

Marktplatz - deutsche Sprache in der Wirtschaft

Folge 1: "Kiosk"
Autor: Klaus Schuster
Redaktion: Thomas Kirschning

Tapescript

Die Personen:

Die Kiosk-Besitzer: Kuno Wünsche
Elisabeth Wünsche, seine Ehefrau
Der Stammkunde: Walter Berger
Der Lieferant: Heinz Kröger
Der Interviewpartner: Wolfgang Wilhelm
Der Sprecher
Die Sprecherin

Vorspann:

Sprecher:

Marktplatz - deutsche Sprache in der Wirtschaft.

Thema heute: Der Kiosk - alles unter einem Dach.

Autor der Sendung: Klaus Schuster:

Sprecher:

Montag früh in Deutschland. Millionen Menschen sind auf dem Weg zur Arbeit. Die meisten machen vorher noch einen schnellen Einkauf.

Spielszene 1

Kuno Wünsche:

Morgen, Herr Berger. Sie sind aber später dran heute.

Walter Berger:

Moin-moin, ja die ganze Familie hat verschlafen. Ich bin heut' Nacht von der Kegeltour zurückgekommen - einmal Mallorca, nie wieder. Na ja, erzähl' ich Ihnen morgen. Und die Kinder hatten Disco in der Schule. Haben auch keinen Wecker gehört. Ist ja auch kein Wunder, stundenlang dieses Techno-Gedröhne - da würd' ich auch taub. Haben Sie alles?

Kuno Wünsche:

Klar doch. Sechs Brötchen, drei Flaschen Kakao, Ihre Zigaretten, dreimal die 'Bild' und den 'Spiegel'.

Walter Berger:

Gut. Geben Sie mir noch die Tageszeitung. Ich will mal sehen, wie TuS Hansa gespielt hat letzte Woche. Wär' ich vielleicht besser hingegangen als nach Mallorca zu fliegen.

Kuno Wünsche:

Tut mir leid. Aber die Zeitung ist noch nicht da. Ich hab' grad angerufen, die kommen gleich liefern.

Walter Berger:

Neene, ich muß jetzt los. Bis morgen dann.

Kuno Wünsche:

Okay, bis morgen. Schönen Tag auch.

Walter Berger:

Ach, von meiner Frau soll ich noch sagen: Der Kuchen gestern war große Klasse. Schönen Dank nochmals.

Kuno Wünsche:

Gern geschehen

Sprecher:

Die fehlende Tageszeitung ist nicht das einzige Problem, das Kiosk-Besitzer Kuno Wünsche an diesem Montag hat. Heute ist für ihn ein Tag mit noch mehr unangenehmen Überraschungen.

Sprecherin:

In Deutschland gibt es etwa 25.000 Kioskbetriebe. Diese kleinen Geschäfte erwirtschaften eine Umsatz von rund zehn Milliarden D-Mark pro Jahr. Fast jeder Kiosk ist ein Familienbetrieb. Das bedeutet: Hier arbeiten die Inhaber selbst. Angestellte zu beschäftigen ist teuer. Der Überschuß, also die Differenz zwischen Einnahmen und Kosten, ist meist nicht groß genug, um Personal bezahlen zu können. Aber einen Kiosk zu betreiben, heißt viele Stunden Arbeit. Der Kioskbetreiber steht schon längst in seinem Laden, wenn andere erst auf dem Weg zur Arbeit sind. Wie der Tag beginnt, erzählt Kioskbesitzer Wolfgang Wilhelm:

O-Ton Wolfgang Wilhelm:

Meine Werbesachen rausstellen, die Zeitungswerbung, Zeitungsständer - dann den Mülleimer. Dann hier drinnen die Zeitungstapel, die angeliefert werden, kontrollieren auf Richtigkeit, die Zeitungen einsortieren, damit sie griffbereit liegen wenn die Kunden kommen...

Sprecherin:

Ein Kiosk lebt ganz wesentlich von seinen Stammkunden. Also von den Leuten, die regelmäßig mindestens einmal am Tag kommen. Wichtig für Überleben und Erfolg eines Kiosks ist seine örtliche Lage. Die nennt man Standort. Wichtig für den Standort ist, daß der Kiosk an einer vielbefahrenen Durchgangsstraße liegt oder an einer Haltestelle von Untergrundbahn, Autobus oder Eisenbahn. Wenn dann noch ein großes Wohngebiet in der Nähe liegt, eine Fabrik, große Verwaltungsgebäude oder eine Schule, dann ist der Standort gut. Was ein Kiosk an Waren in jedem Fall haben muß, erzählt Wolfgang Wilhelm:

O-Ton Wolfgang Wilhelm:

Also die Zeitungen, Tabakwaren, Süßwaren, - im Moment mit 112 Artikeln - Getränke, - alkoholfreie wie Cola, Fanta, Mineralwasser, Limo so noch, dann Wein, Schnaps, Bier in verschiedenen Sorten, - im Moment 15 verschiedene Sorten, Kuchen, also und Brötchen.

Sprecherin:

Tageszeitungen, Zeitschriften, Tabakwaren, Süßigkeiten und Getränke. Ein Kiosk darf in Deutschland praktisch alles verkaufen - außer frischen und verderblichen Lebensmitteln. Aber auch hierfür gibt es Möglichkeiten und Ausnahmen. Neben dem richtigen Standort ist die Persönlichkeit des Kiosk-Betreibers der nächstwichtigste Faktor für den Erfolg.

O-Ton Wolfgang Wilhelm:

Die Schwierigkeiten sind, beim Publikum anzukommen. Wenn Sie einen Kiosk übernehmen und schon einen Grund-Kundenstamm haben, geht es noch, den können Sie zum größten Teil übernehmen. Aber wenn Sie ganz von vorne anfangen, ist es doch schwierig, die Kunden zu binden und die Kunden auch davon zu überzeugen, daß dieser Kiosk der richtige ist.

Sprecherin:

Wie überzeugt man die Kunden davon, daß dieser Kiosk der "richtige" ist?

O-Ton Wolfgang Wilhelm:

Durch Freundlichkeit den ganzen Tag, ein freundliches Wort zuden Kunden. 'Ne große Auswahl an Ware, und vor allen Dingen Qualität an Ware. Damit... , dann sind die Kunden auch bereit, mal 'nen Pfennig mehr zu bezahlen, weil sie wissen, das ist Qualität, da zahle ich woanders auch wat mehr für.

Sprecher:

Kuno Wünsche und seine Frau Elisabeth haben ihren Kiosk erst seit einigen Monaten. Zu ihrer Kundschaft haben sie, wie wir schon hörten, ein gutes Verhältnis. Für heute morgen war, wenn auch mit Verspätung, Walter Berger der letzte der Stammkunden. Es ist jetzt kurz vor halb neun. Kioskbesitzer Kuno Wünsche hat schon fast vier Stunden Arbeit hinter sich. Jetzt, nach dem morgendlichen Ansturm, kehrt etwas Ruhe ein. Zeit für eine erste Kontrolle, aber auch für den ersten Ärger an diesem Tag.

Kuno Wünsche:

Sag' 'mal, sag' 'mal. Das stimmt doch wieder nicht! Soviel Zeitungen, wie die mir berechnen, haben wir doch letzte Woche gar nicht gehabt! Was wollen die heute abbuchen? 4.600 Mark! Das kann doch nicht angehen!

Kuno Wünsche:

Wünsche.

Elisabeth Wünsche:

Hallo Kuno. Alles in Ordnung?

Kuno Wünsche:

Ach, Elisabeth, hallo... Ja. Doch, alles wie immer. Nur die Abrechnung vom Zeitungs-Grossisten stimmt hinten und vorne nicht,...

Elisabeth Wünsche:

Was? Schon wieder nicht?

Kuno Wünsche:

Nein. Die haben mindestens 800 Stück mehr abgerechnet als wir letzte Woche bekommen haben. Und die wollen heute 4.600 Mark abbuchen. Ruf bitte den Grossisten an und auch die Bank. Das muß gestoppt werden.

Elisabeth Wünsche:

Kannst du das nicht selber machen?

Kuno Wünsche:

Nein, ich muß noch den Kuchen von gestern abrechnen.

Elisabeth Wünsche:

Na gut. Bis später dann.

Kuno Wünsche:

Ja. Wenn du so gegen zwölf Uhr kommst, wär' schon gut.

Sprecherin:

Zeitungen, Tabakwaren und Getränke sind für jeden Kiosk die wichtigsten Artikel. - Deshalb kommen die meisten Kunden, und: weil der Kiosk schon in aller Frühe geöffnet hat, wenn in den meisten anderen Geschäften in Deutschland noch nichts los ist. Bei Tabakwaren ist die Verdienstspanne, also der Unterschied zwischen Einkaufs- und Verkaufspreis, nicht groß. Es sind weniger als zehn Prozent. Anders bei Zeitungen: Sie bringen um die 20 Prozent. Bei Getränken kann die Verdienstspanne noch größer sein. Denn der Kioskbesitzer ist frei, hier den Verkaufspreis selbst festzusetzen. Anders bei Tabakwaren und Zeitungen. Sie unterliegen in Deutschland der sogenannten Preisbindung. Das heißt: nicht der Verkäufer setzt den Preis fest, sondern der Hersteller. Bei Tabakwaren ist auch der Staat an der Preisbildung beteiligt. Denn die Tabaksteuer treibt - wie beim Benzin die Mineralölsteuer- den Preis nach oben. Wie jede Zigarettenmarke hat auch jede Zeitung ihren festen Preis in ganz Deutschland. Den Preis einer Zeitung setzt der Hersteller, das ist der Zeitungsverlag, fest. Was der Zeitungskäufer zahlt, wird zwischen dem Verlag, dem Großhandel und den Verkäufern aufgeteilt. Und manchmal steckt in der Aufteilung ein bedrohlicher Fehler. Gefährlich für den Verkäufer im Kiosk.

Kuno Wünsche:

12, 13, 14 Zwanziger am Donnerstag, 12 am Freitag, und am Samstag...

Kuno Wünsche:

Ja, Wünsche. - Elisabeth. - Was?! Die haben das ganze Geld schon abgebucht! Das kann doch wohl nicht wahr sein! Dann ist das Konto wieder blank. Aber ich muß doch heute Mittag den Getränkelieferanten bezahlen! Du ruf' den bitte sofort an, daß wir ausnahmsweise erst morgen zahlen. Nein, die Einnahmen von gestern sind noch nicht auf dem Konto. Das wollte ich auch heute nachmittag machen. Ruf'

auch den Grossisten an. Die sind ja wohl wahnsinnig. Das sieht mir alles danach aus, als hätten wir diesmal die Rechnung von zwei Kiosken. Wir haben aber nur einen oder was?! - Wenn ich könnte, würde ich noch heute den Grossisten wechseln!

Sprecher:

Genau das aber kann Herr Wünsche nicht. In einer Marktwirtschaft gibt es üblicherweise mindestens zwei Anbieter für die gleiche Leistung in einer Stadt. Nicht so im Großhandel, also in der Vermittlung zwischen dem Hersteller und dem Endverkäufer von Zeitungen und Zeitschriften. Diesen Großhändler nennt man Grossist. In vielen deutschen Städten gibt es jeweils nur einen Zeitungs-Grossisten. Der hat ein Monopol und beliefert alle Kioske und alle Geschäfte. Die Grossisten bestimmen gegenüber den Verkäufern die Bedingungen. Dazu gehört auch die Abrechnung. Sie ist sehr kompliziert. Der Großhändler läßt sich stets alle Zeitungen bezahlen, die er liefert. Er bestimmt auch, wieviele Zeitungen er an jede Verkaufsstelle gibt. Die Zeitungen, die ein Kiosk nicht verkauft, muß der Großhändler wieder zurücknehmen. Dafür gibt er dem Kiosk eine Erstattung, eine Gutschrift. Der Kiosk zahlt also immer im Voraus, bevor er selbst verkauft. Die Gutschrift bekommt er immer erst später. Deshalb hat der Grossist regelmäßig mehr Geld von seinen Kunden, den Endverkäufern, als ihm zuseht.

Lieferant Kröger:

Morgen Herr Wünsche. Hier sind die Tageszeitungen...

Kuno Wünsche:

Die können Sie gleich wieder mitnehmen, Herr Kröger. Sind die denn verrückt bei Ihnen? Es ist schon bald Mittag, und Sie kommen jetzt mit der Frühstückszeitung!

Kröger:

Machen Sie *mich* nicht an, Herr Wünsche. Ich kann nichts dafür. Was glauben Sie, was ich hinter mir habe. In der Druckerei von denen war heute früh ein Feuer. Alles zu spät hier für die Innenstadt. Ich renne mir die Hacken ab. Sie sind nicht der Einzige, der dran glauben muß.

Wünsche:

Ist jetzt auch egal. Ich habe heute sowieso nur Ärger mit euch. Die ganze Abrechnung für die letzte Woche ist falsch. Ihre Firma hat mir zuviel abgebucht. Und jetzt kommt die Tageszeitung, wenn alle Stammkunden längst weg sind. Wie soll ich denn da noch 'was verdienen?

Kröger:

Mit den Abbuchungen, da hab' ich nichts zu tun. Da müssen Sie die Buchhaltung fragen.

Wünsche:

Das hat meine Frau längst gemacht.

Kröger:

Also, nehmen Sie jetzt die Zeitungen? Ich kann hier keine Plauderstunde mit Ihnen halten. Ich muß weiter. Später komm' ich noch mal, um die Remissionen zu holen.

Wünsche:

Ja, ich nehm' sie, ich hab ja nichts zu verschenken.

Sprecher:

Remissionen, das ist der Ausdruck für die Zeitungen, die der Verkäufer zurückgibt, weil er sie nicht verkaufen konnte. Der Lieferant, Herr Kröger, der die Zeitungen verspätet zum Kiosk gebracht hat, ist ein Angestellter der Grossisten und hat mit dem Abrechnungsproblem nichts zu tun. Aber natürlich bekommt er den Ärger von Herrn Wünsche, den Ärger über das offenbar zu Unrecht abgebuchte Geld, zu spüren.

Sprecherin:

Barzahlung oder Abbuchung - das ist die Zahlungsbedingung im Zeitungshandel. Mit der Abbuchung gibt der Kioskbesitzer dem Grossisten eine Vollmacht über sein Konto. Mit dieser Vollmacht holt sich der Grossist das Geld immer ganz schnell. Abbuchungen sind normalerweise ein gutes Verfahren, mit dem Lieferant und Kunden einen Zahlungsvorgang reibungslos und zu geringen Kosten erledigen. Normalerweise, das heißt: solange kein Fehler passiert.

Kuno:

Gut, daß du kommst, Elisabeth. Nun, was sagt der Grossist?

Elisabeth:

Die prüfen noch. Die Frau in der Buchhaltung sagt, daß es eine Verwechslung sein kann. Aber: Um das herauszufinden, müssen sie die Abrechnungen aller anderen Kunden auch prüfen. Und sie wollen unsere Remissionen von heute abwarten.

Kuno:

Na Klasse. Der Fahrer war vor gut 'ner Stunde hier, hat die Tageszeitungen gebracht. Der hatte es aber wegen der Verspätung so eilig gehabt, ...

Elisabeth:

Ach ja, genau. Im Radio haben sie gesagt, in der Druckerei hätte es heute früh gebrannt. Es soll auch einen Verletzten gegeben haben

Kuno:

Hmmh, also wegen der Verspätung war der Kröger so eilig, daß er für die Remissionen noch mal vorbeikommen will. - Du, also ich fahr' jetzt auf die Bank, und dann zum Getränkelieferanten. Ich hab' hier noch 'ne Vorbestellung für die Jugendmannschaft von TuS Hansa. Die jungen Fußballhelden wollen Cola und Limonade heute nachmittag.

Elisabeth:

Ja, dann bring' doch die Einnahmen vom Wochenende am besten direkt zum Getränkelieferanten. Der hat nämlich am Telefon gesagt, wenn wir die Rechnung von letzter Woche heute nicht bezahlen, gibt es ab sofort Lieferung nur noch gegen Bargeld. Was ist los, Kuno? Sind wir pleite?

Kuno:

Nee, Elisabeth, nee nee. Aber das zuviel abgebuchte Geld für die Zeitungen muß sofort zurück. Übermorgen ist der Erste. Na und wenn die Bank sich sperrt und die Miete nicht überweist, dann kriegen wir ein echtes Problem. du, ich fahr' jetzt. Tschüß, mein Schatz.

Sprecherin:

Ein Kioskgeschäft ist völlig abhängig von seinem täglichen Umsatz. Der Verkauf im Kiosk geht nur über Bargeld. Die Einnahmen müssen regelmäßig zur Bank gebracht werden. Denn die meisten Lieferanten, der Vermieter und das Finanzamt wollen ihr Geld nicht bar sondern über eine Zahlung von einem Konto. Das Geld, das im Kiosk täglich eingenommen wird, gehört also noch lange nicht dem Kioskbesitzer. Auch daran erinnert Wolfgang Wilhelm:

O-Ton Wolfgang Wilhelm:

Das Geld, was ich abends in der Kasse habe, ist nicht mein Geld. Ich muß daran denken, daß ich von dem Geld Ware kaufen muß. Ich muß die Miete für den Kiosk bezahlen, wenn Miete gezahlt wird. Ich muß Steuern abgeben, die ganzen Umlagen, die ich habe, und das, was über ist, das ist erst mein Geld. Und viele Leute machen das eben falsch und gehen hin, und nehmen das aus der Kasse raus und meinen, sie könnten damit leben. Das ist an für sich der größte Fehler, den man machen kann. Damit geht man innerhalb von Wochen baden.

Sprecher:

Fehler, die ihre Ursache in mangelhaftem kaufmännischem Verständnis haben, sind nicht das Problem von Kuno und Elisabeth Wünsche. Der Fehler, der bei ihnen an diesem Montag das Geld knapp werden läßt, ist woanders gemacht worden: in der Buchhaltung des Zeitungsgrossisten.

Lieferant Kröger:

Hallo Frau Wünsche, wo ist denn ihr Mann?

Elisabeth:

Der ist unterwegs. Wollen Sie die Remissionen holen?

Kröger:

Ja, genau. Und ich hab' eine gute Nachricht für Sie. Ich war in der Firma. Die Buchhaltung hat mir eine neue Abrechnung für Sie mitgegeben. Ist ja wohl eine Menge schiefgelaufen.

Elisabeth:

Das können Sie wohl sagen! Aha. Hier steht's. Sehen Sie, da wurden fast 2.000 Mark zuviel abgebucht. Wie konnte das denn nur passieren?

Kröger:

Weiß ich auch nicht so genau. Die haben nur etwas gesagt, daß Sie und der Laden vom Heidelberger am Bahnhof zusammen abgerechnet wurden. Alle Lieferungen für Sie und Heidelberger auf Ihre Rechnung und Ihre Rücklieferungen bei Heidelberger auf die Gutschrift.

Elisabeth:

Na, super. Gerade der Heidelberger mit seinem großen Laden. Aber wir! Uns trifft's schon, wenn plötzlich zweitausend Mark fehlen und alle möglichen Rechnungen bezahlt werden sollen. Aber: Wann kriegen wir das Geld denn nun zurück?

Kröger:

Die Frau - Mensch, wie heißt die denn jetzt...?

Elisabeth:

Die Frau Finke?

Kröger:

Ja, kann sein. Ich kenn' die im Büro alle nicht so gut. Also, die in der Buchhaltung sagte, sie schickt noch heute nachmittag einen Lehrling mit einem Scheck zu Ihrer Bank.

Elisabeth:

Ach, das wird meinen Mann freuen. Gut dann, Herr Kröger, da sind die Remissions-Pakete von letzter Woche und der Retour-Zettel. Ich habe alles noch zwei-, dreimal nachgezählt. Das stimmt. Sagen Sie das mal dem Computer in der Buchhaltung. - Oh, da kommt ja auch mein Mann. Sagen Sie ihm nichts. Ich will ihm die guten Nachrichten erzählen.

Kröger:

Ich muß ohnehin weiter, grüßen Sie Ihren Mann, tschüß.

Elisabeth:

Gut, daß du kommst, Kuno. Der Kröger war eben hier und hat die Remissionen abgeholt.

Kuno:

Hör' mir bloß auf mit denen. Unser Getränkelieferant will morgen früh bis neun die Rechnung von letzter Woche bezahlt haben. Und unsere Einnahmen von gestern die haben gerade 'mal für die paar Kisten hier gereicht. Den Rest für diese Woche, sagt er, gibt er uns erst, wenn er das ausstehende Geld hat. Wenn der Grossist erst nächste Woche die Rückzahlung vornimmt, heißt das: Unser Getränkeverkauf ist für diese Woche gestorben!

Elisabeth:

Ach, Kuno, laß' mich doch mal deine gut Fee sein. Schau hier, Kröger hatte auch eine neue Abrechnung dabei. Die haben sich wirklich völlig vertan.

Kuno:

Laß' mal sehen.

Elisabeth:

Wir haben alle Zeitungen, die für Heidelberger am Bahnhof waren, mitbezahlt, und der hat alle unsere Remissionen gutgeschrieben bekommen. Aber das Geld ist schon unterwegs. Die wollen heute noch einen Scheck zur Bank bringen.

Kuno :

Wünsche. Herr Markert? Meine Frau kommt also morgen um acht und bringt Ihnen den Scheck. Und es bleibt dabei, daß Sie dann mittags die Bestellung liefern? Gut. Mittags. Ja, also danke schön, Herr Markert und auf Wiederhören.

So, Elisabeth, das Problem ist auch aus der Welt. Du bringst bitte gleich morgen früh einen Scheck zum Getränkelieferanten. Was für ein Tag. Ich bin gar nicht dazu gekommen, mit der Versicherung zu reden wegen des Einbruchs. Heute abend spendier' ich uns ein Fläschen Sekt - auf Geschäftskosten.

Elisabeth:

Das trifft sich gut. Schau mal hier. Frau Berger war hier. Hat sich sehr bedankt für den Kuchen. Sie war wohl richtig in Verlegenheit: Hatte ihren Bridge-Club zu Gast und nichts anzubieten. Eine der Bridge-Damen war plötzlich krank geworden...

Kuno:

Ja, das hat sie mir alles erzählt, als sie gestern den Kuchen geholt hat.

Elisabeth:

Und jetzt hat sie uns diese beiden schönen, frischen Forellen hier aus ihrem eigenen Teich mitgebracht.

Kuno:

Oh wunderbar, dann gibt es den Sekt als Einstimmung. Dann die Forellen. Und mit dem Kuchen, da hab ich mir folgendes überlegt...

Sprecherin:

Kiosk-Betrieben, die allein auf Zeitungen, Tabakwaren und Süßigkeiten setzen, gehört nicht mehr die Zukunft. Immer mehr Kiosk-Betreiber nehmen Waren und Angebote in ihr Sortiment, für das es in Deutschland auch spezialisierte Fachgeschäfte gibt: Zum Beispiel Kaffee einer bestimmten Marke, oder Geschenkartikel. Oder sie vermitteln sogar Reisen. Andere wiederum bieten sonntags frischen Kuchen an, wenn es in der näheren Umgebung keinen Bäcker gibt, der zu ähnlichen Zeiten geöffnet hat. Das hat auch Kiosk-Besitzer Wolfgang Wilhelm getan, wenngleich er am Anfang nicht alles richtig machte:

O-Ton Wolfgang Wilhelm:

Ich bin auf die Idee gekommen, weil hier in diesem großen Wohngebiet sonntags kein Bäcker ist und ich mir gesagt hab, die Kunden wollen auch mal nachmittags ein Stück Kuchen haben, müssen hier mehrere Kilometer weit fahren, um 'nen Bäcker zu kriegen, der Sonntagsnachmittags auf hat. Die Kunden haben es am Anfang gar nicht angenommen. Ich hatte es zu wenig publik gemacht. Ich hab das quasi freitags publik gemacht, und sonntags den Kuchen hingestellt. Das war total in die Hose gegangen. Und dann hat sich das über die Monate jetzt aufgebaut... und die Kunden haben dann 'ne Mund-zu-Mund-Propaganda gemacht und kamen sogar an, montags, extra vorbei, und haben gesagt, wie gut der Kuchen geschmeckt hat und haben das auch weitererzählt.

Sprecher:

Wolfgang Wilhelm hat vor, seinen Kuchen-Service auszudehnen, und genau das will auch Kuno Wünsche.

Kuno:

Also mit dem Kuchen, das machen wir ganz anders. Ich war auf dem Rückweg bei deinem Bruder in der Konditorei. Wir machen ab nächsten Sonntag einen Aushang, daß wir Kuchen auf Vorbestellung und Anzahlung bereithalten. Nein, nicht nur bereithalten, sondern wir bringen den Leuten den Kuchen nach Haus'. Weißt du, so wie Pizza-Taxi, machen wir Kuchen-Taxi. Einer von uns macht Sonntag nachmittags den Laden hier, und der andere fährt Kuchen aus.

Elisabeth:

Jetzt sollen wir beide auch noch sonntags arbeiten! Kuno, das geht zu weit!

Kuno:

Elisabeth, schau' doch 'mal. Das ist sowohl eine Chance für uns als auch für deinen Bruder. Kuchen-Lieferung ins Haus, frisch aus der eigenen Konditorei, das macht hier in der Stadt sonst keiner. Wir fangen klein an - bei unseren Stammkunden. Und wenn das klappt, dann können wir größer werden, und der Kiosk ist nicht mehr unser einziges Standbein. Wir müssen uns 'was einfallen lassen, um mehr Umsatz und Gewinn zu machen. Und Kuchen-Taxi ist doch allererste Sahne

Elisabeth:

Kuno, ich weiß' nicht, ...

Kuno:

Ach, da kommt ja der Herr Berger. Hallo, Herr Berger, was vergessen?

Walter Berger:

Nee, das nicht. Aber ich will doch die Tageszeitung. Da ist von dem Spiel von TuS Hansa ein Foto drin' mit meinem Sohn. Ich kann die Zeitung ja nicht leiden, aber wenn mein Sohn, und dann noch mit Foto...

Wünsche:

Ach ja, ein Foto von Rainer. Wollen wir mal sehen.

Ich habe heute noch gar nicht 'reingeschaut. Das war ein so turbulenter Tag heute. Kann ich Ihnen sagen. Ach, hier ist es ja. Gut getroffen. - Wissen Sie was? Ich schenk' sie Ihnen. Kann ich mir ja jetzt wieder leisten.

Walter Berger:

Also.

Wünsche:

Ach Herr Berger, wie wär's mit Kuchen am Sonntag?

Musik

ENDE