

Rabattmarken

Vor einiger Zeit kehrten Sie wieder: Die Rabattmarken. Nicht als echte Märkchen, dafür aber als moderne Plastikkarten, mit denen man je nach Einkaufsmenge Punkte sammeln und damit unglaubliche Prozente sparen konnte. Doch damit nicht genug: Immer neue Systeme und Karten eröffnen dem Kreativen ungeahnte Möglichkeiten des Sparens...

Eigentlich wollte ich nur schnell eine aktuelle Fernsehzeitschrift erwerben. Der Besitzer des Kiosks nahm meinen Schein entgegen und lächelte mich erwartungsvoll an.

"Ihre Karte?"

"Tut mir leid, die neuen werden von der Firma erst gedruckt, und momentan habe ich leider..."

"Nein, ich meine Payback! Haben Sie eine?" Ich starrte ihn an

"Nein, meine Frau hat, glaube, ich so etwas."

"Das macht gar nichts. Sind Sie Club-Mitglied?"

"Was für einen... Club?"

"Energiesparclub! Da bekommen Sie auf ausgewählte Produkte zu der eigentlichen Energiekostensparnis noch Rabatt."

Ja, da war ich tatsächlich Mitglied. Aber Rabatt auf Zeitschriften? Ich äußerte meine Zweifel."

"Na ja, nicht direkt auf Zeitschriften. Aber wenn Sie eine 10er Saisonkarte fürs Freibad erwerben, dann erhalten Sie als Mitglied 10% Nachlass, und die Zeitschrift deklarieren wir dann als Kindererweiterungsoption."

"Eigentlich brauche ich momentan keine..."

Der Inhaber nickte mir wissend zu.

"Sie haben völlig recht. Wirt müssen einfach schauen, wie wir Ihnen da weitere Vorteile sichern. Am besten kombinieren wir das mit den Sonnenpunkten der Aktion: Sonne tanken! Sie erhalten für die halbstündige Nutzung einer Sonnenbank eine Klebe-Sonne, welche am Monatsende gegen 3% Barabbatt eingetauscht werden kann. Ich stelle Ihnen schnell eine Karte aus, so dass sich die Nachlässe addieren!" Er begann zu schreiben.

"Haben Sie eine ZeitungsCard?"

"?"

Unsere hiesigen Regionalzeitungen arbeiten mit ausgewählten Partnern in der Region zusammen. Hier, Sie erhalten für jeden Einkauf von Lederwaren direkt einen Barnachlass, der am Monatsende ihrem Konto sofort gutgeschrieben wird!"

"Lederwaren?" erkundigte ich mich beunruhigt.

"Keine Sorge, ich arbeite mit einem hier ansässigen Lederwarengeschäft zusammen. Formal erwerben Sie eine Brieftasche. Ich verrechne das aber direkt mit meinem Partnergeschäft, das wiederum Punkte sammelt, die nur bei mir eingelöst werden könnten."

Ich betrachte seine Rechnung interessiert. "Ich habe noch eine Tankstellenkarte!"

"Ja, warum sagen Sie das nicht gleich! Ist doch super! Ich mache einen Deal mit Ihrer Tankstelle, so dass wir die dort gesammelten Punkte direkt mit der Rabattaktion 'Sammelpunkte für Tierfreunde' verrechnen können."

"Tierfreunde?"

"Ja, das ist eine Kundenkarte für Haustierbesitzer. 4% Nachlass beim Kauf von Katzenfertigfutter und Flohhalsbändern. Die nehme ich aber nicht direkt, sondern lasse sie gegen den 20%-Nachlass für Hotelübernachtungen im Rahmen der Romantik-Card laufen. Ich habe da ein Partnerhotel..."

"...mit dem sie zusammenarbeiten. Ich weiß. Aber was hat der davon?"

"Nun, er hat eine Katze."

"Ja, aber dann bekommt er doch den Rabatt schon selber?"

"Ja, aber durch seine Zusammenarbeit mit mir bekommt er über eine große Burgerkette und deren Kundenkarte "Iss doppelt" 25% auf alle Doppel-Cheesburger. Die verrechnet er dann mit dem Katzenfutter und macht glatt 20% Zusatznutzen" Ich starrte ihn an.

"Er hat einen hungrigen Sohn. Haben Sie vielleicht noch andere Rabattkarten?"

Ich durchforstete mein Portemonnaie und wurde überraschend fündig.

"Na also, Kreditkarte. Punkte sammeln in der Winteraktion. Bei Bezahlung mit Karte gibt es 2% Nachlass extra. Sie haben eine Apothekencard?" Er blickte auf meine Kundenkarte einer Apotheke, um danach in einem dicken Hefter nachzuschlagen.

"Ja, das geht. Wir verrechnen den Betrag als Multivitaminpräparat, wobei ich die Punkte intern gegen den Bezug von Wäschereisammelmarken tausche. Wenn Sie jetzt im Laufe der Woche ihr Hemd reinigen lassen, gleicht sich das interne Konto aus, und ich kann Ihnen den zustehenden Rabatt von 5% auf den Wiederbeschaffungswert des Hemdes direkt an Ihrer Fernsehzeitschrift in Abzug bringen. Sammeln Sie auch Schlaftaler der Vereinigung der Matratzenverkaufenden Bettengeschäften?"

Wir durchforsteten weiter meinen Bestand. Der Einsatz der Bahncard ("Wir verrechnen das gegen mein Guthaben an Streckenkilometern"), der "Miles and More Karte ("Wir verrechnen die Meilen einfach gegen die Floristik-Card mit Sammelpunkten und 8% Rückzahlungsrabatt") sowie meiner Krankenversicherungskarte ("Wir deklarieren den Einkauf einfach als rabattfähigen Gesundheitscheck") führten zu einer weiteren Reduktion des von mir zu bezahlenden Betrages. Nur die skandinavische Campingkarte brachte keine direkte Reduzierung, doch mein Gegenüber versprach mir lebhaft, dass er bereit wäre, deren Übernachtungsrabatt gegen die Stromcard eines großen Energieversorgers gegenzurechnen, sollte ich dafür einen Einkauf im Rahmen der Praline-Karte einer Süßwarenketten durchzuführen.

Unter den anfeuernden Rufen des Kioskbesitzers verließ ich das Geschäft, nicht ohne noch einmal versprochen zu haben, im Verlauf der nächsten Tage den notwendigen Einkauf im Sanitäreinzelhandel, den Ankauf eines Gebrauchtwagens sowie die Beauftragung eines Gartenbauarchitekten vorzunehmen. Damit, versprach mir der Kioskbesitzer kämen wir auf einen Gesamtrabatt für meine Fernsehzeitschrift von 38%. Mindestens.

© Klaus Marion