

Achtung, Äpfel!

Julia Dombrowski erklärt die Sauerländer Händlerwaffe. Und fragt sich, ob Kuchenrezepte nach Nordafrika exportiert werden.

Es gibt Regionen, an die das Sauerland zunächst überhaupt nicht erinnert: Ägypten zum Beispiel. Keine Kamele, und statt „Jalla, jalla!“ (etwa „Auf, auf!“) eher „Sach den Blagen, se soll'n nich so'n Krach machen!“ Nein, das Sauerland ist nicht Ägypten.

Wer in den Tourismushochburgen der Pharaonenheimat mal Erfahrung damit gemacht hat, in einem der unzähligen Souvenirläden die geschäftstüchtige Gastfreundschaft in Anspruch zu nehmen, weiß, dass zehn Minuten Aufenthalt in der klimatisierten Sitzgruppe und die dankbare Entgegennahme des freundlich offerierten Kaltgetränks mit dem Erwerb von nicht weniger als fünf grotesk überteuerten Plastikpyramiden bestraft wird.

Im Sauerland funktioniert das anders, weil der westfälische Händler niemals auf die Idee verfallen würde, seinem Kunden mit einem überschäumenden Lachen entgegenzueilen (was zu begrüßen ist, da ägyptische Händlerhände einen speziellen Klammerring beherrschen, dem der unerfahrene Europäer nicht so schnell entkommen kann). Der Sauerländer ist halt westfälisch-stur und deshalb zurückhaltend, auch in Dienstleistungszusammenhängen. Doch neulich las ich, die angebliche Sturheit des Westfalen sei in Wahrheit „Hintersinnigkeit“. Ich ahne nun, was damit gemeint ist.

Der Sauerländer Dienstleister brummt nickend zur Begrüßung, wenn der Kunde sein Geschäft betritt. Dann verschwindet er im Lager, und dort bleibt er auch eine Weile. Da hilft kein hilfloses Räuspern, denn der Sauerländer ist nun einmal ortsverbunden,

auch wenn der Ort ein Hinterzimmer ist. Wer indes erscheint, ist die Sauerländer Händlerwaffe: die Dienstleistungsgattin. Dienstleistungsgattinnen haben ein einnehmendes Wesen, ein freundliches Lächeln, entschuldigen die Abwesenheit des Ehemanns auf denkbar charmante Weise und bieten zur Überbrückung der Wartezeit ein Stück köstlichen selbstgebackenen Apfelkuchen an. Sie erzählen humorige Geschichten um den ebenfalls anwesenden Hund, der – als wäre er dazu dressiert – mit treuen rehbraunen Augen unverwandt nach oben schaut.

Schließlich taucht der Sauerländer Händler selbst wieder auf; das folgende Gespräch dauert

nur etwa fünf Minuten. Die reichen, damit die Ware, mit der man die heimelige Atmosphäre des Geschäfts schließlich verlässt – und man verlässt diese Geschäfte immer mit einer Ware! – etwa doppelt so viele Produkte beinhaltet wie ursprünglich geplant. Spätestens zurück an der frischen Luft stiftet das Verwirrung. Wie kam es dazu? Die Erklärung: Als man zum Dienstleistungsgattinnen-Backwerk Ja sagte,

konnte man von da an zu nichts anderem mehr Nein sagen. Und mit einem Mal scheint's, als läge der Duft von Wüste und Meer in der Luft – mitten in Westfalen. Um auf meine unangemessen einseitige Typisierung ägyptischer Händler zurückzukommen: Ich kenne selber nur zwei, meine Beschreibung darf also keinen Anspruch auf Allgemeingültigkeit erheben. Einer der zwei mir bekannten Händler schwört, sein Name sei Manfred. Ich schätze, Manfred ist nicht repräsentativ. ■



REHBACH

Gruppe



- Kaufmännische Personaldienstleistungen
- Gewerblich-technische Personaldienstleistung
- Personalrekrutierung und Vermittlung
- Schulung und Weiterbildung

Seit 1994 ein Garant für faire und partnerschaftliche Zusammenarbeit!

Ihr zuverlässiger Partner
im Personalbereich

Bahnhofstraße 47
58095 Hagen
Tel: 02331-92 50 54
l.koenig@rehbach-personal.de

Friedrichstraße 2
58507 Lüdenscheid
Tel: 02351-4 33 22 85
l.koenig@rehbach-personal.de

www.rehbach-personal.de

Essen gew. 0201-18 07 60	Essen kfm. 0201-27 90 60 10	Wuppertal 0202-25 51 10
-----------------------------	--------------------------------	----------------------------

Dortmund 0231-5 49 57 10	Bochum 0234-32 59 95 80	Witten 02302-97 32 30
-----------------------------	----------------------------	--------------------------