

Das Jahr der Drei — 1993, Fortsetzung II

Die Zeit kommt, die Akten zu prüfen und zu entscheiden, wer unter den neuen Handelsvertretern befördert wird. Während alle sich auf die Mappen stürzen, nehme ich nur vier und beginne zu lesen.

Viel stand nicht darin — eher ein beiläufiges Tagebuch als echte Referenzen. Aber das war Italien, und das war in Ordnung.

Ich verweilte bei ein paar Geschichten, die es wert waren, erzählt zu werden.

Der Erste war Herr Carta, der ein Mandat eines Toilettenpapierherstellers beanspruchte und eine neue Verkaufsmethode erfunden hatte. Er betrat die Geschäfte von Kunden, die den führenden Marken bereits treu waren, und wenn er an der Reihe war, brachte er den Satz: Toilettenpapier zu verkaufen ist leicht — man muss nur wissen, wo der Hintern ist und wo die Toilette.

Dann sagte er: Das hier ist der Hintern, das die Toilette, nehmen Sie das Papier? Alle lachten.

Ich war überrumpelt. Ich musste ihn befördern, unter dem Gelächter aller.

Als Nächstes kam Herr Prinzi Giovanni, der — per Lastwagen — selbstgemachte Bleiche verkaufte, gebraut in einem Fluss bei Cosenza mit seinem Schwiegervater, ohne Lizenz, ohne jegliche Regulierung. Er füllte Tanks mit Flusswasser, gab Lösungsmittel hinzu, und das war das Produkt. Dann betrat er Lebensmittelläden, mit Anzug und Krawatte für die Glaubwürdigkeit, und verkündete:

Guten Morgen, gnädige Frau, ich bin PRINZVANNI von PRINZVANNI & COMPANY, ein multinationales Unternehmen, das weltweit NATRIUMHYPOCHLORIT zu einem hervorragenden Preis verkauft — darf ich Ihnen eine Probe dalassen?

Die verschreckte Ladeninhaberin fragte dann: Entschuldigung, was für ein Produkt ist das?

Und er antwortete: BLEICHE.

Auch er wurde befördert.

Dreiunddreißig Jahre sind vergangen, und ich frage mich noch immer, wie gut diese beiden Verkäufer wirklich waren — besonders der zweite, dem es irgendwie auch gelang, meine Mutter, Frau Gillette, zu überzeugen.