

# Ehrlichkeit

Die Wahrheit verkauft sich gut. Das behaupten die Lehrer der Vertreter-Schule in Mangfalltal, Oberbayern. Sie erzählen ihren Schülern: „Wer ehrlich seine Waren an der Haustür anbietet, kann sie besser los werden. In München probierten sechs Teinehmer des Unterrichtes diese „neue“ Methode in der Praxis aus. Sie hatten Erfolg. DM-Reporter haben sie beobachtet.

Zum dritten Male fährt der Daumen über die Klingel. Die Tür springt auf — um Zentimeter. Das Gesicht einer Frau erscheint. Roland Ziegler, 25 Jahre, ehemaliger Chemiker, verbeugt sich: „Was, Frau Imin, ist Ihre schwerste Arbeit?“ Die Frau mustert den Mann auf der Matte. Er hat blonde Haare, ein rundes Gesicht. Die Stirn ist faltig. Unter dem Kinn kringelt sich ein zweites.

„Das geht sie überhaupt nichts an!“ — Der Kopf verschwindet, die Tür knallt zu.

161mal klingelten die Vertreter der Schule im Mangfalltal bei ihrem Versuch an Münchener Wohnungstüren. Fünf Männer und eine Frau stiegen einen Tag lang über 3230 Stufen von Mietshäusern; die Wahrheit auf den Lippen, einen Katalog für Waschmaschinen in der Hand. Ihre Erfahrungen: 57mal wurde die Tür überhaupt nicht geöffnet. 12mal flog sie sofort wieder zu. 20mal durften sie ihren Automaten vorführen. Fünf Kaufverträge wurden abgeschlossen, ein Kaufversprechen notiert.

Zur gleichen Zeit, als die sechs ihre ehrliche Methode ausprobierten, erkundeten Meinungsforscher aus Allensbach die Chancen der 30 000 Direktverkäufer in der Bundesrepublik. Sie kamen zu dem Resultat:

- Bei jedem dritten Bürger klingelt in zwei Wochen mindestens ein Vertreter.
- Von hundert Familien kaufen 80 nichts.
- Reinigungsmittel und Haushaltsartikel gehen am besten auf dem Dorf. Jeder dritte kauft.

Elektrische Geräte — Staubsauger. Kaffeemaschinen und Waschautomaten — sind besonders schwer zu verkaufen. Bei 100 Besuchen kommt es zu nicht mehr als einem Abschluß.

## KUNDEN MÜSSEN KRITISCH BLEIBEN

Die „ehrlichen“ Vertreter der Mangfalltalschule schnitten dagegen besser ab. Sie räumten bei hundert Besuchen viermal das Mißtrauen beiseite, das ist beim Absatz von Waschmaschinen ein Rekord. Und ihre Lehrer sind nach dem Ergebnis fest davon überzeugt, daß bald die alten Vertreter-Tricks nicht mehr ziehen werden. Sie können aber auf die Dauer nur recht behalten, daß Ehrlichkeit zu besseren Umsätzen führt, wenn auch die Kunden kritisch bleiben.

Die Lehrer aus dem Mangfalltal arbeiten nach diesem Prinzip: Jeder Vertreter bekommt einen klaren Verkaufsspruch, der zu seinem Typ paßt. Und mit diesem Satz beginnen die Verkäufer an jeder Tür ihr Gespräch. (Fotos rechts)

Der erfolgreichste Vertreter bei dem Münchener Versuch, Ingenieur a. D. Ludwig Jungkies, sagte zwölfmal: „Sie werden sicher lachen, aber ich möchte Ihnen eine Waschmaschine verkaufen.“ Niemand warf bei ihm die Türe zu ...



**Gerd Schwalbe**, 47 Jahre, ehemaliger Opersänger, lernte in der Schule diesen Spruch: „GutenTag, gnädige Frau, ich bin Ihr Wäschefachberater! Erlauben Sie, daß ich eintrete?“ **Sein Ergebnis:** Zwölfmal geklingelt, zehn Verkaufsgespräche, zwei Vorführungen kein Verkauf.



**Peter Born**, 37 Jahre, ehemaliger Filmkaufmann, fängt so an: „Interessiert sich Ihr Mann für den Haushalt?“ **Sein Ergebnis:** 37mal geklingelt, achtmal hat man ihm nicht geöffnet, sechsmal wurde die Türe zugeschlagen, 23 Gespräche, vier Vorführungen, ein Vertragsabschluß.



**Caria Seith**, 40 Jahre, Hausfrau, versucht es mit dieser Frage: „Hätten Sie einen Moment Zeit? ich möchte mich mit Ihnen über Ihren Haushalt unterhalten.“ **Ihr Ergebnis:** 31mal geklingelt, 14mal ohne Erfolg, 13 Gespräche, drei Vorführungen vereinbart. ein Vertragsabschluß.



**Siegfried Krull**, 29 Jahre, ehemaliger Schiffselektriker, überrascht die Kunden mit diesem Satz aus der Vertreterschule: „Wieviel Vertreter waren heute schon da?“ **Sein Ergebnis:** 41mal geklingelt, 26 Gespräche geführt, vier Vorführungen vereinbart, ein Vertragsabschluß.



**Roland Ziegler**, 25 Jahre, ehemaliger Textilchemiker, probiert es mit diesem Anfang: „Was ist Ihre schwerste Arbeit?“ **Sein Ergebnis:** 25mal geklingelt, siebenmal wurde nicht geöffnet, viermal wurde die Türe wieder zugeschlagen, 14 Gespräche aber kein Vertragsabschluß.



**Ludwig Jungkies**, 29 Jahre, ehemaliger Textilingenieur, strahlt: „Sie werden lachen, gnädige Frau, aber ich will Ihnen eine Waschmaschine verkaufen.“ **Sein Ergebnis:** 15mal geklingelt, dreimal nicht geöffnet, zwölf Gespräche, vier Vorführungen, ein Vertragsabschluß.