

Die Söhne der Habgier

von Reinhard Cziske

Handel und Wandel in Entenhausen: als Gegenspieler begegnen uns Handelsvertreter und ihre meist unfreiwilligen Kunden, Makler und ihre meist ahnungslosen Klienten sowie Schuldeneintreiber und Schuldner. Wie wird Geld verdient? Wie ist es um die kommerzielle Moral bestellt? Haben wir es vorwiegend mit Abzockern – oder orientalisches-blumig: mit Söhnen der Habgier zu tun oder mit ehrlichen Leuten und Vätern der Sparsamkeit? Wie so oft sind auch hier schon allein die Begriffe umstritten: handelt es sich hier noch um gesundes Erwerbsstreben oder schon um Raffgier? - Schauen wir genauer hin.

1. Die Handelsvertreter

Wie kommt man in E. an die große Kohle? Am besten als Vertreter. (1)



Aber eine gute Vertretung findet sich nicht so leicht. (2)



Flehen und inständiges Bitten hilft hier nicht.

Man muss vielmehr mit allen Wassern gewaschen sein.

Forderndes Auftreten verschafft einem auch nicht den erhofften Job. (3)



Außerdem sollte man unter 30 sein.

Was zeichnet einen erfolgreichen Vertreter aus?

Unbedingte Voraussetzung: Produktkenntnis. (4)



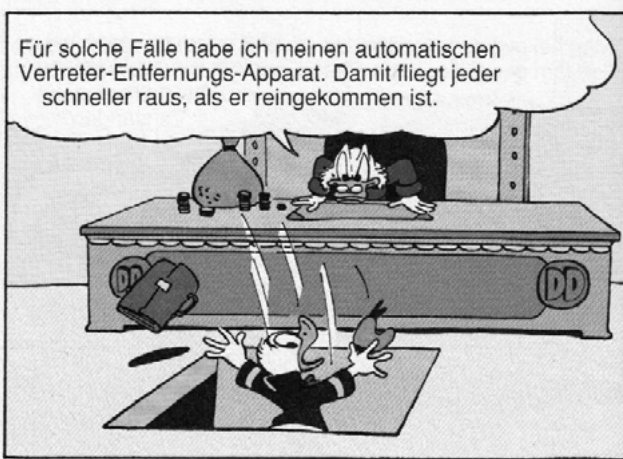
Dynamisch und auch ein wenig geldgierig soll er sein – und sich seiner Haut wehren können. (5)



Hart wie Stahl und zielstrebig muss er sein, darf kein weiches Herz haben. Und immer schön das Kinn vorrecken, falls vorhanden. (6)



Er muss zäh wie Gummi sein, darf sich nicht abwimmeln lassen, weder durch technische Gewalt (7)



noch durch Unfreundlichkeit. (8+9)



Denn als Vertreter macht man was mit: so ist man nicht immer willkommen. - Die Wenigsten sind z. B. geneigt, sich beim Geldzählen stören zu lassen oder bei der Mittagsruhe. (10 +11)



Selbst offensichtlich gute Angebote werden unter solchen Umständen nicht immer gebührend geschätzt.

(12)



Vertreter sind erst recht nicht gut gelitten, wenn sie, wie führende Ausbilder wie Direktor Ungewitter fordern, forsch auftreten.

Sonst setzt es Reklamationen, bei denen man besser die Beine in die Hand nimmt. Ein Vertreter muss also im Notfall flink wie ein Windhund sein. (15)

Wie sollen erfolgreiche Vertreter vorgehen ?

Beispielhaft die Kurzschulung von Dir. Ungewitter. Man beknet... (13)



Das geht freilich nicht immer so einfach, wie das Direktorchen sich das vorstellt. In der Praxis tritt manche Tücke auf. Man vergewissere sich zum Beispiel, wenn man nach dem erfolgreichen Abschluss nicht gleich das Weite sucht, dass der Kunde auch verstanden hat, wie das Produkt richtig gebraucht werden muss (14)

Der Kunde sollte richtig eingeschätzt und nicht überfordert werden, weder intellektuell noch finanziell. (16 + 17)





Sind Bedürfnisse nicht vorhanden, versuche man, solche zu wecken Donald versucht dies hier in vorbildlicher Weise bei einem sehr schwierigen Kunden, wenn auch vergeblich. (18)



Am besten verkauft man ihm das, was er sich insgeheim am meisten ersehnt. Wir verkaufen Träume, nicht Waren. (19)



Treibt man Handel in fremden Kulturen, so ist die grammatikalisch korrekte Beherrschung der Landessprache eher eine über

schätzte Fähigkeit. (20)



Die Leute wollen nichts Hochgestochenes. Donald trifft hier in schlichten Worten den richtigen Ton und Traum (nebst Zahlungsmittel): Bumbum gern haben? Tauschen gegen Goldkette? (21)



Manchmal muss man bei aller Beharrlichkeit und List bei besonders unentschlossenen Kunden der Kaufaufforderung den gebührenden Nachdruck verleihen. Der Quirl scheint ein sehr probates Mittel zu sein, nicht nur bei Bruder Erasmus' Bruder. Wir werden ihn später noch mal in Aktion sehen. (22)



Ideal, wenn am Ende beide Agonisten, Verkäufer und Kunde, zufrieden sind. (23)

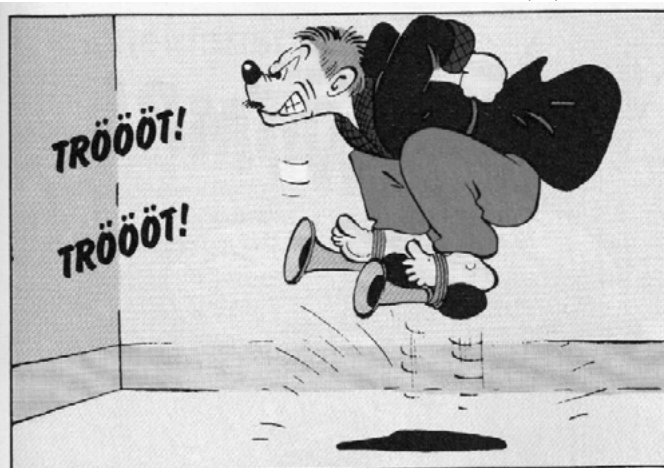


und köstlich die Belohnung, welche mitunter dem unerschrockenen Vertreter für seine Mühen zuteil wird. (24)



2. Immobilienmakler und ihre mäkelnden Kunden

Was tun, wenn der Nachbar nicht so ruhig ist, wie man es uns versichert hat: (25)



Umziehen.

Aber auch ohne lärmende und nörgelnde Nachbarn: Es gibt wohl wenige Objekte, wo man eher Träume als Waren verkauft, als gerade bei Immobilien (Häuser, Boote, Grundstücke). Nirgends werden in Entenhausen Unwissenheit und Träumereien schamloser ausgenutzt.

Das ideale Opfer: Träumer mit schlichtem Gemüt. (26)



So einer kauft Baron Bollmann (übrigens nicht verwandt oder verschwägert mit dem gleichnamigen Bergassessor) glatt und ohne Bedenken eine Insel ab, die er noch nie gesehen hat.

Einige Kunden mögen kritischer erscheinen -aber am Ende (27)



hängen doch alle am Haken und fallen rein.

Es gibt auch seriöse Makler, die aber meist keine Ahnung haben. Die anderen verschweigen die Wahrheit oder erfinden eine ihnen genehme.

Betrachten wir nun Dichtung und Wahrheit: Alle Holzteile massiv ? (28)



Kracks, da geht sie hin, die Treppe aus massiver Eiche.

(29)



Hier ein Prachtlump: Felix Fledder mit Balken biegender Emphase. „Echt ein Traumhaus!, jauchzt er.

(30)



Hier das Traumhaus

(31)



Betrachten wir den Akt der Vertragsunterzeichnung näher. Beispielhaft! Fledder ist offenbar bei Dir. Ungewitter in die Lehre gegangen. Ein Musterschüler.

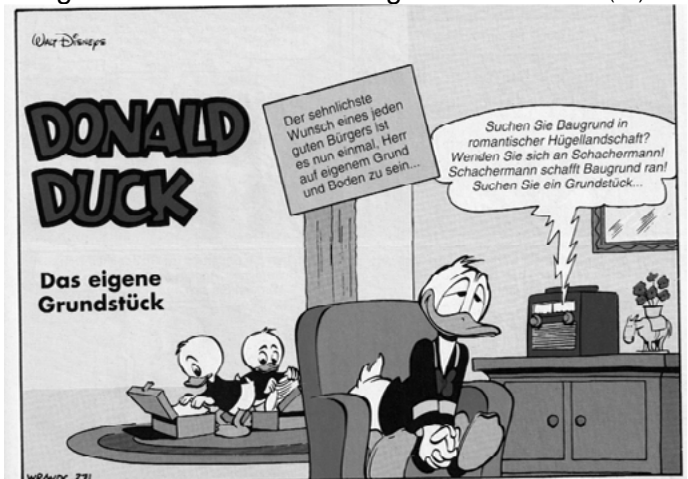
Man drücke dem Kunden den Füller in die Pfoten... Natürlich muss er auch physisch aus dem Gleichgewicht gebracht werden,

hier: in einen horizontalen Schwebestand. (32)



Ist das noch zu überbieten? - Ja. Der abgefeimteste Schurke zu Lande, zu Wasser und in der Luft ist Schachermann. Der zieht die schlichten Gemüter reihenweise über den Tisch. Was verspricht er nicht alles?

Baugrund in romantischer Hügellandschaft (33)



mit fruchtbarem Boden und eigenem Quellwasser

(34)



Wer würde da nicht gern zugreifen?

Hier der fruchtbare Boden und das Quellwasser.
(35+36)



Nicht zu vergessen: das Grundstück in romantischer Hügel-Landschaft. (37)



Das bringt den frömmsten Zeitgenossen auf die Palme. (38)



Kein Wunder also, dass Donald sein Geld zurück will. Doch was beschreibt sein Entsetzen?! Es ist alles völlig legal!

Schachermann darf das. (39)



So was wie „Treu und Glauben“ gibt es im Entenhausener Rechtssystem offenbar nicht. Rückerstattungen von Vermögenswerten gehen hier wohl nur über das Faustrecht. Und so liegen am Ende dieser Episode auch Schachermann und zwei geprellte Kunden zwieträftig im Krankenhaus nebeneinander.

Neben dem Füller-in-die-Pfote drücken ist es zur Kaufmotivierung sehr beliebt, den potentiellen Kunden vom Boden abzuheben, während man ihm das Blaue vom Himmel verspricht. Bei Fleder wird man in die Horizontalschwebe gebracht, in folgendem Beispiel in die Vertikalschwebe, beide wohl wirksam und gedacht, den Träumer zur Gänze vom Boden der Wirklichkeit abzuheben. (40)



Nebenbei: gerade Bankiers lassen sich gern durch große Summen beeindrucken. Das weiss auch dieser fröhliche Herr in dem Hawaii-Hemd.

See-Immobilien-Händler bilden keine Ausnahme. Sie lügen, dass sich die Balken biegen. Nun hat Wasser ja bekanntlich keine. Aber vielleicht ächzen doch wenigstens die Holzaufbauten des famosen Frachtkahns bei soviel Schmus und Gesülze. – Meeresleuchten, Kreuz des Südens, Mondlicht, Muskat und Musik. Hans Albers würde posthum rotieren. Und Freddy Quinn schon jetzt.

– Passend zu der abgehobenen Litanei wird der Kunde wieder mal hochgenommen, im wahrsten Sinne des Wortes, für den Fall, dass er noch nicht besoffen genug gequatscht ist. (41)



Zuletzt noch ein märchenhaftes Objekt: (42)



Dieses fabelhafte Wrack (man beachte die Freud'sche Fehlleistung) sei für 1000 Taler nicht zu hoch eingeschätzt. Ich erspare dem sensiblen Leser an dieser Stelle den Anblick des kaputten Kutters.

3. Das Inkasso-Wesen

Wie kommt der grundgütige Gläubiger wieder an sein Geld? Abgründe tun sich auf! Zwar gibt es sie, die Inkasso-Beauftragten, die den richtigen Ton treffen, rücksichtsvoll mit dem Schuldner umgehen, so dass dieser freudig seine Schuld begleicht. (43)



Und es gibt auch sie, die Schuldner, welche lediglich durch eine Caprice des Schicksals zu zahlen verhindert waren und deshalb den gg Gläubiger so lange haben harren lassen müssen. (44)



Doch diese Idylle trügt: Schauen wir näher hin, wenden wir das Haupt mit Grausen. Wir wollen es nicht verschweigen: man zahlt allenthalben ungern zurück, erst recht, wenn man den Nießbrauch des von der Schuldsumme Gekauften bereits vollzogen hat. -

Wie z. B. Kapuste – hat sich von dem geborgten Geld ein Buch gekauft und sieht nach dessen eifriger Lektüre durchaus keinen Grund, seinen Zahlungsverpflichtungen nachzukommen. (45)



Denn das praktische Buch, das der gelehrige Kapuste erstand, heißt „100 Wege im Verkehr mit Schuldeneintreibern“, und er schickt sich nur zu gern an, die Regeln in die Tat umzusetzen. (46)

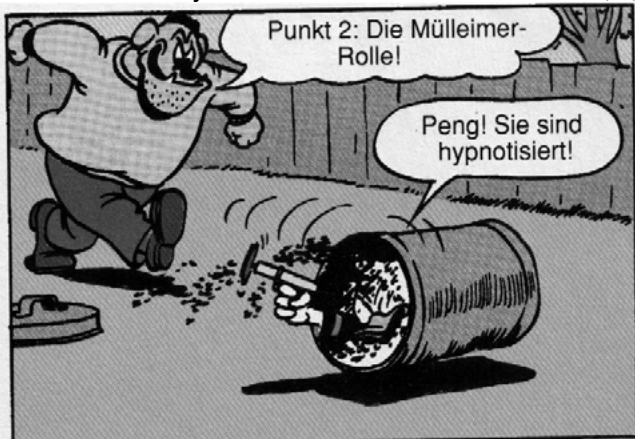


Folgen wir Kapuste und der Systematik des Buches:

Punkt 1 : Das schlichte Eintunken (47)



Punkt 2 : Die dynamische Mülleimer-Rolle (48)



Punkt 3 : Die technisch anspruchsvollere Wäscheleinen-Wippe (49)



Andere, die dieses Buch wohl auch gelesen haben, Schuldner oder Fundunterschläger, folgen mit ähnlichem Enthusiasmus dieser Systematik.

Ich unterstelle dabei, dass die nachstehenden Verfahrensweisen aus demselben Buch stammen.

Die einschlägigen Kapitel widmen sich mehr dem Versuch, den Eintreiber lächerlich zu machen. (50)



Doch zunächst, kaum zu überbieten: der Versuch, den Eintreiber auf Nimmerwiedersehen ins Pfefferland zu schicken:

Punkt 4: die lebende Kanonenkugel. (51)



Nun zu den Methoden der Lächerlichmachung:

Punkt 5 (Ridikül 1): der dreigepiekte Sprengwagen – demütigend. (52)



Punkt 6 (Ridikül 2) : Der gemeine Wasserplat-
scher (53)



Punkt 7 (Ridikül 3): Die Torten-Tortur „Tutti Frutti“ - zunächst Apfel, (54)



dann Erdbeer (55)



Nach diesen erschreckend offensiven Methoden im Umgang mit Inkassowarten u. ä. sollen auch die evasiven und fugitiven (Vermeidungs- und Fluchtverhalten betreffend) nicht unerwähnt bleiben. Als Schuldeneintreiber macht man was mit.

Da gibt es die freche Flucht, ohne Gewissensbisse. Zurück bleibt nur ein höhnisches Lachen. Und die tückische Tarnung, die fiese Verkleidung.

(56)



Es wird mit allen Tricks gearbeitet. Wenn jemand sich überhaupt ein Gewissen macht, dann pocht er auf Selbstbestimmung. Die Ausrede: "Ich bezahle ja, aber wann ich will!", – also in 10, 20 Jahren oder am Nimmerleinstag. Kein Wunder, dass den ggn Gläubigern und deren Beauftragten der Kragen platzt. Sie selbst übertreiben es freilich auch.

Das Imperium schlägt zurück – die Rache des gg Gläubigers (57)



Man lasse sich von dem gütigen Antlitz dieses Herrn nicht täuschen. Inkasso ist ein knallhartes Geschäft – und knallhart sind auch jene, die es ausüben. (58)



Der wahre Charakter des SE zeigt sich in Hypnose. Gnadenlos! (59)



Auch wenn es angeblich ein Berufsethos gibt, (60)



so geht es letztlich doch nur um eines: Schnabel halten, berappen! (61)



Wie geht der Eintreiber vor? Es gibt sanft erscheinende Methoden, wie Hypnose oder die magische Mahntinte, die einen ganz schnell und sanft ins Elend treibt, weil man plötzlich das unbezähmbare Verlangen hat, koste es, was es wolle, und gelte es auch den Ruin, seine Schulden zu begleichen. (62)



Die perfideste, hundsföttischste Eintreibemethode ist die, wo der völlig schimmerlose Schuldner

auf sich selbst angesetzt wird. (63)



Aber im Allgemeinen, man hat es sich schon gedacht, hält der robuste Entenhausener nicht viel von weichen Methoden. Getragen von der Empörung über die Niedrigkeit des Schnorrers, beflügelt von der Aussicht auf fette Pfründe, bevorzugt er meist einen direkten Zugriff.

Persönlichkeitsstruktur und Methoden von Gläubigern und Schuldnern scheinen sich nicht wesentlich zu unterscheiden. Hier einige der harten Eintreibemethoden, die einem Buch „100 Wege im Umgang mit Schuldnern“ entnommen sein könnten.

Punkt 1: Der wringende Würger - roh und unbe-dacht, aber probat. Es geht hier übrigens um das famose Boot aus der Versteigerung, das mit 1000 Talern keineswegs überbezahlt wäre. (64)



Punkt 2: Der Schneebesen-Schmerzler: Raffiniert und offenbar sehr effektiv. Erzeugt eine Mischung aus Schmerz und Kitzel. Nicht auszuhalten! (65)



Punkt 3: Für narzisstische, also eitle, Schuldner: Die Kastrationsandrohung. Äußerst psychobrutal! (66)



Nun aber, zur Psychohygiene aller Kassenwarte, geht es endlich Kapuste an den Kragen. Donald, der furchtbare Eintreiber, macht die Rache wahr.

Punkt 4: Der einfache Wirbler – offensichtlich atemberaubend. (67)



Punkt 5: Der Dachdröhner hinterlässt einen nachhaltigen Eindruck (68)



Kollegin Viola Dioszeghy-Krauss findet diese Techniken möglicherweise primitiv. Jedoch, eine Methode mag alt oder simpel sein, wenn sie funktioniert, funktioniert sie.

Punkt 6: Und selbstverständlich gehört auch die Mülleimer-Rolle zum Repertoire des Inkasso-Beauftragten. Sichtbar sehr wirksam, die Methode. (69)



Sind die beiden Bücher von demselben Autor?
Hat er, nach dem ersten Buch zu Reichtum
gekommen, die Seiten gewechselt? Wer weiß?

Damit genug des Schlechten. Im Entenhouse-
ner Leben, erst recht im Wirtschaftsleben, ist
eine gesunde Härte offensichtlich unabdinglich.
Das Rechtssystem bietet nicht genügend
Schutz, so dass jeder auf sich selbst gestellt ist,
was das Faustrecht begünstigt.
Können wir Lehren aus dem Gesehenen zie-
hen? Vielleicht diese:

Als Verkäufer: gehe auf den Kunden ein, sei
aber stets bereit, Dich auch wieder schnell zu
entfernen.

Als Kunde: sei gewiss, dass Du mit beiden Bei-
nen auf dem Boden stehst, wenn Du etwas
unterschreibst. Sei auch gewiss, dass es Deine
Hand ist, die den Füller führt.

Als Schuldner (unser jung vermählter Kassen-
wart wird hier freudig beipflichten): Zahle immer
pünktlich Deine Schulden und Beiträge.

Für alle drei, und für alle Wechselfälle im Le-
ben: es geht nichts über einen Geldspeicher !

Literatur:

- 1) KA 37 S. 4
- 2) KA 37 S. 4
- 3) KA 37 S. 9
- 4) KA 37 S. 7
- 5) KA 29 S. 14
- 6) KA 29 S. 14
- 7) KA 29 S. 14
- 8) KA 26 S. 42
- 9) KA 26 S. 42
- 10) TGDD 74 S. 18
- 11) TGDD 74 S. 18
- 12) KA 58 S. 15
- 13) KA 29 S. 13
- 14) KA 58 S. 18
- 15) KA 58 S. 18
- 16) KA 58 S. 8
- 17) KA 58 S. 8
- 18) KA 58 S. 11
- 19) KA 58 S. 11
- 20) KA 37 S. 21
- 21) KA 37 S. 21
- 22) TGDD 109 S. 45
- 23) TGDD 109 S. 46
- 24) KA 58 S. 26
- 25) KA 28 S. 11
- 26) TGDD 67 S. 24
- 27) TGDD 85 S. 44
- 28) KA 26 S. 4
- 29) KA 26 S. 5
- 30) TGDD 85 S. 36
- 31) TGDD 85 S. 37
- 32) TGDD 85 S. 36
- 33) KA 48 S. 23
- 34) KA 48 S. 23
- 35) KA 48 S. 27
- 36) KA 48 S. 27
- 37) KA 48 S. 25
- 38) KA 48 S. 25
- 39) KA 48 S. 24
- 40) TGDD 48 S. 51
- 41) TGDD 110 S. 14
- 42) TGDD 87 S. 3
- 43) TGDD 112 S. 5
- 44) TGDD 112 S. 4
- 45) KA 23 S. 43
- 46) KA 23 S. 45
- 47) KA 23 S. 45
- 48) KA 23 S. 45
- 49) KA 23 S. 45
- 50) KA 18 S. 3
- 51) KA 8 S. 22
- 52) KA 8 S. 17
- 53) KA 8 S. 16
- 54) KA 8 S. 20
- 55) KA 8 S. 20
- 56) TGDD 112 S. 7
- 57) TGDD 112 S. 1
- 58) TGDD 112 S. 10
- 59) KA 23 S. 43
- 60) TGDD 112 S. 12
- 61) TGDD 112 S. 12
- 62) KA 10 S. 23
- 63) TGDD 90 S. 36
- 64) TGDD 87 S. 6
- 65) TGDD 112 S. 11
- 66) KA 48 S. 48
- 67) KA 23 S. 47
- 68) KA 23 S. 47
- 69) KA 23 S. 47