# DAS ERSTE MARKETINGBÜRO

DAS ERSTE MARKETINGBÜRO
Zwölf Fischer, kein Harvard

Sie war es in Wahrheit, die uns beigebracht hat, wie man verkauft.
Das Erste war, drei Teile auf den Körper zu legen.
Hose, Jackett und Krawatte der Zeit.
Und vor allem anderen: sauber.
Angenehm anzusehen und glattrasiert.
Und da gab es keinen Zweifel: sie nahmen einen gut geschliffenen Stein und nannten ihn GILLETTE.
Der Mann versteifte sich sofort.
Er fühlte sich von diesem Namen verraten. Vielleicht eine unbekannte Geliebte.
Aber sie beruhigte ihn mit ihrer Ruhe und sagte: es ist der Name eines Mannes, der kommen wird, und er wird niemals Geschichte schreiben, weil er Geschichte sein wird.
Was niemand weiß, ist, dass er zusammen mit dem sein wird, der den Mut gehabt haben wird, sie zu erzählen.
Da fand er sofort Frieden.
Sie war keine Gestalt, an die man glauben musste.
Sie war glaubwürdig.
Sie war der Ursprung.
Und eines Tages wurde der Name „Mutter“ geboren.
Ihre Kinder haben in diesen Jahrtausenden so viel Lärm in der Welt gemacht, und nur wenige haben es wirklich geschafft.
Aber sie war die wahre Werberin.
Das unverwechselbare Medium innerhalb einer Regie, die unnachahmlich ist.
Und alle Verkäufe kamen allein aus diesem einen Phänomen: der Frau.
Viele haben mich über die Jahre gefragt, was das meistverkaufte Produkt der Welt sei.
Ich hatte keinen Zweifel.
Es war das Wort.
Das Beispiel dafür ist ein Kollege von vor zweitausend Jahren.

Von seiner Mutter gesponsert, startete er aus einem Stall, und später, als er erwachsen war, verließ er sein Haus und zog in einem blauen Gewand durch die Welt, glattrasiert.

Aber das Kino entschied sich, ihn immer in einem weißen Gewand darzustellen, mit einem halbdichten Bart, um Gillette und seinem Logo keine kostenlose Werbung zu machen.
Auch seine zwölf Kollegen, die er in seinem ersten Marketingbüro eingestellt hatte, waren keine Harvard-Absolventen.
Sie alle hatten wenig Schulbildung.
Aber er hatte eines sofort verstanden: ein guter Verkäufer muss die Idee vor dem Produkt verkaufen und den Eindruck vermitteln, dass sie kostenlos ist, damit die immunen und wirtschaftlichen Abwehrkräfte sinken und der Rest von selbst folgt.
Auch diese zwölf Fischer waren alle glattrasiert.
Sie alle benutzten dasselbe Produkt, das die besondere Eigenschaft hatte, mit seiner scharfen Schneide nie zu Ende zu gehen, und das nur gewechselt wurde, wenn die Mutter sich die Beine rasieren musste.
Aber wegen dieser Nicht-Werbung hat das Kino auch in diesem Fall alle mit Bart dargestellt.
Ich habe mir die Mühe gemacht, zu untersuchen, warum die Majors das taten, und dabei kam eine verrückte Geschichte heraus, die ich euch erzählen will.
Die Berufsverbände, die das Haar vertreten — Barbiere, Friseure, Kosmetikerinnen —, hatten ernste Sorge um ihre Geschäfte gezeigt.
Hätten sie in den Film über den Kollegen von vor zweitausend Jahren eine Gillette-Klinge gesetzt, oder alle glattrasiert, hätten sie ihre Stellungen nicht mehr rechtfertigen können und wären arbeitslos gewesen.
Stell dir vor, es gäbe eines Tages keine Kranken mehr.
Was würden Ärzte, Krankenhäuser, Pharmaunternehmen und Apotheken tun?
Vielleicht würden sie alle bei Gillette arbeiten gehen und lernen, was eine Klinge kann, aus mehreren Blickwinkeln betrachtet.
Ferdinando
© 2026 Ferdinando Frega — Nando the Scribe. Alle Rechte vorbehalten.
Gillettenarrative.com