

futur III

Haustürverkauf

Ein Vertreter, der genau weiß, was seine Kunden wollen.

Eine Kurzgeschichte von Jacqueline Montemurri

Als es klingelte, hatte sie den Dampfgarer gerade eingestellt. Das Essen würde in 20 Minuten fertig sein. Sie öffnete die Haustür in Erwartung ihrer Kinder, die um diese Zeit von der Schule kommen mussten.

»Guten Tag, Frau Salowski, ich bin Herr Müller, Ihr Betreuer.«

Sie stutzte und blickte sich verstoßen um, ob ein Nachbar in der Nähe war. Niemand zu sehen. Aber in dieser Reihenhaussiedlung wusste man nie, wer einen hinter den Vorhängen stehend beobachtete.

»Betreuer? Von was, bitte?«, fragte sie irritiert und dachte: Herr Müller, welch kreativer Name.

»Von Ihrem Onlineshop SBK – Schnell Besser Kundennah.«

»A – ha«, entfuhr es ihr gedehnt. Sie wusste gar nicht, dass ein Onlineshop Vertreter an die Haustür schickte. Als hätte Herr Müller ihre Gedanken gelesen, fügte er sogleich hinzu:

»Dieser Service ist neu. In der Testphase sozusagen.« An den Worten klebte ein kaum sichtbares Lächeln.

»Sind Sie mit unseren Produkten zufrieden?«

»Ja, ich denke schon.«

»Aber warum haben Sie dann in letzter Zeit nichts mehr bestellt?«

Frau Salowski stutzte. »Weil ich gerade nichts brauche.«

»Nun«, kam es von Herrn Müller zurück, »laut Ihren Surfgewohnheiten im Internet wünschen Sie sich derzeit ein neues TV-Gerät.«

»Was? Wie kommen Sie denn darauf?«

»Sie haben sich in letzter Zeit fünf verschiedene Modelle in drei verschiedenen Onlineshops angesehen – unserer eingeschlossen.«

»Also, das ist ja wohl die Höhe.«

»Oh nein, Frau Salowski, das ist unser Service: SBK – Schnell Besser Kundennah.«

»Aber Sie können doch nicht einfach in meinen Daten herum-schnüffeln.«

»Wir können, Frau Salowski. Darin sind wir führend. Wir analysieren Ihre Daten und präsentieren Ihnen das gewünschte Produkt.«

Das geht aus Ihrem aktuellen TV-Konsum hervor.«

»Ach.« Frau Salowski blickte Herrn Müller sprachlos an.

»Deshalb möchte ich Ihnen ein viel interessanteres Angebot unterbreiten: eine Pauschalreise nach Afrika.«

»Wie bitte? Aber ich kann ...«, weiter kam Frau Salowski nicht.

»Keine Angst. Aus der Analyse Ihrer Posts in den sozialen Netzwerken sind wir voll und ganz darüber informiert, dass Sie Angst vor dem Fliegen haben.«

»Hä?«

»Deshalb haben wir Ihnen ein maßgeschneidertes Programm zusammengestellt: Sie fahren mit dem Kreuzfahrtschiff nach Kapstadt, und dann geht es mit dem Jeep auf Fotosafari.«

Frau Salowski rieb sich die Augen. »Ich muss jetzt noch etwas erledigen«, antwortete sie und wollte die Tür schließen. Doch diese ließ sich nicht bewegen.

»Aus den Daten Ihrer Cloud haben wir die Sicherheitseinstellungen Ihrer

»Laut Ihren Surfgewohnheiten im Internet wünschen Sie sich derzeit ein neues TV-Gerät«, sagte Herr Müller

»Wie kann ich Ihnen weiterhelfen ... Herr Müller?« Frau Salowski grinste belustigt bei ihren Worten.

»Oh, nicht Sie sollen mir, sondern ich möchte Ihnen weiterhelfen. Dazu würde ich Sie gern zu unserem Service befragen.«

»Nun, dann fragen Sie«, forderte Frau Salowski Herrn Müller auf.

»Wollen Sie mir jetzt einen Fernseher andrehen?«

»Nein, Frau Salowski.«

»Gut. Kann ich mir im Moment auch nicht leisten.«

»Ihr Wunsch nach einem neuen TV-Gerät«, fuhr Herr Müller fort, »wurde hervorgerufen von dem Interesse an afrikanischen Wildtieren.

Immobilie herausgelesen. Somit konnte ich den Türmechanismus beeinflussen. Entschuldigen Sie bitte die Umstände. Doch manchmal müssen die Menschen zu ihrem Glück gezwungen werden.«

Frau Salowski blickte Herrn Müller fassungslos an. »Ich glaube, ich sollte die Polizei rufen.« Sie war nun sicht-

lich beunruhigt. Der Schweiß stand ihr auf der Stirn.

»Frau Salowski, davon möchte ich Ihnen dringend abraten. Aus den Aufzeichnungen der Überwachungskamera an Ihrem Arbeitsplatz geht hervor, dass Sie sich schon mehrmals

»Ich glaube, ich spinne.«

»Nein, Sie spinnen nicht. Sie gewinnen. Leisten Sie sich diesen wunderbaren Traum, und Sie werden sehen, dass er Ihr Leben bereichert. Wahrscheinlich werden Sie sich danach die Sitzungen bei Ihrem Psy-

»Danke schön, Frau Salowski«, erwiderte Herr Müller freundlich. »Mit Ihrer Unterschrift für das TV-Gerät haben Sie gleichzeitig auf Ihr Rücktrittsrecht bei Haustürverkäufen verzichtet.«

»Was?«

»Unser Direkt-Kredit ist genau auf Sie zugeschnitten. Die Raten passen hervorragend zu Ihrer derzeitigen Finanzsituation«

aus der Supermarktkasse bedient haben. Das könnte die Polizei interessieren.«

»Das ist nicht wahr!« Frau Salowskis Stimme schallte durch die ordentlich gepflegten Vorgärten. »Das stimmt doch gar nicht. Wie können Sie so etwas behaupten?«, fügte sie leise hinzu.

»Wir behaupten nichts. Wir analysieren nur Daten.«

»Vielleicht manipulieren Sie auch Daten.«

»Nein. Das ist nicht nötig. Menschen sind Menschen und machen Fehler. Wir machen keine Fehler.«

»Ach.« Frau Salowski presste die Lippen aufeinander. »Okay. Ich habe einmal einen Fehler gemacht. Daraus wollen Sie mir jetzt einen Strick drehen?«

»Nein. Ich möchte Sie auf eine schöne Reise schicken.«

»Dafür habe ich aber kein Geld.«

»Das ist kein Problem, Frau Salowski. Unser Direkt-Kredit ist genau auf Sie zugeschnitten. Die Raten passen – nach Auswertung der Daten Ihres Onlinebanking-Portals – hervorragend zu Ihrer derzeitigen Finanzsituation.«

chotherapeuten sparen können, den Sie – laut Ihrer digitalen Gesundheitskarte – monatlich besuchen.«

Frau Salowski erstarnte. »Das kann doch wohl alles nicht wahr sein.«

»Oh doch. SBK – Schnell Besser Kundennah. Wir machen Ihre Träume wahr!«

Frau Salowski blickte sich um und versuchte zu erkennen, ob im Nachbarhaus jemand das Geschehen beobachtete. Doch da war niemand. »Na gut«, gab sie klein bei. »Wo muss ich unterschreiben?« Sie hatte schließlich ein Rücktrittsrecht bei Haustürgeschäften, dachte sie ein wenig erleichtert.

»Für unsere persönlich auf Sie zugeschnittene Reise unterschreiben Sie bitte hier.« Herr Müller hielt ihr ein Pen Pad unter die Nase. »Für den Kredit hier, für die Rücktrittsversicherung hier und für den Gutschein eines nagelneuen TV-Geräts als Bonus bitte hier.«

»Oh, ein neues TV-Gerät als Bonus. Das hört sich gut an.« Frau Salowski unterschrieb eilig alle Dokumente, denn sie erblickte schon ihre Kinder am Ende der Straße.

Von drinnen war der Piepton des Dampfgarers zu vernehmen, der das Ende des Garprogramms verkündete.

»Es hat mich sehr gefreut, mit Ihnen Geschäfte zu machen. Aus den Daten des Computers der örtlichen Schule analysierten wir Ihren Intellekt und Bildungsstand, so dass wir unser Gespräch voll und ganz auf Sie zuschneiden konnten. Ich wünsche Ihnen noch einen schönen Tag und guten Appetit.« Herr Müllers Bildschirm erlosch, und das animierte Gesicht verschwand. Er steigerte das Drehmoment seiner vier Rotoren und ging vom Schwebезustand in den Steigflug über.

Frau Salowski blickte der davonfliegenden Drohne verwirrt nach. An der Seite des kleinen Fluggeräts prangten die Worte: SBK – Schnell Besser Kundennah.

DIE AUTORIN

Jacqueline Montemurri studierte Luft- und Raumfahrttechnik und lebt im Bergischen Land. Sie hat zahlreiche fantastische Kurzgeschichten in Zeitschriften und Anthologien veröffentlicht sowie den Zukunftsthiller »Die Maggan-Kopie«.

www.jacquelinemontemurri.blogspot.de