



Der Schlüsselservice

Beim **Schlüsselservice** (dem klassischen Nachmachen von Schlüsseln im Laden) geht es weniger um eine Notsituation als um **Präzision, Langlebigkeit und rechtliche Sicherheit**. Der Kunde versteht oft nicht, warum ein Schlüssel 5 € kostet und der andere 80 €.

Hier ist die optimale Strategie, um den Mehrwert Ihrer Arbeit zu erklären:

1. Die Identifikation (Der "Check-up")

Erklären Sie dem Kunden zuerst, was er Ihnen da eigentlich auf den Tresen gelegt hat. Das schafft Kompetenzvertrauen.

- **Standard-Zackenschlüssel:** „Das ist ein klassisches fünfstiftiges Profil. Den kann ich Ihnen sofort nachmachen.“
- **Bohrmulden/Wendeschlüssel:** „Hier haben wir ein hochwertigeres System mit Bohrmulden. Das erfordert eine computergesteuerte Fräsung für maximale Präzision.“
- **Sicherungskarte:** Prüfen Sie sofort, ob ein Kopierschutz vorliegt. „Dieser Schlüssel gehört zu einer Schließanlage. Hierfür benötige ich aus rechtlichen Gründen Ihre Sicherungskarte.“

2. Qualität vs. "Baumarkt-Kopie"

Viele Kunden haben schlechte Erfahrungen mit Schlüsseln, die "hakeln". Erklären Sie, warum das bei Ihnen nicht passiert.

Ihr Argument	Erklärung für den Kunden
Rohling-Qualität	„Wir nutzen hochwertige Legierungen (z. B. Neusilber), die sich nicht so schnell abnutzen wie weiche Messing-Kopien.“
Kalibrierung	„Meine Maschinen werden täglich kalibriert. Eine Abweichung von nur \$0,05\$ mm entscheidet oft darüber, ob der Schlüssel flüssig dreht oder hakt.“
Entgraten	„Jeder Schlüssel wird bei uns von Hand nachgearbeitet und entgratet, damit er Ihr Schloss nicht von innen beschädigt.“

3. Beratung bei Verschleiß

Wenn der Originalschlüssel schon fast rundgeschliffen ist, ist das Ihre Chance für eine Experten-Warnung.

- **Die Warnung:** „Ihr Original ist bereits stark abgenutzt. Wenn ich davon eine Kopie mache, kopiere ich den Fehler mit. Der neue Schlüssel wird zwar funktionieren, aber er belastet die Stifte im Zylinder.“
- **Die Lösung:** „Ich kann versuchen, den Schlüssel nach dem 'Code' (den Originalmaßen) zu schneiden, statt ihn nur abzutasten. Das bringt ihn wieder näher an den Neuzustand.“

4. Rechtlicher Hinweis (Wichtig!)

Erklären Sie kurz, warum Sie bei geschützten Profilen so streng sind.

- **Sicherheit:** „Dass ich nach der Karte frage, dient Ihrem Schutz. So kann niemand, dem Sie kurz Ihren Schlüssel anvertrauen (Handwerker, Reinigungskraft), heimlich eine Kopie erstellen lassen.“

Ein Beispiel-Satz für das Gespräch:

„Das ist ein Wendeschlüssel mit patentiertem Profil. Ich spanne ihn jetzt in unsere CNC-gesteuerte Maschine ein, die den Code des Schlüssels exakt ausliest. Danach entgrate ich die Kanten per Hand, damit der Schlüssel butterweich im Schloss gleitet und die Mechanik Ihres Zylinders schont. In zwei Minuten ist er fertig!“