

Schnäppchenjäger

Vom Metzger kennt man es ja schon länger, man bestellt 200 g irgendwas und wird grundsätzlich gefragt, „darf´s ein wenig mehr sein?“ (weniger komischerweise nie). Dieses Geschäftsmodell wurde auch von der Bäckerinnung übernommen. Sie gehen an der Bäckerei Ihres Vertrauens vorbei und haben plötzlich Hunger auf eine Brezel. Also betreten Sie das Geschäft und bestellen bei der Bäckerei-Fachverkäuferin „EINE Brezel“. Hinter dem Tresen wird die Brezel aus dem Korb geholt und in ein Tütchen verpackt, aber da funktioniert es halt nicht, dass man noch die Ecke der Nachbar-Brezel abbricht und Ihnen das mit den Worten „darf´s ein wenig mehr sein?“ mit in die Tüte tut. Daher wird man regional unterschiedlich, aber sinngemäß immer gleich gefragt: im Siegerland: „Kommt sonst noch was mit dabei?“, in meiner unterfränkischen Heimat heißt es „Kriegn mer no was?“, in München wird man hingegen „Wos koan I Eana no gebn“ hören. (Letzteres impliziert gelegentlich weitere Probleme, wie ich vor einiger Zeit in einer Münchner Bäckerei erleben durfte.

Der angesprochene Kunde, offensichtlich nicht aus dem süddeutschen Raum, drehte sich verwirrt um, um zu sehen, welche „Erna“ nun vor ihm bedient wird).

Zurück zur eigentlichen Geschichte. Jedes Mal, wenn ich meine Wünsche geäußert habe und dann nach Zusatzeinkäufen gefragt werde, denke ich, „Liebe Verkäuferin, wenn ich noch etwas hätte haben wollen, dann hätte ich es gesagt“.

Aber vermutlich wird in der Ausbildung zur Bäckerei-Fachverkäuferin gelehrt, dass die Kunden nicht in der Lage sind, ihre Bestellung komplett aufzugeben und man dem Käufer daher die Wünsche quasi aus der Nase ziehen muss.

Das wäre doch auch etwas für die Klinik, der Patient kommt zur Bandscheiben-Operation und wir fragen ihn: „Kommt sonst noch was mit dabei?“ Mit etwas Geschick kriegt man bestimmt noch eine klitzekleine Hirnbiopsie oder zumindest eine Karpaltunnel-Dekompression an den Mann/Frau. Aber die Mitarbeiter der InEK haben auch mal Hunger auf Brezeln und kennen daher dieses Prinzip. Deswegen wurden im DRG System von vorne herein sekundäre weitere Therapien während eines stationären Aufenthaltes dezidiert von der Vergütung ausgeschlossen. Endlich einmal eine vernünftige Eigenschaft des DRG Systems, oder ?

Deswegen sind findige Kollegen nun auf das Groupon-Modell aufgesprungen. Sie kennen Groupon nicht? Groupon ist der Internet-Grabbeltisch. Ein Wellness-Hotel ist unterbelegt? Dann bietet es seine Übernachtung für 10 % des Normalpreises bei Groupon an. Natürlich nicht zu Zeiten, wo der Laden brummt, sondern nur dann, wenn kein Mensch Zeit für Wellness hat. Also von Montagabend bis Mittwoch früh, wobei das eigentliche Wellness dann doch extra kostet. Eine Bekannte von mir verbringt regelmäßig einen Kurzurlaub in Hotels, in die sonst keiner will (zumindest nicht zu der Zeit, wo sie grad da ist), weil ihr Freund ein Groupon-Junkie ist. Wenn man mal für sich sein will... Zurück zur Medizin. Wie Focus online berichtet, hat kürzlich ein Zahnarzt bleaching zum dumping Preis bei Groupon angeboten, dafür zwar von der Ärztekammer eins auf den Deckel gekriegt, aber angeblich seither jede Menge neue Kunden (http://www.focus.de/finanzen/news/zahn-bleaching-fuer-99-euro-gericht-weist-dumping-zahnarzt-in-die-schranken_aid_936001.html).

Der Groupon deal kommt nämlich nur dann zustande, wenn eine bestimmte Menge Schnäppchenjäger zugreift. Also auf zum Bandscheiben Groupon: nur bis zum 29.3.13 in Siegen:

Bandscheibenoperation incl. kostenloser Nachblutungsrevision (buy one, get two) zum halben Preis. Einlösbar nur Ostersonntag.

Frohe Ostern Ihr Schriftführer