkaufen war und sie glauben, dass sich bei einem wesentlich höheren Preis ein Käufer findet?“ „Mir ist klar, dass Krawattennadeln nicht so einfach zu verkaufen sind – aber unter hundertzwanzig Euro ist sie nicht zu haben.“ „Schade“, meinte Friedrich, „dann muss ich wohl auf einen Einkauf bei Ihnen verzichten. Sie hätten sicherlich einen Stammkunden gefunden, aber so ist dies mein erster und letzter Besuch bei Ihnen: Einmal und nie wieder!“

Sie gingen weiter über unbekannte Wege und blieben vor einer Auslage stehen. „Hier werden Briefumschläge angeboten. Hundert Stück nur fünf Euro! Brauchst du nicht immer für dein ‚Altpapier‘ große Umschläge?“ Magdalen wies ihren Gatten auf ein großes Plakat hin, das im Schaufenster an gut sichtbarer Stelle platziert war. „Natürlich, danke für den Hinweis. C-4-Umschläge kann ich immer brauchen. Gehen wir einmal hinein und schauen, was sie vorrätig haben.“ Ein junger Mann stürzte auch sofort auf sie zu und fragte höflich, mit was er dem Paar behilflich sein könne. „Sie werben in der Auslage für günstige Briefumschläge. Ich hätte Bedarf an ein- oder zweihundert Stück.“ „Natürlich kann ich Ihnen diese anbieten. Ich möchte Sie jedoch darauf hinweisen, dass es sich um zweite Wahl handelt. Die Gummierung ist nicht mehr perfekt, aber mit einem Prittstift lösen Sie das Problem sofort.“ „Das wäre kein allzu großes Hindernis. Aber wie ich sehe, habendiese Umschläge kein Fenster und ich benutze nur solche mit Fenster.“ „Haben wir selbstverständlich auch. Leider sind diese nicht im Angebot und hier kosten einhundert Stück fünfundzwanzig Euro.“ „Das ist natürlich ein gewaltiger Unterschied. Bisher habe ich für solche Qualität maximal achtzehn Euro bezahlt. Vielen Dank für Ihr Angebot.“ Und im Hinausgehen murmelte Friedrich seiner Gattin zu: „Das Geschäft sah mich einmal und nie mehr wieder.“

„Der letzte Besuch erinnert mich an unsere Fahrt nach Lauscha zum Glaskugelmarkt. Kannst Du Dich noch an die Glasfabrik erinnern, in der wir die Glasstäbe gekauft haben?“ Friedrich erinnerte seine Gattin an die Fahrt im Advent nach Thüringen. „Ja, ich weiß noch. Du hast Dich dort sehr geärgert, weil sie Dich – wenigstens Deiner Ansicht nach – so gefoppt haben.“ Friedrich hatte von Bekannten gehört, dass es in dieser Firma preisgünstige Glasstäbe zu kaufen gäbe. Magdalen und er steuerten in Lauscha deshalb zuerst diese Glasfabrik an. Dort fragten sie nach den Stäben. Nachdem es eine lange Weile gedauert hatte, bis sich ein Verkäufer erbarmte, führte er sie in einen kleinen Raum und meinte: „Hier können Sie in Ruhe Stäbe heraussuchen. Das Kilo kostet fünf Euro. Lassen Sie sich ruhig Zeit. Wenn Sie fertig sind, wenden Sie sich bitte an eine Kollegin in einem der vorderen Räume.“ Die Leipolds genossen die Ruhe und die Auswahlmöglichkeiten. Nach einer halben Stunde hatten sie etwa zwanzig Stäbe ausgewählt und baten dann eine Mitarbeiterin, Ihnen die Stäbe zu wiegen und den Preis festzusetzen. Diese rief den zuständigen Verkäufer und Friedrich legte die Stäbe vor, welche sie kaufen wünschten. Der junge Mann prüfte diese und meinte dann: „Sie haben hier auch Stäbe ausgewählt, die nicht zum Kilopreis verkauft

werden können.“ „Gut, was sollen denn diese kosten?“ „Also, diese fünf Stäbe kosten je sechs Euro und diese drei acht Euro das Stück.“ Friedrich und Magdalen blickten sich an und überlegten, ob der Preis für sie gerechtfertigt wäre. „Fritz, wir nehmen sie trotzdem. Sie schauen so reizvoll aus und bereichern sicher unseren Garten. Lass sie uns mitnehmen.“ Sie gingen also an die Kasse und wollten das eingekaufte Glas bezahlen. „Macht zusammen einhundertzwölf Euro.“ Friedrich blickte ein wenig skeptisch. „Ich habe es nicht genau ausgerechnet, aber nach meiner Meinung dürften die Rechnung überschlägig höchstens achtzig Euro betragen. Wie kommen Sie auf den Betrag?“ „Nu, hier diese Stäbe für das Kilo fünf Euro, diese Stäbe hier acht Euro und diese zwölf Euro das Stück.“ „Wieso, der Verkäufer vorhin sprach von fünf und acht Euro? Weshalb kosten sie jetzt die paar Meter weiter so viel mehr?“ „Ja, wissen Sie, mein Kollege hatte nur die Großhandelspreise im Kopf. Aber da Sie als Einzelhandelskunde angesehen werden, muss ich Ihnen leider den höheren Preis abverlangen.“ Friedrich seufzte noch einmal tief auf, legte den geforderten Betrag auf den Tisch und meinte: „Sie sahen mich hier einmal und nie wieder!“

Vom Umherlaufen ein wenig müde, suchten sie ein Lokal, in dem sie einen Imbiss einnehmen wollten. Die Gaststätten waren um die Mittagszeit alle sehr gut besucht. Beim ‚Maulaffenbäck‘ fanden sie an einem Tisch noch zwei freie Plätze. Am Tisch saßen noch zwei Männer, die sich über einen Immobilienkauf unterhielten. Zwar ist es nicht die feine Art, einem fremden Gespräch zu lauschen, aber die beiden Männer erläuterten relativ lautstark ihre Erfahrungen mit dem Kauf und der Finanzierung ihrer Vorhaben, so dass die Leipolds mehr oder weniger unfreiwillig die Probleme der Debattanten mitbekamen. „Also, was glaubst du“, meinte der Toupetträger – man sah es ihm allzu gut an – „was ich für Erfahrungen bei der ‚Fränkischen Privatbank‘ gemacht habe?“ Der Blonde gegenüber meinte: „Gab es schon einmal jemand, der überhaupt mit einer Bank gute Erfahrungen gemacht hat!“ „Na ja, jeder schaut wo er bleibt. Und bei Banken ist dies nicht anders. Auch sie achten auf ihren größtmöglichen Profit und wer soll den bringen, wenn nicht wir armen kleinen Kunden. Ich bin ja Kunde bei der Genossenschaftsbank und war bisher auch sehr zufrieden. Aber als ich jetzt die Finanzierung für mein Haus gebraucht habe, sah ich mich natürlich auch nach anderen Angeboten um. Dazu habe ich im Internet ein wenig gesurft und bin auch auf hervorragende Konditionen bei der ‚Fränkischen Privatbank‘ gestoßen: Drei Prozent Zinsen, kein Disagio und zehn Jahre fest. Da konnte weder die Genossenschaftsbank noch die Sparkasse mithalten. Also war ich heute früh bei dem Finanzberater der ‚Fränkischen Privatbank‘ und wollte die Vertragsmodalitäten besprechen. Aber schön wäre es gewesen, wenn die Dinge so einfach gelegen wären, wie sie im Angebot standen. Die Konditionen wären so in Ordnung, meinte der Berater, aber zu diesem Angebot wären noch einige Zusatzgeschäfte erforderlich. So müsste ein Bausparvertrag über die Finanzierungssumme, eine Lebensversicherung in gleicher Höhe und sämtliche Sachversicherungen hier im Hause abgeschlossen werden. Eine weitere Voraussetzung

wäre der regelmäßige Gehaltseingang bei der ‚Fränkischen Privatbank‘. Als ich mich nach den Kontoführungsgebühren erkundigt habe, bin ich fast vom Stuhl gefallen. ‚Also‘, habe ich gesagt ‚junger Mann, das war mein erster und letzter Besuch bei Ihrer Bank – einmal und nie wieder.“

Arnstein, 14. Februar 2012