

UNVERGESSLICHE L’ORÉAL-MOMENTE

Auf der Straße, die Messina mit Catania verbindet, beschloss er, dass ich fahren sollte, und erteilte mir meine erste Lektion über das eine, was ich vor allem anderen wissen musste: wie ich mich einem Kunden präsentiere.

Ich war angezogen wie ein Dandy, trug ein französisches Frauenparfüm und hoffte ehrlich, dass er nicht vorhatte, mich an irgendeiner Umgehungsstraße abzusetzen, damit ich mich verkaufe — der allererste „GILLETTE-GIGOLO AUF SIZILIEN“, der keiner Menschenseele davon erzählen könnte. Es wäre eine wahrhaft einmalige Erfahrung gewesen, aber es war bloß eine billige kleine ironische Sorge, die mir durch den Kopf ging und die ich lieber für mich behielt.

Giorgio sagte, er werde mich als Herrn Frega vorstellen, der ihn im Auftrag der Firma begleite, und er werde den Kunden bitten, jede beliebige Frage auf mich abzufeuern und mich genau zu beobachten, denn eines Tages werde ich berühmt sein — nicht aus den falschen Gründen, nur wegen meines Könnens, da sei er sich sicher. So gebe er dem Kunden das Gefühl, wichtig zu sein, einen Besuch wert, und wir würden sehen, was für eine Reaktion wir bekämen. Antworte, wie du willst, sagte er.

Dumm war er nicht — er hatte dem Kunden den Test schmackhaft gemacht, aber er war neugierig wie ein Dorfklatschweib und wollte mit eigenen Augen sehen, was ich tun würde, was passieren würde. Und in Wahrheit wusste es keiner von uns beiden so recht.

Erster Kunde auf der Liste: das Verteilzentrum von RINASCENTE in Catania. Ich hatte während meiner fünf Tage Gillette-Schulung das Glück gehabt, ihre Lager ohne Termin zu besichtigen, und ich hatte etwas begriffen: Es war allein die Kraft des Namens Gillette, die uns unangemeldet Einlass verschaffte — irgendwo zwischen arrogant und unentbehrlich.

Die Sekretärin kam uns begrüßen und führte uns in den Warteraum, und kurz darauf kam die Einkäuferin heraus, um uns zu empfangen — eine große Frau, elegant, schön, gepflegt und parfümiert, die uns beide sofort begrüßte und fragte, ob wir einen Kaffee wollten.

Giorgio bedankte sich und sagte Ja, ich sagte Nein, und er schickte sich schon an, die Frage der Einkäuferin zu beantworten, wer ich sei und welche Rolle ich hätte.

Bevor er ein Wort herausbrachte, kam ich ihm zuvor: Ich bin Verkaufslehrling, sagte ich, aber verwechseln Sie mich bitte nicht mit dem Zauberlehrling.

Sie brach in Gelächter aus und sagte: Was für ein schöner Tag das doch wird — ich bin etwas niedergeschlagen hergekommen, und jetzt ist alles anders.

Giorgio hatte seine Lesebrille dabei, einen wichtig aussehenden Stift, den er immer in der Jacketttasche trug, und eine lederne A5-Mappe mit Reißverschluss, in der er seine Bestellformulare aufbewahrte.

Keine Tasche, kein Computer, und das Telefon strikt ausgeschaltet.

Sie begannen, die Verbraucherbestellung zusammenzustellen — so nannten sie das —, und ich hörte sie immer wieder von einem „PICKING“-Fenster reden und versuchte herauszufinden, was das eigentlich bedeutete.

Einen eigentlichen Verkauf gab es an diesem Tag nicht — im Großflächenhandel lief alles über eine feste Jahrespreisliste, und die lokalen Aktionen wurden über Prospekte abgewickelt, die zentral gesteuert wurden, vom Hauptsitz aus.

Das ganze Treffen dauerte zwanzig Minuten, und bevor wir gingen, fragte die Frau: Herr Priolo, wollen Sie mich heute nicht zum Mittagessen einladen, damit wir Ihren Zauberlehrling ein wenig besser kennenlernen — den, der kein Wort mehr gesagt hat?

Selbstverständlich, sagte er — treffen wir uns in Ognina, im Restaurant Selen, um 13:30 Uhr, und es wäre mir eine große Freude, Sie im Namen meiner Firma einzuladen.

Inzwischen gingen wir hinunter auf die Verkaufsfläche, in die Parfümerieabteilung, zu der Frau, die für die Bestellung der COROLLE-Kosmetik zuständig war, und als er sein Bestellbuch aufschlug, staunte ich über zwölf Seiten Listungen — mehr als 1.500 Artikel.

Als sie den Slogan „BECAUSE I’M WORTH IT“ lancierten, war das nicht bloß ein kühner Spruch — darin steckt eine ganze Philosophie, die ihn bis heute zeitlos macht: die Frau.

Ferdinando