



## Die Geschichte vom Kleinen Verkäufer (frei nach Antoine de Saint-Excupery)

„Tach“, sagte der kleine Verkäufer.  
„Guten Tag“, sagte der alte, weise Kunde.

„Komm, wir machen ein Geschäft“, schlug ihm der kleine Verkäufer vor.  
„Ich kann mit Dir noch keine Geschäfte machen“, sagte der alte Kunde.  
„Wir haben noch keine **Beziehung**.“  
„Ah, Verzeihung“, sagte der kleine Verkäufer.  
„Was bedeutet das: **Beziehung**?“

„Es scheint fast, als sei dies eine in Vergessenheit geratene Sache“, sagte der Kunde. „Es bedeutet sich **vertraut** machen.“

„**Vertraut** machen?“, stutzte der kleine Verkäufer.  
„Gewiss“, sagte der Kunde. „Wenn wir eine Beziehung haben, werden wir **einander wertschätzen**. Ich werde **für Dich wichtig sein** und Du wirst **für mich wichtig sein** in der Geschäftswelt.“  
„Mein Leben ist eintönig, ich verhandele mit vielen Verkäufern. Glaube mir, **alle Verkäufer gleichen einander**.“  
„Aber wenn wir eine gute Beziehung haben, können **wir beide erfolgreich sein**. Wir werden unserer beider Ideen und Strategien kennen. Unser Kontakt wird ein **kreativer Prozess** werden.“

„Ich möchte wohl“, antwortete der kleine Verkäufer, „aber ich habe es eilig. Im Geschäftsleben hat man keine Zeit mehr Beziehungen aufzubauen, was zählt ist der kurzfristige Erfolg.“

„Du musst sehr **geduldig** sein“, antwortete der Kunde.  
„Wir werden miteinander reden und ich werde Dich genau beobachten. Du wirst **nicht übertreiben**, Du wirst **ehrlich sein**, Du wirst **keine Floskeln sagen**. Floskeln sind die Quellen der Missverständnisse.  
Mit jedem Kontakt werden wir uns ein bisschen näher kommen.“

So machte sich der kleine Verkäufer und der alte, weise Kunde **miteinander vertraut**.

„Ich will Dir noch ein Geheimnis verraten“, sagte eines Tages der Kunde.  
„Das Wesentliche des Geschäfts steht nicht nur auf dem Papier, es ist nicht das Angebot, es ist nicht der Preis, sondern die Beziehung, der **gemeinsame Austausch von Ideen, das gemeinsame Erarbeiten von Lösungen**. Das Wesentliche lässt sich nicht in Zahlen und Verträgen ausdrücken.“

„Das Wesentliche lässt sich nicht in Zahlen und Verträgen ausdrücken“ wiederholte der kleine Verkäufer um es sich zu merken.

„Du bist zeitlebens für das verantwortlich, was Du Dir vertraut gemacht hast. **Eine Geschäftsbeziehung ist eine Verpflichtung**“ sagte der alte, weise Kunde.