

# AUTOHÄNDLER 21

---

Neulich hatte ich eine erstaunliche Begegnung.

Ich fahre seit längerem einen alten Kombi. Nicht sonderlich modern und es müsste mal wieder einiges dran gemacht werden, fährt aber noch wie 'ne Eins und hat mich noch nie im Stich gelassen. Die Kinder haben hinten genug Platz - wenn's mal was Größeres sein muss klapp' ich die Rückbank weg und wenn Tante Gerda am Wochenende ins Grüne will - kein Problem - die kann bequem einsteigen, Rollator hinten rein, passt.

Aber kürzlich hat's mich geritten und ich wollte mich beim Autohändler meines Vertrauens mal umsehen, was es noch so gibt. Der gute Mann freute sich sichtlich, mir sein bestes Pferd im Stall zu präsentieren: ein blitzblank funkelder schneeweißer Sportwagen.

"Nicht ganz billig", sagte er, "aber wenn'se sich den Wagen mal in Ruhe 'ne Runde anschauen, wern 'se feststellen, dass der Preis mehr als gerechtfertigt ist."

"Ja, Ja." sagte ich, vom Glanz noch ganz benommen.

"Gut, dann abgemacht!" sagte er, ergriff kraftvoll meine Hand und schüttelte sie heftig.

"Wie bitte?" fragte ich ungläubig.

"Es ist doch schön wenn man Geschäfte noch mit Handschlag und Ehre besiegeln kann" sagte er grinsend.

"Moment mal, Sie haben mir ja noch nicht einmal den Preis genannt!" schrie ich erbost.

Er nannte mir eine horrenden Summe. Die würde ich nie und nimmer zahlen können.

Die Kleine kommt ja in die Schule und der Große auf's Gymmi, außerdem wollten beide gerade an der Musikschule ein Instrument anfangen - das könnte ich mir alles gar nicht leisten, wenn ich hier eine solche Summe zahlen sollte. Wahrscheinlich würde ich auch noch den Sportverein kündigen müssen - meine Kinder würden mich dafür hassen.

Um Zeit zu gewinnen, erkundigte ich mich nach den Leistungsdaten des Fahrzeugs.

Schnell sollte er sein, und sicher, versprach er mir, und geräumiger als man denkt.

Auf dem Tisch lag ein Heft mit Testberichten, welches ich beiläufig durchblätterte.

„Moment mal,“ entfuhr es mir, „der is' ja gar nicht schneller als mein Alter.“

„Doch, doch!“ versicherte mir der Verkäufer, „der ist bestimmt schneller – und sicherer!“

Also laut Testbericht war er deutlich langsamer, und als ich nach Sicherheitsmerkmalen blätterte kriegte ich den nächsten Schreck – keine Airbags, kein Seitenaufprallschutz etc. – wo gibt's denn heutzutage noch sowas?

„Aber sparsamer,“ sagte der Verkäufer, „sparsamer ist er bestimmt.“

Ich blätterte weiter, las und schüttelte dann den Kopf.

„Na,“ sagte der Verkäufer lächelnd, „diese unabhängigen Test-Fuzzies. Das stimmt ja eh alles gar nicht.“

Er nahm mir freundlich aber bestimmt das Heft aus der Hand und steckte es in den nächsten Schredder.

„Der ist einfach so viel besser als ihr Alter,“ sagte er, „was kümmern uns da ein paar technische Daten. Schau'n Sie doch: Breitreifen, tiefergelegt, Sonnendach und so weiter.“

„Breitreifen bräuchte ich ja gar nicht, aber die Maximalgeschwindigkeit von 80 km/h aus dem Testheft – da kann man doch bestimmt noch irgend etwas machen?“ fragte ich hoffnungsvoll.

„Wie schnell waren sie denn heute, auf der Herfahrt?“ wollte er wissen.

„Na, durch die Stadt geht ja nur 50, an manchen Stellen 60, halt.“

„Sehen sie, und ihr Neuer hier kann mindestens 30% mehr!“ sagte er begeistert.

„Ja, aber am Wochenende, auf dem Land – der Alte fährt doch prima weit über 100.“

„Also wirklich, jetzt bietet man Ihnen 30% mehr und sie sind immer noch nicht zufrieden.“

Schneller wäre er nur, hieß es weiter, wenn man in den Motor einen 5. und 6. Zylinder einbaue, aber dafür sei ja gar nicht genug Platz und außerdem würde das ja alles dann noch viel teurer machen.

„Und wenn's teurer wird, wollte ich nur sagen dass ich mich daran nicht beteiligen werde.“ sagte er.

„Kann es denn wirklich noch teurer werden?“ fragte ich hellhörig nach.

„Nein, natürlich nicht, deshalb sagte ich ja dass das ganz allein Ihr Problem wäre.“

Verwirrt fragte ich nach wie man heutzutage solch ein Auto bauen könne. Ich bekam zu hören dass das nicht sein Problem sei, er baue ja keine Autos, er müsse sie ja nur verkaufen und dass habe er ja nun erfolgreich gemacht.

„Haben sie nicht,“ meinte ich, „alles was ich tat war, ihren Laden auszuwählen, da er so eine seriöse Fassade hat, damit habe ich doch noch nicht gleich ein Auto gekauft.“

„Doch, der Handschlag vorhin war verbindlich, steht in unseren AGBs auf Seite 2. Außerdem bin ich hier der Verkäufer. Sie müssen mir schon vertrauen dass ich den besten Wagen für Sie aussuche.“

Ich versuchte ihm zu erklären, dass dieses Fahrzeug für mich nicht in Frage kam: zu teuer, zu wenig Platz für Kinder, Gepäck und Tante Gerda nebst Rollator ("Rollator könn'se vergessen" hörte ich ihn murmeln), zu langsam für's Land und zu wenig Sicherheit. Außer dass er schick aussah, hatte er überhaupt keine Vorteile gegenüber meiner guten alten Kiste.

"Denken's doch an die Wirtschaft." sagte er.

"Hä?"

"Na, was meinen'se denn, was ich mit dem Geld mach': Ich geh' in die Wirtschaft und schmeiß 'ne Runde!"

"Mit meinem Geld? Jetzt reicht's mir aber!"

"Vertrag is' Vertrag." sagte er verschmitzt. "Sie können ja gerne mal in meinen AGBs auf Seite 87 nachlesen, was sie das kostet den Vertrag zu lösen - da empfehle ich ihnen im Vertrauen: Nehm'se lieber den Wagen."

"Naja," sagte ich nachdenklich, "für's Land hätte ich ja noch den Alten..."

"Neeeee," grinste er, "der bleibt hier - is allet schon verrechnet - AGBs Seite 246."

Um dies zu unterstreichen riß er von meinem alten Auto den rechten Rückspiegel ab. Noch bevor ich reagieren konnte, um ihm den Spiegel wieder zu entreißen, hatte er ihn geschickt einem im Hintergrund wartenden Mitarbeiter zugeworfen, der damit sofort wegrannte und nicht mehr zu sehen war.

Jetzt reichte es mir endgültig.

Ich redete auf ihn ein, dass ein solcher Vertrag nie zustande gekommen sei, ja, nie hätte zustande kommen können, da ja das Fahrzeug für meine Bedürfnisse völlig ungenügend sei.

Er widersprach zwar nicht, versuchte jetzt aber unerwarteterweise mir den Autoschlüssel in die Hosentasche zu stecken, da ihn angeblich der Vertrag dazu verpflichtete (AGBs, Seite 5393). Als ich versuchte, mich vor diesen intimen Handgreiflichkeiten zu wehren, zückte er plötzlich eine große Wasserpistole, pumpte schnell ein paar Mal durch und spritzte mich dann von oben bis unten nass. Spätestens jetzt beschlich mich die Gewissheit im absolut falschen Film zu sein.

Zu meiner eigenen Überraschung holte ich nicht zum Gegenschlag aus, sondern setzte den ursprünglichen Schock in abgeklärte Gelassenheit um.

Mir fiel wieder auf, dass sich auf dem Gelände noch vier weitere Autos befanden.

"Ich tausche," sagte ich selbstsicher. "Ich nehme eins von diesen dort."

"Nein," sagte er stur, "die kann ich ihnen nicht verkaufen."

Nach mehrfachem erstaunten Nachfragen erklärte er mir, er habe diese Autos bereits gestern für unzureichend befunden und könne sie mir daher heute gar nicht verkaufen.

"Aber ich will sie mir wenigstens mal in Ruhe ansehen." flehte ich, "Das eine ist ja ein Kombi - das sieht doch gar nicht mal so uninteressant aus."

Er beharrte stur darauf, dass ich das vorher hätte machen sollen. Jetzt hätte ich einen Vertrag für den Sportwagen und daher lohne es ja gar nicht andere Modelle in Erwägung zu ziehen.

Aus dieser verfahrenen Situation wende ich mich nun vertrauensvoll an Sie.

Haben Sie nicht eine Idee wie man das Ganze lösen kann?

Soll ich klein begeben, den Sportwagen mitnehmen, mich über beide Ohren verschulden und Tante Gerda und die Kinder verärgern?

Soll ich weiter auf meine Argumente setzen und versuchen den Verkäufer von meinen Bedenken zu überzeugen, in der Hoffnung dass er mich doch noch mit dem alten Wagen gehen lässt?

Bitte geben Sie mir doch Beistand, in dieser schwierigen Situation die richtige Entscheidung zu treffen. Vielen Dank, A.B.