Richtig kaufen

Voll, wieder mal voll, der Briefkasten. Die Mahnungen erkenne ich trotz der 5-Punkt-Schrift an der Absenderzeile im Brieffenster. Ein Fall für die Ablage. Schöne Ablage, in der Waldorfschule aus einem kompakten Stück nordischer Braunbuche handgeschnitzt, sehr geräumig. Die übliche Werbung geht allerdings gleich in den Metallkorb, der ein Industrieprodukt aus dem wöchentlichen Angebot des Plus-Marktes ist. Na ja, achtundsiebzig Prozent zirka geht rein. Der Rest liegt erstmal auf dem Laminat. Schnaps gesoffen, nicht getroffen. Kommt vor. Sogar in besten Familien, was soll denn ich da sagen? Außer einer Postkarte von Ljoscha aus Moskau, der mich endlich zur Flucht nach Russland überreden will, bleibt nur ein Brief hängen, der undurchschaubar ist.

„Sehr geehrter Herr Müller.“ Dass der Familienname nicht ganz korrekt ist, stört mich zunächst nicht, schließlich hat der Absender sich die Mühe gemacht, überhaupt einen Namen zu finden.

„Sicherlich haben Sie auch schon Produkte oder Leistungen völlig überteuert gekauft.“ Hmm, also noch ein Werbebrief. Aber Recht hat der Herr Soundo, wie heißt er denn, Frau Carola Fischer, ach so, sicherlich nettes Gesicht und breites Becken, also recht hat sie schon, die vermutlich kräftig gebaute Frau Fischer. Erst vor zwei Wochen habe ich mir per Telefon eine Satellitenschüssel aufschwätzen lassen. Der Preis von 189 Euro kam mir gleich etwas hoch vor. Mein Kumpel Klaus meinte schließlich auch, dass es dieses Zeug schon für vierzig Euro gibt. Er hat mir die Schüssel dann aus Mitleid für zwanzig Euro abgekauft, weil ich ja überhaupt keinen Fernseher habe. Zumindest kein Totalverlust, weil ich gute Freunde habe. Trotzdem überteuert.

Darum lese ich erst mal weiter, was denn Carola Fischer mit dem Fettsteiß eigentlich von mir will. Seminar für geschickt geführte Verkaufsverhandlungen. Hmm, wenn ich mir überlege, dass ich bei der Satellitenschüssel eigentlich 169 Euro draufgelegt habe, ist die Seminargebühr von 139 Euro ein echtes Schnäppchen. Dann kann mir solcher Scheiß nicht mehr so schnell passieren. Ich fülle die Anmeldekarte aus. Dummerweise sind gerade die Briefmarken für 45 Cent alle, aber ich finde noch eine für 1,45 Euro, klebe sie auf die Karte drauf. Dann gehe ich zum Briefkasten und kaufe auf dem Rückweg bei Plus noch ein paar Flaschen Bier mit Schraubverschluss. Das Kronenbräu schmeckt zwar scheußlich, aber beim Rückgeben der Flaschen freue ich mich immer, viel mehr für dieses Plastezeugs zu kriegen als für echte Glasflaschen, selbst wenn auf diesen steht „Hoflieferant des sächsischen Königs seit 1909“. Man hat aber auch weniger zu schleppen mit den Plastedingern. Zwei Vorteile.

Die Anmeldekarte zum Seminar hatte ich fast schon vergessen, als mich zwei Wochen später eine Frau mit netter Stimme anruft. „Guten Tag Herr Müller, hier ist Frau Fischer von der Contifishing Consulting GmbH.“ „Ich heiße aber nicht Müller.“ „Oh, ein Versehen, dann sind Sie hier in die falsche Spalte gerutscht. Trotzdem, ich gratuliere Ihnen zur Teilnahme am Seminar für geschickte Verkaufsverhandlungen. Wir hatten ja so viele Voranmeldungen, dass wir das Los entscheiden lassen mussten. Sie haben es geschafft. Der Kurs geht am kommenden Samstag um 10 Uhr los, Treffpunkt ist in der Sonnenschirmfabrik Rotstich, Wolfsschanzenstraße 37, zweites Obergeschoss.“ „Ich dachte, sie heißen Contifishing Consulting?“ „Ja doch, aber wegen der übervielen Teilnehmer haben wir dieses geräumige Areal angemietet.“ „Aha.“

Zur Wolfsschanzenstraße fährt kein Bus. Mein Fahrrad geht nicht, weil ich im Sonderangebot bei Lidl für 3,89 Euro einen Dynamo gekauft habe, der gleich bei der ersten Nachtfahrt in den Speichen verhakte und sieben davon zwerknickt hat. Von der Ardennenallee aus muss ich darum ein Taxi nehmen, um pünktlich zu kommen. Kostet schließlich genug, dieses Seminar, da darf man keine Minute verpassen. Der Taxist ist ganz zufrieden, dass er mich dahin fahren darf und bittet mich, beim Einladen von etwas Frachtgut zu helfen. Als wir die schwere Kiste in den Kombi hieven, zerschramme ich mir

das Handgelenk. Tut richtig weh. Während der Fahrt höre ich im Autoradio, dass die Amis sich in der Frage der Bayernblockade neutral verhalten wollen. War kaum anders zu erwarten, die stehn doch immer auf der Seite der Willfährigen. Wie geht das bloß weiter? Nach 12 Minuten hält das Taxi vor einer öden grauen Fabrikfassade. Vorsichtshalber sage ich dem Taxisten, dass ich spät dran bin, also beim Ausladen nicht helfen kann. „Macht nichts, aber für den Gütertransport muss ich schon Zusatzgebühr berechnen.“ „Hä? Das ist doch nicht mein Zeug.“ „Na aber, da steht eindeutig drauf: Herr Müller für Contifishing Consulting GmbH, zu Händen Frau C. Fischer“ Ich gebe dem Mann die geforderten 43,78 Euro, aber ohne jedes Trinkgeld, und verschwinde schnell in dem tristen Bau. Soll er doch selbst zusehen, wie er die Scheißkiste aus seiner Karre rauskriegt.

Im zweiten Obergeschoss ist nichts außer Stapeln von Sonnenschirmen, im vierten finde ich endlich den Seminarraum, der eigentlich eine fast leere Fabrikhalle ist. Ganz vorn, etwa 40 Meter von der Tür entfernt stehen dreizehn Stühle. Vier davon sind besetzt. Drei Frauen, ein Mann. Ich nicke ihnen freundlich zu und setze mich. Nach fünf Minuten Schweigen frage ich meine rothaarige Nachbarin, wo denn Frau Fischer sei. „Frau Fischer? Also eigentlich warte ich hier auf Herrn Leimer.“ „Ach so.“ Nach weiteren fünf Minuten kommt ein Mann, der meinem Taxisten stark ähnelt, abgesehen vom Schnauzbart, und der sich als Herr Schulze vorstellt. Das Seminar beginnt.

„Werte Damen und Herren, sicherlich kennen sie die Situation: Das Telefon klingelt, sie gehen ran, eine freundliche Stimme verwickelt sie in ein Gespräch. Da sie doch schon preisgünstig eine Satellitenschüssel erworben haben, wäre es doch endlich an der Zeit, auch an den Kauf eines neuen Fernsehers zu denken. Ist ja alles viel billiger geworden dank fortgeschrittener Technologie. Und schon sagen Sie zu und kaufen einen Fernseher für 1278 Euro. Das muss nun wirklich nicht sein, die gibt es heute schon für“ In diesem Moment klingelt Herrn Schulzes Handy und er wird in ein Gespräch verwickelt.

„Nein, ja? Ist ja phantastisch. Nee, wirklich? 570 Sonnenschirme für die Einsatztruppen an der bayerischen Grenze, ist ja fast alles, was wir auf Lager haben. Klasse.“ Herr Schulze strahlt und überlegt drei Sekunden lang, warum ihn die fünf Leute auf den Klappstühlen so erwartungsvoll anstarren.

„Ach so, ja. Entschuldigung, das war jetzt wirklich wichtig. Tschuldigung. Also, um noch einmal auf die Ausgangslage zurückzukommen. Sie haben also völlig überteuert die Teilnahme an einem Seminar zugesagt. Dann begegnet ihnen auch noch ein Taxifahrer, der Sie bittet ...“

Eine Blondine mit ziemlich breitem Becken stürmt durch die Seitentür der Fabrikhalle auf Herrn Schulze zu, ihre Stöckelabsätze hallen im leeren Raum. Sie flüstert dem Seminarleiter, der sie zärtlich an der üppigen Hüfte berührt, etwas ins Ohr und stöckelt zurück. Herr Schulze tätschelt sich sanft lächelnd leicht mit der linken Hand sein Gemächt, bevor er wieder auf uns starrt.

„Tja, Kaufen und Verkaufen, das ist so eine Sache. Manchmal ist man da auch von Zufällen abhängig. Sehen Sie doch mal!“ Er nimmt sich einen Sonnenschirm von dem Stapel, der hinter seinem Pult lagert und spannt ihn auf. Der Stoff ist gelb-grün gemustert. „Sehen Sie, diese Schirme waren bisher fast unverkäuflich. Niemand wollte diese Tarnfarben für 56,90 Euro erwerben. Dank der Bayernkrise sind wir nun 90 Prozent der Bestände zu einem Einkaufspreis von 70 Euro losgeworden. Das ist Essenz erfolgreicher Verkaufsgespräche.“

„Entschuldigen Sie bitte, Herr Schulze.“ Die dürre rothaarige Dame neben mir meldet sich zu Wort. „Wenn ich es richtig verstanden habe, geht es bei diesem Seminar doch darum, wie man richtig einkauft, ohne über’s Ohr gehauen zu werden? Nun erzählen Sie uns, wie man zufällig Sonnenschirme verkauft, nur weil die Bayerische Autonomiearmee zu stark geworden ist. Was soll denn das?“ „Ja genau!“ werfe ich leise in die Debatte ein.

„Hervorragend erkannt, Frau Lehmann!. Exakt darum dreht es sich ja. Wer etwas kauft, muss sich bestens in die Psyche des Verkäufers versetzen können. Das ist der Dreh- und

Angelpunkt. Frau Lehmann, Sie haben den Kurs mit Bestnote bestanden. Die anderen Teilnehmer waren auch gut. Kompliment! Ich hatte selten so eine so hervorragende Mannschaft. Doch jetzt muss ich mich leider schon von Ihnen verabschieden. Die Geschäfte rufen.“

Zwei Teilnehmerinnen und ein Teilnehmer brechen schnell auf. Ich sitze noch da, meine resolute Nachbarin auch. „Frau Lehmann, möchten Sie einen Kaffee mit mir trinken?“ „Ich heiÙe zwar Motzenbauer, aber einen Kaffee brauche ich jetzt wirklich. Kennen Sie eine Kneipe hier in der Nähe?“ „Hier war ich noch nie. Vielleicht gehen wir auf die Suche.“ Wir fassen uns bei der Hand und verlassen den Fabrikbau, diskutieren ein wenig über die verfahrenere Situation an der bayerischen Grenze, beschließen dann aber, dieses blöde Thema fallenzulassen, unterhalten uns stattdessen lieber über die parallelen Erfahrungen beim Holzschnitzen in nordischer Braunbuche an den Waldorfschulen Schwerin und Bielefeld.

Weder ein Taxi noch ein Café sind in Nähe der Sonnenschirmfabrik an der Wolfsschanzenstraße in Sicht. Wir laufen fast eine Stunde, bis wir einen Plus-Markt mit integriertem Imbiss finden, wo man heißes braunes Wasser in Plastebechern für 2,90 Euro pro Stück erwerben kann. Frau Motzenbauer schaut mir nach dem ersten Schluck tief in die Augen. Da weiß ich: Manchmal lohnt es sich, etwas mehr Geld für eine Sache auszugeben, von deren Nutzwert man zunächst gar nicht so richtig überzeugt ist.