

WALDNER ZEIGT SICH FLEXIBEL

Waldner sprühte noch einmal Pfefferminz in seinen offenen Mund, verklebte sich die Kapillaren mit grünem Sprühnebel und ging zum zehnten Mal seine Eröffnung durch.

Die Aufgabe war ganz klar gewesen: Wiesner von der MoTec AG wünschte einen Namen für sein jüngstes Produkt. Innovativ natürlich, konkurrenzlos, klar, verkäuferisch und –pfiffig. Pfiffig, sein Lieblingswort. Alles musste pfiffig sein: der Text, das Sujet, der Mediaplan. So pfiffig wie Wiesner selbst.

Waldner hatte seinen Texter ins Büro bestellt, eine Stunde lang über Wiesner, die MoTec AG und seine Allergie gegen das Wort „pfiffig“ referiert und dann in einer eleganten Kurve dem Texter klar gemacht, dass er am nächsten Tag mit einem pfiffigen Produktnamen anzutreten hatte. Zeit war Geld und die MoTec ohnehin im Verzug. Das Produkt sollte auf den Markt, im Juli war es zu spät. Alles stand, nur der Name fehlte noch.

Pünktlich um zehn am nächsten morgen stand der Texter vor Waldners Büro und wartete bis elf. Dann endlich erschien Waldner, der heftig verschlafen hatte, klärte den Texter auf, dass erfolgreiche Menschen einfach dauernd überlastet waren und er, der Texter froh sein durfte, dass er keinen Stress hatte, sondern sogar die Zeit, in aller Ruhe zu warten. Bloß solle ihm ja nicht einfallen, das bißchen Zeit auch noch zu verrechnen.

Erst schob der Texter eine lange Liste von Namensvorschlägen rüber: zum Abschießen, wie er vorher der Grafikerin erzählt hatte. nachdem Waldner eine viertel Stunde lang Namen abgelehnt und die Kreativität der heutigen Textergeneration für unsichtbar erklärt hatte – haha, RollOn, das soll ein Name sein, eine Zumutung ist das, un kreativ, kein bißchen pfiffig, und was bitte soll sich der Konsument darunter vorstellen, was bitte – nach 15 langen Minuten also, meinte der texter, einen habe er noch, aber der sicher zu gewagt. „Ach was, raus damit, schlimmer kann es nicht mehr werden“ ermunterte ihn Waldner. Und dann: „Das ist es doch Mann, Plan B, da ist Musik drin, das ist pfiffig und klar und das versteht jeder. Gekauft. Aber mehr als 8 Stunden sind nicht drin, ist das klar?“

Und jetzt musste Waldner nur noch den Namen teuer verkaufen. Verkaufen war kein Problem, Wiesner würde ihn lieben. Aber wie viel war er ihm wert? Waldner wollte mindestens vier Manntage plus einen Bonus in den ersten drei Jahren. Zielsicher betrat er Wiesners Büro, schüttelte die dagebotene Hand, machte ein Witzchen, strahlte in einer Tour. „Nun, wir waren ja auch nicht untätig, Herr Waldner“, begann Wiesner. Un ist da was ganz Spannendes eingefallen. Bin schon gespannt, was Sie mitbringen.“ „Den Knaller!“ konterte Waldner.

Also sagte Wiesner: „Wir haben da was ganz Nettes, hat unser Marketingleiter erfunden, eigentlich gefunden, beim Fernsehen.“

„Ach ja, was denn, bin gespannt, sagen Sie mal.“ Und dann sagte Wiesner einfach: „Plan B.“ Waldner wurde weiß. „Wie?“ „Plan B.“ Er hatte richtig gehört. „Nun, nicht schlecht.“ quetschte er hervor. Jetzt mußte er flexibel sein. Zustimmung oder abwürgen? Aber er hatte noch nie im Leben zugegeben, dass ein Kunde eine gute Idee gehabt hatte. „Abschießen!“ fiel ihm sofort ein.

„Klingt gut“ begann er freundlich, erst mußte er Wiesner in Sicherheit wiegen. „Haben Sie auch schon überprüft, wie Kunden darauf reagieren?“ Wiesner musste das natürlich verneinen. „Aber wir. Wir haben den Plan B auch gleich auf er Liste gehabt. Aber mussten ihn dann wieder streichen, leider, er klingt wirklich gut und scheint auf den ersten Blick ideal, aber eben nur auf den ersten. Wenn man sich den Vertrauenskoeffizienten ansieht, merkt man sofort einen starken Abfall bei A und B Kunden. Die denken dabei sofort an Untergang, Verlust, Schwindelgeschäft.“

„Ah ja?“ Wiesner lang nach Zweifel. „Ja, unsere spontane Studie, natürlich repräsentativ, hat das eindeutig belegt. Sie wissen ja, wir testen immer alles praxisnah ab.“ „Ah ja?“ „Ja!“ „Und jetzt?“ „Nun“, Waldner wurde wieder ruhiger, „wir haben da auch einen klaren Sieger in unserem Test.“ „Und?“ Waldners Hirn brannte, was war da ales auf der Liste gestanden? „RollOn“

brach es dann aus ihm heraus. „Höchste Wiedererkennung, hohe Vertrauenswerte, klar und – pfiffig!“

„Das hoffe ich doch,“ grinste Wiesner – und Waldner wurde unsicher, denn so grinste Wiesner nur vor einem Blattschuss, „denn so haben Sie ja letztes Jahr unsere Vermögens LV getauft.“