

MERCHANDISER & MERCHANDISING

GILLETTE OPERA — ATTO IV: FUORI ZONA

EPISODE 4 — TEIL B

Ich kam an jenem Abend pünktlich an der angegebenen Adresse an und fand etwa zwanzig Leute vor, die dieselbe Prozedur durchliefen wie ich — da, um zu lernen und am Ende mit einer Teilnahmebescheinigung wieder hinauszugehen, die für viele Titel und Punkte bedeuten würde.

Der erste Tag war eine Vorstellungsrunde — wer wir waren, woher wir kamen — und unter den Leuten war jemand von Standa, jemand von Upim, jemand von der Staatsbahn, ein lokaler Fernsehsender, ein Optiker, ein Obsthändler, ein Unternehmensberater, ein Handelsvertreter für Käse, und ich.

Ich fragte mich, worauf ich mich da eingelassen hatte, aber ich hatte schon bezahlt, und wie ein Idiot rechnete ich mir aus, ein Eigentor geschossen zu haben — jedenfalls zunächst, bevor ich abwartete, wie sich die Dinge entwickelten.

Es gab drei Dozenten, zwei Frauen und einen Mann, Durchschnittsalter um die fünfunddreißig, mit der Art von Erfahrung, die sich im Lebenslauf gut liest, aber nicht zwangsläufig echtes Können bedeutet.

Sie waren über Amazon und LinkedIn angeworben worden, und für sie war es eine große Quelle des Stolzes und des Ansehens, zum Umfeld eines multinationalen Konzerns zu gehören und sagen zu können: Wir unterrichten hier.

Am zweiten Tag begannen sie, PowerPoint-Folien zu projizieren — es fühlte sich an, als wäre ich wieder in einem meiner Gillette-Meetings —, aber ich blieb ruhig und beschloss, erst zu verstehen und später zu urteilen.

Am dritten Tag tauchte ein Direktor der Schule auf und hielt es für eine gute Idee, mich herauszugreifen und vor allen zu befragen, fast als wollte er mich in die Enge treiben — auch wenn ich nicht herausfinden konnte, warum.

Er war Manager bei BIC FRANCE gewesen, und er verachtete Gillette und jeden, der damit zu tun hatte, unmittelbar oder nicht.

Am vierten Tag kam er mit einer Frau zurück, der Vorstandsvorsitzenden des Konzerns, der die Schule und ihre Kurse betrieb. Sie trat an mein Pult, zog sich einen Hocker heran und setzte sich neben mich. Sie sagte nichts, sie sah nur den Notizen zu, die ich in mein Heft machte — nichts als Dreiecke, keine wirklichen Notizen.

Es blieben noch zwei Tage, um den Kurs abzuschließen. Alle waren glücklich und motiviert, und als die Gesprächsrunde bei mir ankam, fragten sie, was ich dächte.

Nichts, antwortete ich, und der ganze Raum verstummte.

Am letzten Tag mussten wir zum Abschluss unterschreiben und unsere Teilnahmebescheinigungen abholen — das eigentliche Diplom würde per Post kommen —, und nach der Unterschrift verabschiedete ich mich und ging.

Ich blieb vor einer Kirche stehen und ging hinein. Sie war voll, eine Messe war im Gange, und der Kurs hatte mich etwas gelehrt, das ich nicht gewusst hatte: Die wahren Meister des Merchandising waren die Priester. Sie verkauften, ohne dass es je jemand bemerkte, und sie waren gerade deshalb gut darin, weil sie die Ware nicht einmal auslegten.

Ich hatte gutes Geld ausgegeben, wo es doch gereicht hätte, Geschichte zu lesen, ganz wie mein Vater es vorgeschlagen hatte. Was für ein Fehler, nicht auf ihn zu hören.

Ferdinando