

Kurzgeschichte mit Pitch
von Anthony Staender

** Namen frei erfunden, jede Ähnlichkeit mit lebenden oder verstorbenen Personen ist rein zufällig und nicht beabsichtigt.*

Der Marketingleiter

Es war das dritte Quartal. Marketingdirektor Claus W.* rieb sich die Augen.

Die Kampagne hatte vor zwei Monaten begonnen. Ein neues Produkt; Damenduft. Die Entwicklung hatte Unsummen verschlungen; das Marketing nicht mitgerechnet.

Und jetzt? Nichts!

Er studierte die Zahlen. Der Absatz war in den ersten Wochen nach der Markteinführung abrupt eingebrochen. Mit den bisher erzielten Einnahmen würden sie allerhöchstens siebenzig Prozent des Einkaufs finanzieren. Irgendetwas musste geschehen, solange die Kampagne noch lief.

Er griff zum Hörer und wählte die Durchwahl zur Vertriebsleitung.

„Hallo, Marc*, wie geht's? Hast du`n Moment?“

„Schieß los, Claus, wo drückt der Schuh?“

Claus W. hatte ein gutes Verhältnis zu dem zehn Jahre jüngeren Vertriebsleiter am anderen Ende der Leitung. Sie schätzten einander und hatten im Unternehmen schon so manche Krise bewältigt.

„Wie du dir denken kannst, machen mir die aktuellen Zahlen ziemliche Kopfschmerzen. Ich verstehe diese Zitterpartie nach all der Vorbereitung einfach nicht.“

Kurzes Schweigen, dann sagte Marc: „Ich habe mir die Kampagne unseres Hauptkonkurrenten angesehen. Die ist vor einem Monat gestartet, Claus. Das bessere Produkt haben sie nicht.“

Claus W. feixte: „Ich bin sehr froh, dass ich mir wegen deiner Loyalität zum Unternehmen keine Gedanken machen muss, mein Lieber.“

Lachen am anderen Ende.

Dann sagte Marco: „Aber sie haben was Anderes... Schau mal in Deine Mails, Claus.“

Claus W. ging um seinen Arbeitstisch herum und sah die eben eingegangene Nachricht seines Kollegen auf dem Bildschirm. Er öffnete sie und verharrte unbeweglich auf den Bildschirm starrend – jetzt verstand er.

Die Kernaussage des Konkurrenzproduktes war sehr stark. Emotional und doch klar in der Betonung des Produktes. Sie adressierte die Bedürfnisse der Zielgruppe und zielte konzentriert auf deren Wünsche und Sehnsüchte. Meisterhaft. Wer dies geschrieben hatte, wusste, wie man Kunden ansprach.

Claus W. wusste jetzt, was er zu tun hatte.