

Seelenverkäufer

Zwei Vertreter, einer für Versicherungen und einer für Landanteile als Geldanlage stehen vor der noch verschlossenen Tür zur Handelsvertreter Tagung.

Erwin:

Ach, hallo Arno, auch schon da? Wie laufen denn die Geschäfte, geht's gut?

Arno: Hallo Erwin, ja, ja alles super, wie immer. Kann wirklich nicht klagen! Die Leute investieren in die Zukunft und da sind sie mit Land auf der sicheren Seite. Das kann dir keiner nehmen, solltest du mal darüber nachdenken, ob das nicht auch für dich was wäre.

Erwin lacht: du kannst es halt nicht lassen! Verkäufer durch und durch. Nee, nee, ich bleib bei meinen Versicherungen. Wenn bei deinen Landverkäufen mal was schief geht – z.B. neben dem erworbenen Land entsteht eine Mülldeponie und es verliert an Wert – wer hilft dann? Eine Rechtsschutzversicherung! Ich sag dir: die braucht man immer, damit bist du auf der sicheren Seite – darüber solltest du mal nachdenken.

Arno: ach was, ich kenn das schon. Und dann wirtschaftet da so ein Bonze in der Versicherungsspitze in die eigene Tasche und für den Versicherungsnehmer bleibt nichts mehr übrig. Nichts für mich. Aber sag mal, der da drüben kommt, das ist doch der vom letzten Mal, der noch so jung ist und immer so freundlich rüber kam. Was macht denn der eigentlich, ich meine, was verkauft der?

Erwin: weiß ich auch nicht. Aber du, da könnten wir versuchen ihn für unser Geschäft zu gewinnen. Der wirkt sympathisch und wenn er gut ist, verdienen wir doch mit an seiner Provision. Außerdem gibt's schon eine Prämie dafür dass wir ihn geworben haben.

Arno: ja, aber wer von uns beiden bekommt ihn dann?

Erwin grinst: der Bessere natürlich! Lass mich mal machen, ich schlage ihm ein Spielchen vor!

Erwin ruft: Hallo, Sie! Kommen Sie doch zu uns, wir beißen nicht!

Josua kommt zu den beiden.

Erwin: wie heißen Sie denn, wir haben Sie schon bei der letzten Tagung gesehen, aber hatten gar nicht die Gelegenheit uns vor zu stellen: ich bin Erwin und das ist mein Freund und Kollege Arno. Wir können eigentlich auch gleich zum du übergehen, wenn du nichts dagegen hast.

Josua: aber gern. Ich heiße Josua und ich bin....

Erwin fällt ihm ins Wort: halt, nicht verraten was du machst. Wir haben uns gerade überlegt uns die Zeit mit einem kleinen Spielchen zu vertreiben. Wir raten mal was du verkaufst und du rätst was wir verkaufen. Und wer dann das beste Produkt hat, der gewinnt. Okay?

Josua lächelt: Okay.

Arno: also dann fang ich an: was ich verkaufe, ist absolut unvergänglich und hält ewig.

Josua: mein Produkt auch.

Arno: aber wir verkaufen in ganz Deutschland und Europa und bald auch Welt weit!

Josua: wir sind schon weltweit tätig.

Erwin: also gut. Aber mein Produkt braucht kein Startkapital, ich investiere nichts außen meiner Arbeitskraft und kann viel gewinnen.

Josua: ich auch, ich investiere nur mich selbst, so wie ich bin.

Erwin und Arno schauen sich an.

Arno: also gut. Aber jetzt kommts: Ich habe eine ziemlich große Zielgruppe. Eigentlich alle, die nicht Kind, Rentner oder ohne Einkommen sind.

Josua: meine Zielgruppe auch, mit dem Unterschied, dass bei mir die Kinder, Rentner und die ohne Einkommen noch dazu kommen.

Erwin und Arno werden etwas unruhig.

Erwin zweifelnd: Ach so, na da bin ich ja dann echt mal gespannt. Mein Produkt verspricht Hilfe in allen Notsituationen. Wir können zwar die Not nicht verhindern, aber wir können den Menschen raus helfen; überall da, wo sie sich für unsere Leistungen entschieden haben.

Josua: das macht mein Produkt auch. Allerdings trifft man nur einmal eine Entscheidung dafür und dann bekommt man Hilfe in jeder Situation und für jedes Unglück zu jeder Zeit, lebenslang. Die Not können wir auch nicht nehmen, aber wir können ein gutes Ende versprechen.

Arno gereizt: was soll das denn sein? Das gibt's ja wohl gar nicht.

Josua lächelnd: doch.

Arno: gut. Dann sprechen wir eben mal über die sozialen Leistungen.

Er raunt Emil zu: irgendwo muss doch was faul sein.

Lauter: Mein Chef steht voll hinter uns. Er hat immer ein offenes Ohr und setzt sich für jeden unserer Mitarbeiter ein. Ich darf ihn sogar am Wochenende oder im Urlaub anrufen.

Josua: mein Chef liebt jeden der sich für ihn entscheidet. Er ist unser bester Freund und hat sich sogar selbst für uns geopfert. Er erwartet von uns nichts, das er nicht selbst auch geleistet hätte. Außerdem steht er uns 24 Std. am Tag an 365 Tagen im Jahr zur Verfügung – und das an jedem Ort der Welt.

Emil: dein Chef liebt seine Mitarbeiter? Wie ist der denn drauf? Langsam wird's mir echt unheimlich. Jetzt sag bloß noch, dass ihr auch so langfristige Arbeitsverträge habt wie wir. Bei uns ist nämlich eine Anstellung bis zur Rente garantiert!

Josua: unsere Arbeitsverträge gelten lebenslang – und darüber hinaus.

Arno: komm jetzt langts. Du willst uns doch nur hoch nehmen. Was soll das denn sein, das du da vertreibst? Ich verkaufe Landanteile als Investition und Emil ist im Versicherungsgeschäft und was soll dein Produkt sein, das offensichtlich alle Vorteile in sich vereint?

Josua: Moment

Er kramt in seiner Tasche und zieht eine Bibel raus.

Er strahlt: das hier!

Emil: Eine Bibel? Du bist ein Bibelverkäufer?

Arno: Und die soll all die aufgezählten Vorteile haben?

Josua: es hat doch alles gestimmt. Ich muss nichts investieren außer mich selbst und meinem Glauben an ihre Botschaft. Die Bibel ist ein beständiges Buch, sogar schon über Jahrtausende und wird sich nie ändern. Wer sie liest und sich für ihre Botschaft öffnet und Jesus als seinen Chef anerkennt, dem kann nichts mehr passieren. Egal was kommt, er wird behütet und begleitet sein und – der Himmel ist ihm sicher, auch über den Tod hinaus. Die Bibel braucht jeder Mensch auf der Welt in jedem Alter. Und jeder kann sie sich leisten – egal wie er da steht. Und jeder ist meinem Chef willkommen, besonders die, die am Rand der Gesellschaft stehen und ihn ganz nötig brauchen.

Erwin. Ja, ja, wers glaubt wird selig!

Josua: ganz genau, du sagst es: wer das glaubt, wird selig.