

Spot

Objektyp: **Group**

Zeitschrift: **Nebelspalter : das Humor- und Satire-Magazin**

Band (Jahr): **117 (1991)**

Heft 11

PDF erstellt am: **10.07.2024**

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern. Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Ab sofort sparen auch die Grossbanken

Franz Breitenmoser war nachdenklich. Eigentlich war das eher die Ausnahme, denn als Angestellter der Schweizerischen Grossbank AG war er nicht nur erfolgreich, sondern dank seiner vielen Dienstjahre eigentlich ein Insider. Nun durfte er an einem bankinternen Seminar in St. Moritz teilnehmen, das unter dem Titel stand: «Kosten sparen um jeden Preis.» Er wusste, das war eine Auszeichnung. Seit Jahren riss man sich um diese Seminarplätze. Eine Woche St. Moritz mitten im Winter, wer konnte sich das schon einfach so leisten! Dieses Jahr allerdings war das Seminarthema ein Problem.

Gehörten Sparappelle bislang einfach zum guten Ton, meinte es die Generaldirektion nun offenbar wirklich ernst. Man hörte auf dem Gerüchteweg gar, dass echte Massnahmen in Aussicht stünden, wenn es nicht gelänge, die Kosten des Bankbetriebs vermehrt auf die Kunden abzuwälzen.

Auch er, Breitenmoser, hatte deshalb an einem Wettbewerb teilgenommen, bei dem es galt, die besten Ausreden zu finden, um eine Hypothek nicht gewähren zu müssen. Für das St. Moritzer Seminar hatte er sich ebenfalls bereits etwas ausgedacht.

Als das Plenum am zweiten Seminartag aufgefordert wurde, Sparvorschläge zu machen, meldete sich Breitenmoser als erster:

«Sehr geehrte Damen und Herren, liebe Kolleginnen und Kollegen, seien Sie versichert, dass wir in unserer Niederlassung sehr ernsthaft über die Einsparung von Kosten nachgedacht haben. Wir haben auch Lösungen gefunden, die ich Ihnen hier gerne präsentiere:

1. Unsere Kunden, vor allem der grosse Kreis von Kleinkunden, sprich Salärkonteninhaber, bezahlen ab sofort unsere Portokosten.

2. Beim Versand von Barbeträgen verrechnen wir einen nicht zu knappen Betrag für das Zählen der Banknoten.»

Breitenmoser schaute triumphierend in die Runde und setzte sich. Im Saal herrschte Stille. Dann meldete sich aus den hinteren Reihen Herr Dr. Freivogel: «Habe ich recht verstanden, Kollege Breitenmoser, dass wir unsere, also die bankeigenen Portokosten verrechnen sollen? Und für das Zählen von Banknoten haben wir doch Maschinen. Sind das nicht Dienstleistungen, die wir mit der Zinsmarge, die ja besonders bei den Salärkonten mit etwa 6% sehr hoch ist, abdecken müssen?»

«Herr Dr. Freivogel», räusperte sich Breitenmoser, «suchen wir nun Sparsansätze

oder nicht? Natürlich meine ich unsere Portokosten, was kümmern uns die Portokosten unserer Kunden? Und das mit den Notenzählmaschinen werden wir den Kunden ja nicht auf die Nase binden.»

Wohin sollen die Kunden gehen?

Nun wies Herr Gutersohn, ein erfahrener Bankfuchs, auf den Umstand hin, dass man mit solchen Massnahmen vielleicht mehr Schaden als Nutzen stiften würde.

Franz Breitenmoser geriet jetzt voll in Fahrt und konkret: «Gerade Sie, Herr Gutersohn, sollten wissen, was uns diese Salärkonten-Kleinkunden für Umtriebe machen. Natürlich leben wir auch von diesen Kunden, aber längst nicht gut genug. Und von wegen Kunden verlieren – wo sollen die denn hingehen? Wohin, frage ich Sie?»

Hier hörte man vereinzelt Beifall. Er galt den Breitenmoserschen Argumenten. Trotzdem regte sich weiterer Widerstand. Frau Drittenbass gab zu verstehen, dass die Kosten dieser Portobelasterei ja wohl doch grösser seien als der Ertrag. Wenn sie nur schon an den ganzen EDV- und Papierkrampf denke...

Da war Breitenmoser aber unerbittlich: «Nicht wahr, Frau Drittenbass, Sie werden mir doch zustimmen, dass solche Nebensächlichkeiten unser Denken nicht beeinflussen dürfen, wenn es darum geht, hier und jetzt zukunftsweisende Konzepte zu entwerfen. Wir vom Kommerz sind da die Vordenker, die Ausführung dürfen wir gestrost dem Bereich Dienste überlassen, die müssen ihre Informatiker ja auch irgendwie beschäftigen.»

Wieder ertönte Beifall, der Breitenmoser sichtlich stimuliert. So stand er nochmals auf und meinte: «Ich kann Ihnen noch etwas

verraten. In unserer Niederlassung werden wir in Bälde eine Türabgabe einführen. Jeder Kunde wird die Drehtür zum Schalterraum nur nach Einwurf eines Zwei-Franken-Stücks betreten dürfen. Schliesslich ist es ja, der die teure Arbeitszeit unseres Schalterpersonals in Anspruch nimmt und unsere Marmorböden und Ledersessel strapaziert. Offen ist da lediglich noch die arifliche Unterscheidung Winter/Sommer. Der Ölpreis wird da jeweils wegweisend sein.»

Wie gewohnt «Sehr verehrter Kunde»

Im Saal herrschte wiederum Stille. Der anwesende Generaldirektor machte sich eifrig Notizen. Der Seminarleiter schaute auf die Uhr. Dann meinte er: «Meine Damen und Herren. Es ist nun 11 Uhr. Ich meine, wir

haben vorzügliche und wegweisende Arbeit geleistet. Zusammen wollen wir nun die Liste der Teilnehmer am heutigen Nachmittags-Skipplausch bereinigen und dann gemeinsam das Lunchbuffet geniessen. Herrn Breitenmoser bitte ich, nachher noch kurz dazubleiben.»

Das Seminar endete rechtzeitig, das heisst so, dass alle Teilnehmer im Verlauf des Freitags zu Hause bei ihren Familien eintrafen.

Die Schweizerische Grossbank AG fasste die von Franz Breitenmoser gemachten Vorschläge zusammen und setzte sie in leichtverständliche Kundeninformationen um. Diese begannen alle wie gewohnt mit «Sehr verehrter Kunde» und schlossen mit «und bald werden wir Ihnen mitteilen, wie Sie als Kunde unserer Bank noch schneller, besser und mehr verdienen können, getreu dem Motto «Die Schweizerische Grossbank AG – stets um eine Idee voraus.»

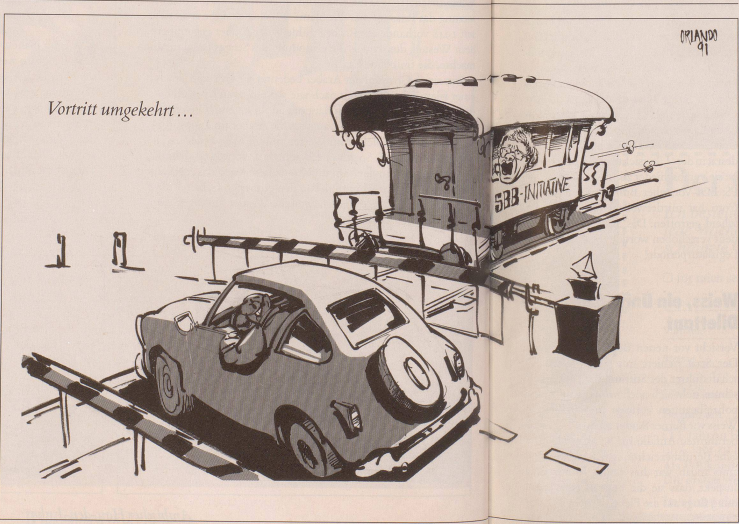
Franz Breitenmoser wurde befördert. Dazu erhielt er einen Freiplatz für die nächsten drei St. Moritz-Seminare. Seine bankinternen Vorträge «Innovatives Kostensparen am Beispiel des Breitenmoserschen Denkmodells» waren sehr gefragt.

Die Herren Dr. Freivogel und Gutersohn verliessen die Schweizerische Grossbank AG und wechselten zu einer Regionalbank, während sich Frau Drittenbass in eine überseeische Filiale versetzen liess.

Franz Breitenmoser aber verfasste einige Wochen später folgenden Brief:

«Liebe Freunde, Verwandte und Bekannte. Wir alle leiden unter den steigenden Kosten. Neuerdings verrechnen uns sogar die Grossbanken noch das Porto. Das zwingt mich Briefe zu verrechnen. Ich weiss, es ist unangenehm, doch hoffe ich zuversichtlich, dass Euch der Inhalt meiner Briefe doch wenigstens noch das Porto wert ist. Zur Vereinfachung der Prozedur und zum Einsparen von Kosten bitte ich Euch, die Porto einzahlungen prompt und immer am 15. des Monats auf mein Konto 836423 – 51 bei der Schweizerischen Grossbank AG vorzunehmen. Dies erlaubt der Bank, die zahlreichen Einzahlungen zusammenzufassen, was sich direkt in einer Reduktion meiner Portobelastung niederschlägt. So einfach ist das, nicht wahr?»

Zufrieden lehnte sich Franz Breitenmoser zurück. «Wo ein Wille ist, ist auch ein Weg», sinnierte er und fiel in einen erholsamen Mittags-Büroschlaf.



Schreibkabinen Nr. 11, 1991

Schreibkabinen Nr. 11, 1991

SPOT

Tempo, Tempo!

Noch ist das eigenössische 700-Jahr-Jubiläum kaum angelauten, und schon startet eine Zeitung ihre Serie «Die Schweiz im Jahre 2001 (übermorgen am Kiosk)»... ad

Scharfes Verbot

Kampf den Waffengeschäften: Das rote Offiziersmesser mit Schweizerkreuzchen, Zapfenzieher und Nagelfeile darf nicht nach Niger, Senegal und Südafrika ausgeführt werden. bo

Der Nächste bitte!

Zur EFTA-Ministerragung in Genf meinte die Berner Zeitung: «700 Jahre sitzt die Schweiz auf dem Dachboden Europas und muss jetzt den Gang vom Estrich ins Wartezimmer antreten – wo Österreich und Schweden bereits Platz genommen haben.» ks

Leistungsausweis

1990 hat die Berner Kantonsverwaltung 34 Millionen Blätter Papier produziert – allein die Unterlagen für die Nationalratswahlen waren 150 Tonnen schwer... -te

H₂O

Der SVP-Parreitag mündete in der Feststellung, es sei «immer noch vieles im Fluss». Dazu die Sonntags-Zeitung: «Eine allgemeine Welt-diagnose, aber nicht eine konkrete Kritik an der Basler Chemie!» kai

Der Gelbe

Zuerst gab es den «weissen Riesen», dann kam der «gelbe», die helvetischen PTT. Ein Zürcher Sprayer, offenbar zornig wegen der A- und B-Beförderungsnivität sowie wegen vorgesehener Tarifierhöhungen, sprühte jüngst ans Mauerchen: «Der gelbe Miese.» G.

Vorsorge

Nach einem Leserbriefschreiber aus Rüegsau sind die «Prämien der Krankenkassen die Voraussetzung, um die kranken Kassen am Leben zu erhalten. – Gibt es eine Krankenkasse, die die Kosten übernimmt für Leute, die daran erkranken, weil sie nicht mehr wissen, wie sie die hohen Prämien bezahlen sollen?» ks