

ZWEI ZUM PREIS VON DREI

Im Zeitalter von Bonuspunkten und Kundenkarten will der Radclub nicht zurückstehen – Brägel ist schließlich Rabatt-Experte



TEXT
Jürgen Löhle

ILLUSTRATION
Cornelia von Seidlein

W

Wir leben in einer Zeit, in der Geldbörsen und Hosentaschen viel zu klein geworden sind. Zumindest für die Menschen, die das Rabatt-, Coupon- und sonstige Sparen für sich entdeckt haben; die haben im Schnitt zehn Kunden- und Bonuskarten bei sich, die Stempelkarten von Bäcker und Burger-Braterei (neun Cheeseburger zahlen, beim zehnten wird einem umsonst schlecht) und Dutzende Rabattgutscheine. Dazu ein Smartphone von der Größe einer kleinen Dessertplatte, damit man die ganzen Pop-ups auch ohne Brille lesen kann, wenn etwa der Baumarkt nur heute und nur bis 16 Uhr hunderttausend Packungen torffreie Bio-Erde für 22 Cent das Kilo vertickt. „Ich“, sagt Brägel am Stammtisch, „kaufe sowieso nur noch im Sale.“ Da er „Sale“ deutsch ausspricht, nickt der alte Hans zustimmend: „Ich auch, vor allem im Winter geht man doch lieber in ein beheiztes Geschäft als auf den Markt.“

Man kann das ja machen. Tut ja nicht weh. Und dass wir im Clubheim schon seit Jahren brav die Bierkärtchen stempeln lassen (das zwölfte Hefe ist gratis), ist schon okay. Wir wissen natürlich alle, dass man streng genommen nichts spart, weil der Wirt kurz nach Einführung der Karte den Bierpreis um 30 Cent erhöht hat, aber gut. Zudem kauft Brägel aus Rabattsucht Dinge, die er überhaupt nicht braucht. Neulich kam er stolz wie Bolle an den Stammtisch und sagte. „Ich habe für nur einmal Tanken 1.500 Punkte auf meine Tank-Fun-Sun-Karte von Oral gekriegt.“ Der Präsident klatscht höflich und

fragt: „Und was bekommt man für 1.500 Punkte? Ein Haus?“ Brägel surft auf seinem Dessertteller und sagt dann schließlich: „Einen Kühlschrank-Magnet von Oral, einen Kugelschreiber oder einmal Unterbodenwäsche gratis, wenn man eine Waschkarte für 14,99 kauft.“ Sagen wir es mal so: Der ganze Mist bringt nicht wirklich was.

Ist aber, wie gesagt, auch nicht gefährlich. Bis Brägel auf die Idee kommt, auch im Radclub ein Bonussystem einführen zu wollen. Auch bei uns soll es künftig Stempelkärtchen geben. Für jede Teilnahme am Training gibt es einen Punkt. Dazu bekommen jeweils der aktivste Fahrer (den er bestimmt) und der Gewinner des traditionellen Sprints am Ortsschild auch noch einen Punkt. Weitere Stempel kann man sich durch dokumentierte RTFs über mindestens 75 Kilometer, Materialspenden an die Jugend und durch das Zahlen einer Runde nach dem Training erwerben. „Und was hat man davon?“, fragt der Präsi. Am Ende des Jahres darf sich der mit den meisten Punkten „Radgott“ nennen, der mit den wenigsten Punkten zahlt die Getränke bei der Weihnachtsfeier und putzt einmal im Frühjahr alle Räder – meint Brägel. „Ein bisschen viel Aufwand für ein vorhersehbares Ergebnis“, nuschelt der alte Hans. Nachdem Brägel schaut wie ein Frage-

zeichen, erklärt der alte Hans: „Die Weihnachtsfeier zahlst du ja eh schon, und wenn du jetzt auch noch Velos putzen willst – bitteschön. Und im Übrigen darfst du von jetzt an Radgott zu mir sagen.“

Danach wurde es natürlich ein wenig laut. Der alte Hans als aktivster Fahrer – grotesk. Und wenn Brägel mit seinem Super-Entfetter an die Rennmaschinen geht, brechen die Tretlager. Nein, Bonuskarten für den Radclub sind nicht ratsam. Und wenn, dann anders. „Wir könnten dir für jeden Stammtisch, an dem du keinen Mist erzählst, einen Punkt geben“, sagt der Präsi zu Brägel, „und wenn du drei Punkte hast, dann kriegst du beim nächsten Training vor dem Finale am Hausberg eine Minute Vorsprung.“ Das, finden wir, wäre schon möglich. Die Chance, dass Brägel einen Abend lang keinen Mist erzählt, ist schließlich minimal. Wenn es super für ihn läuft, kommt er pro Saison einmal in den Genuss, am Ende mit einer Minute Vorsprung ins Finale zu gehen. Und die dürfte ihm kaum für einen Sieg reichen. „Also gut, so machen wir es“, sagt Brägel. Wir wollen gerade über andere Möglichkeiten eines Bonusprogramms nachdenken, als sich der Wirt zu Wort meldet. „Männer, heute ist hier bei mir Sale – es gibt zwei Hefe zum Preis von drei.“ Da war der Jubel natürlich groß – bis wir beim Zahlen bemerkten, dass uns zu dem ganzen Rabatt- und Spargedöns die mathematischen Grundvoraussetzungen fehlen. Schade eigentlich.

Den Radschlag gibt's auch zum Anhören –
in der TOUR-App! Mehr Infos unter

WWW.TOUR-MAGAZIN.DE