

## LPG

Co jakiś czas mam fazę (nie wiem czy jeszcze tak się mówi bo może to już taki sam obciach jak mówić „dżezzi”) aby kupić sobie nowe auto.

Miałem już fazę na Harleya, na Quada i na skuter miałem fazę. Chwała Bogu, drętwi ekspedientowi w tych salonach troszczą się o moją kasę i tłamszą mój eteryczny entuzjazm już w zarodku. Rekordzistą był „sprzedawca” w firmie Liberator z Warszawy który podczas trzech krótkich spotkań, zabił we mnie fascynację marką Harley Davidson i moją chorą, wręcz maniacką chęć posiadania modelu Sportster. Dokonał tego za pomocą niewyobrażalnych dawek arogancji, braku umiejętności słuchania, i werbalnej agresji.

Z tymi zdolnościami mógłby leczyć z alkoholizmu, nikotynizmu lub nawet homoseksualizmu.... (ups..;)

I to wszystko jak mówiłem w czasie tylko trzech spotkań.... Miałem fazę na enduro i tu już nie pozwoliłem się nikomu zniechęcić.

Używaną DR -kę kupiłem na allegro.

Ale jak już podjechałem DR-ką do salonu Suzuki, żeby zobaczyć piękne Suzuki D400 to już Pani nie zwróciła na mnie uwagi. No bo i po co? Przecież miałem już kilkuletni motor, kolejnego nie kupię, no nie?

Ale do rzeczy.

Odwiedziłem pół roku temu salony 2 firm w poszukiwaniu auta. Nie powiem jakich firm, bo to nie istotne. Moja przezorna księgowa, która przez 3 lata zabraniała mi kupić auto, a fakturę na toner obraca w reku 3 x pytając „czy toner na pewno mi jest potrzebny” , teraz zmieniła zdanie. Patrząc na mój samochód, jego liczne wgniecenia, pourywane klamki zmatowiałe szyby i potrzaskany zderzak - wręcz mnie do zakupu przymusza. Tłumaczy mi, że dobre auto to moja wizytówka. Ja tam jednak twierdzę, że moją wizytówką jest śmiało skuteczne trenerstwo, a współczesne auto to tylko blacha, i niestety coraz więcej tandetnego plastiku i zawodnej elektroniki. Jak bym sprawy nie przeciągał, Dead -Line mego Fiata zbliża się...

No to wróćmy do salonów. Nazwijmy je enigmatycznie „X” i „Y”  
W salonie firmy „X” zainteresowałem się Passatem kombi. W leasingu.. Taki fajny, prosty, może nieco przyciężki, jak poczucie

estetyki jego twórców, ale w sumie jednak fajny. Prestiżowy taki. Kiedy pogadałem sobie ze sprzedawcą, i doszło do spraw technicznych, tenże sprzedawca stał się bardziej lakoniczny. Po prostu nie wiedział tego i owego. Pomyślałem, co tam, nie każdy musi być ekspertem.

Wszystko byłoby dobrze, gdyby nie to, że w końcu jakoś tak nieopatrznie powiedziałem:

*„no tak, ale ja do tego auta chcę założyć gaz, czyli LPG”*

Patykowaty ekspedient spojrzał na mnie z najwyższej próby dezaprobatą. Zupełnie tak jakby nagle zobaczył zaślinionego kłozarda z kupą w spodniach, który przypadkowo zawieruszył się w Luwrze.

Wydał wargi i powiedział: *„Ależ proszę pana!* (aż dziwne, że w tej sytuacji użył formuły „Pan” – pewnie jeszcze z przyzwyczajenia), no więc powiedział lekko podniesionym głosem: *Ależ proszę Pana, to jest Passat! Tu nie zakłada się gazu!!”*

No to dupa! Pomyślałem sobie. Całe to udawanie że mam w domu pianino i czytam książki wzięło w łeb. Teraz wyszło na jaw, że buty i krawaty kupuję w Tesco, a galaretowata intelektualnie Ilona Łepkowska kształtuje mój codzienny obraz świata.

Spojrzałem na niego skruszony, i wymamrotałem – *no tak, przepraszam Pana, ja nie pomyślałem...* A on – wyobraźcie sobie – nawet nie dostrzegł ironii! I wybaczył mi.

A pomyślałem o nim nic innego, tylko to, że jest żalonym głupkiem. I wyszedłem....

W salonie firmy „Y” w Mościskach wypatrzyłem auto RAV-4. Rozmowa potoczyła się podobnie, z tym że sprzedawca – prawdziwy Japończyk,

był w rozmowie ze mną ciepły i rzeczowy. Mówiliśmy po polsku! Jak zobaczył moje ubłocone buty, i usłyszał że ja naprawdę będę jeździł w terenie zdecydowanie i rzeczowo odradził mi zakup super terenowy z plastiku RAV-4.

O RAV-4 powiedział: *„To nie jeś auto terenowa, to tylko udawa tak.. Dobra terenowa jeś Hi-Lux, Land Cruiser. To nie, to udawa terenowa..”*

Tym stwierdzeniem wzruszył mnie i rozbawił jednocześnie. No ale ja znowu po jakimś czasie powiedziałem swoją dziadowską mantrę:

„ no tak, ale ja tu chcę założyć gaz, LPG” ( to moje buractwo jest nie do zniesienia! Jak kogo nie stać to nie jeździ.... i tyle ;)

Pan spojrział na mnie z uwagą. Uśmiechnął się z zakłopotaniem i powiedział: „*Jaśnie! Ale dopiero piątek...., proszę wybaczyć, jeś kolejka czekających*”. Po czym znowu swym japońskim zwyczajem się uśmiechnął i lekko skłonił.....

W sumie nie kupiłem ani jednego, ani drugiego auta, gdyż w międzyczasie zobaczyłem ceny 3 - letnich pojazdów sprowadzanych z Europy wynoszące 40% ceny auta w Polskim salonie a czasem nawet mniej. Mało tego, nowy Jeep sprowadzony z USA kosztuje nawet 60 tysięcy PLN taniej niż w Polsce. No ale tam recesja...

Jednak cała sytuacja dała przyczynek do pewnej ogólnej refleksji. Firma „X” ma tarapaty, zżerała ją głośna afera korupcyjna i dopłaca do każdego auta ok. 180 EUR. Jej sprzedaż w Polsce spada, i bardzo dawno już nie widziałem handlowca, który jeździł by autem tej firmy.

Firma „Y” zarabia na każdym aucie około 1600 EUR, autami tej marki jeżdżą Handlowcy i dyrektorzy firm w całej Polsce, a w raportach niezawodności ADAC prawie zawsze jest na pierwszym miejscu.

No i teraz pytanie zasadnicze: czy firma „X” wpadła w tarapaty bo zatrudnia nieudolnych i aroganckich sprzedawców , czy też, w wyniku upadku morale i kłopotów wewnętrznych zatrudnia takie właśnie kurioza.

No i tak: czy sukces Y czyli Toyoty (ups! wygadałem się...) bierze się stąd, że ma fajnych sprzedawców, czy też jest odwrotnie: fajna firma niczym magnes przyciąga fajnych ludzi. Nawet z dalekiej Japonii...

A może to się toczy równolegle? Jak to w życiu... Tak czy inaczej w jednej i drugiej firmie jest doskonałe pole dla szkoleń; w X - rewitalizacyjnych a w Y – doskonalących. Bo w sumie i jedna i druga firma ma w sobie „to coś”, tylko każda coś innego...

frycz.pl

O autach dla „ludzi z wyobraźnią” czyli jak to nas obrażano w Renault oraz o niezwykłym, 100% profesjonalnym salonie Mitsubishi, napiszę niebawem!