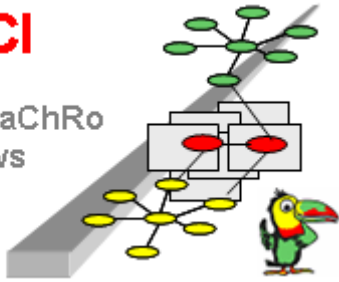


NCI

InWaChRo
News



www.nci-net.de

Der Staubsaugervertreter (*Sketch*)

Frau Saubermann, die gute Fee der Firma, war gerade dabei eines der vielen Büros zu reinigen. Seit über 25. Jahren erfüllte sie schon diese Aufgabe. Sie hatte dabei schon viele interessante Menschen kennen gelernt. Doch in den letzten Monaten schien sich alles etwas verändert zu haben. Der Fortschritt wollte mit aller Macht einziehen und machte auch vor ihrem Arbeitsplatz nicht halt.

Trotzdem schwang sie fröhlich pfeifend ihren Besen und versuchte dem Staub, der in letzten Wochen so sehr aufgewirbelt wurde, Herr zu werden. Es war noch nie leicht, aber seit ein paar Jahren wurde es immer mühsamer. Klebrig und zäh versuchte der Dreck sich in den Ritzen festzusetzen und alles mit einer dicken Schicht zu überziehen und zu ersticken. Plötzlich klopfte es aggressiv an der Tür. Mit einem Ruck schwang diese auf und ein Herr im schwarzen Anzug stand plötzlich vor ihr im Raum. Stellte seinen großen schweren, schwarzen Musterkoffer ab und sagte:

Vertreter: (*erstaunt*) Oh, sie arbeiten immer noch? (*schleimig*) Das werden wir sofort ändern!

Frau: (*unsicher, verwirrt*) Ich bin es aber so gewöhnt.

Der Mann in Schwarz öffnete geschäftig seinen Koffer, nahm einige Teile heraus und steckte sie behände zusammen. Erst den Motor, das Griffstück und zu Schluss die Saugdüse. Innerhalb weniger Sekunden hatte er zwei chromfunkele Geräte in der Hand und posierte wie ein Tänzer mit zwei Partnerinnen vor ihr.

Vertreter: (*freudig, überzeugt*) Wir, das heißt ... ich und das Management haben beschlossen, dass ab sofort jeder Haushalt mit einem unserer neuen Staubsaugermodelle, dem „BEE* 2005“ oder dem „AUVHEB** 2005“ ausgestattet wird.

*best effort engine

** Automatic, universal vacuum cleaner, highest engineering build

Frau: (*unsicher*) Aber ich bin bisher bestens **ohne** ausgekommen.

Vertreter: (*salbungsvoll*) Das meinten bisher alle. --- Wir, das heißt ... ich und das Management haben eine neue und revolutionäre Geschäftsstrategie entwickelt ... und das bedeutet für Sie, (*langsam und überdeutlich*) dass Sie sich für eines unserer vorzüglichen Modelle entscheiden **müssen**.

Frau: Aber ich brauch doch keinen!

Vertreter: (*überheblich*) Sie haben gar keine Wahl. Es ist **beschlossen**.

Frau: Aber ...

Der wertere Herr kramte während der Unterhaltung in seinem Musterkoffer, förderte zwei farbenfrohe Stoffbeutel zu Tage und montierte sie flugs auf seinen Vorführmodellen und argumentierte.

Vertreter: (*freudig, überzeugt*) Sie können wählen: ... das Modell „BEE 2005“ mit total **verdrecktem** Staubbeutel oder dem Modell „AUVHEB 2005“ mit **überevollem** Staubbeutel.
Ist das nicht ein Angebot?

Frau: (*irritiert*) Jetzt haben Sie doch mein Interesse geweckt.

Vertreter: (*süffisant*) Sehen Sie wir können Sie damit voll einnebeln und sie verlieren garantiert die Übersicht ... und selbstverständlich übernehmen wir für Risiken und Nebenwirkungen **keine** Haftung.

So viele positive Argumente müssten doch überzeugen.

Frau: Scheint **doch** ganz interessant zu sein.

Der Vertreter sah sich seinem Ziel nahe.

Vertreter: Freut mich, dass Sie die Übersicht verloren haben.

Frau: (*etwas unsicher*)... und Sie können mir das alles garantieren?

Vertreter: (*überheblich, selbstsicher, den Erfolg spürend*)
Selbstverständlich, ...Sie können uns vertrauen „Garantiert keine Garantie“.

Eine so freundliche, freudige und fachkompetente Präsentation und Argumentation hatten ihre Wirkung, der Funke der Begeisterung sprang über und fand Nahrung.

Frau: (*freudig*) Ich bin begeistert!

Vertreter: Ich sehe schon, ich konnte Sie total verwirren. Für welches Model haben Sie sich denn nun entschieden.

Frau: (*unsicher*) Ich weiß nicht so recht, ... ich bin etwas verunsichert, ... ich kann mich nicht entscheiden...

Vertreter: (*nachdrücklich*) Sie müssen sich für Eines entscheiden.

Es waren zwei verlockende Angebote. Eines besser als das Andere, glitzernd und viel versprechend. Der Weg in eine bessere Zukunft und in ein ruhigeres Leben. Welches der tollen Angebote sollte Sie nehmen. Die Entscheidung war nicht leicht.

Frau: Ich kann nicht, ich muss mir das noch mal gründlich überlegen.

Vertreter: (*überheblich*) Sie haben doch gar keine andere Möglichkeit.

Erschrocken und eingeschüchtert stand die Raumkosmetikerin vor dem gut gekleideten Herrn im schwarzen Anzug.

Wild überschlugen sich ihre Gedanken, langsam, nach Luft ringend beruhigte sich langsam ihr Puls. Sie fand wieder zu sich und auch klare Gedanken. „Ich habe keine andere Möglichkeit !? Der will mich wohl über den Tisch ziehen, der will mich überfahren.

Wieso muss ich mich für Einen entscheiden !? Warum muss ich überhaupt einen kaufen !? Der kann mich doch nicht dazu zwingen einen zu nehmen! Außerdem muss doch auch noch sehen , ob ich mir das finanziell leisten kann und ich brauche doch eigentlich gar keinen neuen Staubsauger. Mit dem Besen geht es sowieso am Besten. Warum hat er es so eilig, mir erscheint das alles langsam sehr suspekt. Da ist etwas faul an der Sache. Und was heißt hier überhaupt „keine Möglichkeit“, Selbstverständlich habe ich eine Möglichkeit !

Frau: (*dann selbstsicher*)

Oh doch, ... es tut mir unendlich leid aber ich muss Ihr überaus großzügiges und verlockendes Angebot **leider** ablehnen. Danke.

Der Vertreter war total perplex. Das hatte er noch nie erlebt. Keiner hatte bisher sein super Angebot abgelehnt. Deshalb machte er auch keine Anstalten das Zimmer zu verlassen. Doch bevor er sich neue fadenscheinige Argumente ausdenken konnte, drehte die Dame Ihren Besen um und hielt dem biedereren Geschäftsmann die vor Schmutz starrenden Borsten unter die Nase. Dieser wich langsam, widerstrebend und angeekelt zurück und jammerte hysterisch.

Vertreter: Aber ... aber ..., Sie können doch nicht, das ... das ... das entspricht nicht unserem geplanten Geschäftserfolg...

(*schreit, weinerlich*) nein das dürfen Sie nicht

Fr. Saubermann schob ihn durch die Tür, machte sie schnell zu und schloss ab. Sie war froh, dass Sie im letzten Augenblick, diesen aufdringlichen Vertreter mit seinem vermeintlich, unglaublich guten Angebot abwimmeln konnte. „Der wollte mich doch tatsächlich zwingen etwas zu kaufen was ich gar nicht brauche“.

Sie schüttelte den Kopf, drehte ihren Besen um und begann ihr Werk fortzusetzen. Diesmal mit noch mehr Nachdruck und ERFOLG.