

L’ORÉAL-MERCHANDISER UND MERCHANDISING

Ich kam an jenem Abend pünktlich auf die Minute an der angegebenen Adresse an und traf dort etwa zwanzig Leute, die dieselbe Prozedur durchliefen wie ich — sie waren da, um zu lernen und am Ende mit einer Teilnahmebescheinigung nach Hause zu gehen, die für viele Titel und Punkte bedeuten würde.

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

Ich fragte mich, wo ich da hineingeraten war, aber bezahlt hatte ich schon, und wie ein Idiot dachte ich, ich hätte ein Eigentor geschossen — zumindest am Anfang, noch ehe ich abgewartet hatte, wie sich die Dinge entwickeln würden.

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

Man hatte sie über Amazon und LinkedIn rekrutiert, und für sie war es eine Quelle großen Stolzes und Ansehens, zum Umfeld eines multinationalen Unternehmens zu gehören und sagen zu können: Wir unterrichten hier.

Am zweiten Tag fingen sie an, PowerPoint-Folien an die Wand zu werfen — es war, als säße ich wieder in einem meiner Gillette-Meetings —, aber ich blieb ruhig und beschloss, erst zu verstehen und dann zu urteilen.

Am dritten Tag tauchte ein Direktor der Schule auf und hielt es für eine gute Idee, mich herauszugreifen und vor allen anderen abzufragen, fast so, als wollte er mich in Verlegenheit bringen — warum, konnte ich mir allerdings nicht erklären.

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

Am vierten Tag kam er mit einer Frau wieder, der CEO des multinationalen Unternehmens, das die Schule und ihre Kurse betrieb. Sie kam an meinen Tisch, zog einen Hocker heran und setzte sich neben mich. Sie sagte nichts, sah sich nur die Notizen an, die ich in mein Heft machte — nichts als Dreiecke, keine einzige richtige Notiz.

Bis zum Abschluss des Kurses blieben noch zwei Tage. Alle waren zufrieden und motiviert, und als die Gesprächsrunde bei mir ankam, fragten sie, was ich davon hielte.

Nichts, antwortete ich, und der ganze Saal 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.

Vor einer Kirche blieb ich stehen und ging hinein. Sie war voll, es wurde gerade eine Messe gefeiert, und der Kurs hatte mich etwas gelehrt, was ich nicht gewusst hatte: Die wahren Meister des Merchandisings waren die Priester. Sie verkauften, ohne dass es je einer merkte, und sie waren gerade deshalb so gut darin, weil sie die Ware nicht einmal ausstellten.

Ich hatte gutes Geld ausgegeben, wo es doch gereicht hätte, Geschichte zu lesen, genau wie mein Vater es mir geraten hatte. Was für ein Fehler, nicht auf ihn gehört zu haben.

Ferdinando