

The Year of Three

Ferdinando Frega

GILLETTE: DAS JAHR DER DREI — AKT 3

Es kommt der Moment, die Akten durchzusehen und zu entscheiden, wer unter den neuen Handelsvertretern befördert wird. Während alle sich auf die Mappen stürzen, nehme ich nur vier und fange an zu lesen.

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

Ich blieb an ein paar Geschichten hängen, die es wert sind, erzählt zu werden.

Der Erste war Herr Carta, der ein Mandat von einem Unternehmen angab, das Toilettenpapier herstellte, und der eine neue Art erfunden hatte, es zu verkaufen. Er trat bei Kunden auf, die den führenden Marken längst treu waren, und wenn er an die Reihe kam, brachte er seinen Spruch: Toilettenpapier verkaufen ist leicht — man muss nur wissen, wo der Arsch ist und wo das Klo.

Dann sagte er: Das ist der Arsch, das ist das Klo, nehmen Sie das Papier? Alle lachten.

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

Als Nächster kam Herr Prinzi Giovanni, der — per Lastwagen — selbst gemachtes Bleichmittel verkauft hatte, zusammengebraut in einem Fluss bei Cosenza mit seinem Schwiegervater, ohne Lizenz, ohne irgendeine Vorschrift. Er füllte Tanks mit Flusswasser, gab Lösungsmittel dazu, und das war das Produkt. Dann betrat er Lebensmittelläden, der Glaubwürdigkeit halber in Anzug und Krawatte, und verkündete:

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

Die erschrockene Ladenbesitzerin fragte: Entschuldigung, was ist das für ein Produkt?

Und er antwortete: BLEICHMITTEL.

Auch er wurde befördert.

Dreiunddreißig Jahre sind vergangen, und ich frage mich noch immer, wie gut diese beiden Verkäufer wirklich waren — besonders der zweite, der es irgendwie auch geschafft hat, meine Mutter für sich zu gewinnen, Frau Gillette.

Ferdinando