

Marktplatz - deutsche Sprache in der Wirtschaft

Folge 22: Strukturwandel in der Landwirtschaft

Autorin: Birgit Wetjen

Redaktion: Thomas Kirschning

Sendemanuskript/Tapemanuskript

Die Personen:

Bauer Harms

Sohn Peter

Bäuerin Harms

Sprecher

Sprecherin

Frau Schmitt, Kundin (mit rheinischem Akzent)

Im O-Ton Wilhelm Henrichsmeyer, Uni Bonn

Hans von Hagenow, Haus Bollheim

Spielszene

Regie:

Atmo: Küche, Bäuerin Harms deckt den Tisch, Wasserkessel kocht. Tür geht auf, Bauer Harms kommt mit Sohn Peter in die Küche, entfernt Kuh etc. zu hören

Bauer Harms:

Mahlzeit, allerseits, brr, kalt ist mir und Hunger hab ich auch.

Sohn Peter

Mahlzeit, Mama, was riecht das wieder lecker.

Regie:

*Atmo: Stühlerücken, bis alle drei sitzen
Während des Gespräches Anreichen des Essens*

Frau Harms:

So, Fleisch und da die Kartoffeln. Irgendwie komisch, so ohne Sabine.

Sohn Peter:

Achnee, Mama, fang' jetzt bitte nicht damit wieder an... .
Gib' mit 'mal lieber die Kartoffeln 'rüber (*Geschirr klappert*)
Danke.

Frau Harms:

Na, so einfach unter den Tisch kehren kann man das ja wohl auch nicht. Bißchen kann ich sie sogar verstehen. Als Bauersfrau hier auf'm Hof hat sie nichts zu erwarten. 'Mal ehrlich, was hab' ich schon gehabt, vom Leben. Jeden Morgen früh 'raus, nie Urlaub und dann noch Schulden im Nacken. Da ist Sabine nicht der Typ für - die hat doch ganz andere Pläne.

Sohn (mahnend, genervt):

Mama, bitte ... !

Bauer Harms:

So'n Quatsch, Hilde. Stell' Dir doch mal vor, wie das gewesen wär: Ich morgens ab in die Fabrik, immer denselben Handgriff und das den ganzen Tag, nie an der frischen Luft - da soll mir doch der

ganze Urlaub gestohlen bleiben. Nee, für nichts in der Welt würd' ich tauschen wollen - irgendwie haben wir doch eine ganz andere Lebensqualität.

Sohn Peter:

Will ich wohl meinen.

Frau Harms:

Kann ich mal das Brot haben, bitte.

Bauer Harms:

Ja.

Frau Harms:

Danke.

Sohn Peter:

Schreckliche Vorstellung: Eingepfercht in einem Zwei-Zimmer-Beton-Silo in der Stadt und dann die Fabrik, mit Stechuhr und so. Oder ins Büro - den ganzen Tag am Schreibtisch sitzen - da kriegten mich keine zehn Pferde hin, auch Sabine nicht. Wenn sie so ein Leben will, bitte, aber nicht mit mir. - (*nachdenklicher*) Aber was das Geld angeht, hat die Mama schon recht. So kann das auf keinen Fall weitergehen. Sonst sehe ich für die Zukunft schwarz.

Ende Spielszene 1

Sprecherin:

Peter Harms hat allen Grund, sich Sorgen zu machen. Der Familienbetrieb erwirtschaftet nicht einmal das Existenzminimum, das der Staat den Ärmsten der Gesellschaft zur Verfügung stellt. Und das, obwohl drei Arbeitskräfte sieben Tage die Woche jeweils zehn Stunden im Einsatz sind. So wie der Familie Harms geht es heute jedem dritten landwirtschaftlichen Betrieb in Deutschland, der keine anderen Einkommensquellen hat. Täglich werfen bundesweit 48 Landwirte das Handtuch, geben den Betrieb auf, weil sich ihr Hof nicht mehr rentiert. Viele Höfe sind längst überschuldet.

Sprecher:

Landwirtschaft gehört heute in den Industriestaaten zu den kapitalintensivsten Branchen überhaupt. Ein moderner Arbeitsplatz kostet dort durchschnittlich 480.000 D-Mark, weil sehr viele unterschiedliche Maschinen eingesetzt werden müssen. In der übrigen Wirtschaft sind im Schnitt nur 280.000 D-Mark erforderlich, um einen Arbeitsplatz zu schaffen - von wenigen Ausnahmestellen wie der Werftindustrie abgesehen. Wer dem Wettbewerb in der Landwirtschaft standhalten will, muß modernisieren. Das heißt: den Betrieb vergrößern und mittels Technik die Produktivität erhöhen. Dabei gehen Arbeitsplätze verloren. Eine Entwicklung, die seit Jahrzehnten in Deutschland zu beobachten ist. Prof. Dr. Wilhelm Henrichsmeyer vom Institut für Agrarpolitik, Marktforschung und Wirtschaftssoziologie an der Universität Bonn:

O-Ton 1: Henrichsmeyer, 1 (011):

"Mit der starken Reduktion der Beschäftigten in der Landwirtschaft hat sich vollzogen ein Prozeß so von - wie es gelegentlich genannt wird - von wachsen und weichen. Ausscheiden von Erwerbstätigen war in der familienbetrieblichen Landwirtschaft meistens verbunden auch mit der Aufgabe von Betrieben (..) und die Kapazitäten, insbesondere die Flächen, wurden aufgenommen von wachsenden Betrieben, so daß man da einen Prozeß hat, wo gleichzeitig Schrumpfung und Wachstum sich parallel abspielen.

Spielszene 2

Atmo wie Spielszene 1, Essensgeräusche

Sohn Peter:

So kann es auf keinen Fall weitergehen, ehrlich nicht, sonder seh' ich für die Zukunft schwarz.

Bauer Harms:

Peter, fang' nicht wieder davon an. Modernisieren - wenn ich das schon hör'. Willst wohl auch so eine Milchfabrik, wie der Josef Müller sie sich hingebaut hat. Da kannst gleich in die Fabrik gehen. Mit Landwirtschaft hat das doch alles nichts mehr zu tun.

Peter Harms:

Mensch, Papa, - wann begreifst du endlich, daß es so auf keinen Fall weitergeht. Kredite für neue Maschinen kriegen wir nicht mehr. Wenn 'was kaputt geht, können wir dichtmachen. Und auf Geld vom Staat können wir auch nicht in alle Ewigkeit bauen. Wir sollten 'mal was ganz neues ausprobieren - vielleicht Eier und Milch verkaufen, direkt vom Hof hier.

Frau Harms:

Das ist 'ne gute Idee, Peter. Ja, ich würd' ja auch nie Eier von diesen Hennen aus diesen stinkenden Legebatterien essen, womöglich noch mit Salmonellen drin und so, naja, bei uns würde man jedenfalls saubere....

Bauer Harms: (*fällt ihr ins Wort*)

... Ohne mich, Hilde, ohne mich, dann haben wir auch noch den ganzen Tag die Städter hier auf dem Hof und dann haben wir gar keine Ruhe mehr. (*ereifert sich*) Das Problem ist doch, daß wir alles unter Wert verkaufen. Wenn man bedenkt, was für Arbeit da drinsteckt - das weiß doch gar keiner mehr zu schätzen. Soll'n doch mal sehen, wie das ist, wenn wir vom Ausland abhängig sind und es dann Probleme gibt. Dann kommen sie angekrochen und betteln darum, daß wir ihnen was zu essen geben.

Ende Spielszene

Regie:

Musikakzent

O-Ton 2, Henrichsmeyer (187)

"In einer Marktwirtschaft können sich Preise nicht orientieren an den Mühen von Beschäftigten (...) sondern sie müssen sich orientieren an den Produktionswerten, die die Konsumenten zu entlohnen bereit sind und den Opportunitäten, die in anderen Ländern durch Handel erschlossen werden können."

Sprecher:

Der Preis eines Produktes richtet sich also nach Angebot und Nachfrage. Wenn wenig von einem Produkt angeboten wird und viele Verbraucher es kaufen möchten, dann steigt der Preis.

Sprecherin:

Um ein Feld zu bestellen, benötigt man viele Arbeitskräfte. Arbeitskräfte, die in Deutschland im Vergleich etwa zu Ländern Mittel- und Osteuropas erheblich teurer sind. Die Folge: Es entstehen hierzulande höhere Kosten bei der Produktion. Die Arbeit des Landwirtes lohnt sich daher nur dann, wenn er einen höheren Preis für seine Ware erzielt als für Importprodukte gezahlt werden.

Spielszene

Atme s.o.

Bauer Harms:

Wenn ich das schon sehe, heut' ein Supermarkt: Nahrungsmittel kriegt man heute für n'en Appel und n'en Ei. Das ist doch gar nicht einzusehen - für alles geben die Leute viel Geld aus, aber das, was täglich auf den Tisch kommt, das wollen sie am liebsten umsonst ...

Sohn:

Nun mach' 'mal halblang, Papa. In anderen Bereichen jammerst'de ja auch nicht, wenn du was billiger kriegst. Meinste denn, den neuen Fernseher hättest du so günstig gekriegt, wenn der nicht sonstwo montiert worden wär. Oder das Auto - die Teile werden doch auch irgendwo im Osten oder was weiß ich wo, produziert.

Sprecherin:

Wenn beispielsweise Getreide in Polen so günstig produziert werden kann, daß es trotz der Transportkosten in Deutschland billiger als heimisches Getreide verkauft werden kann, lohnt sich der Import. Den Vorteil haben die Konsumenten, die preisgünstiger einkaufen können. Prof. Henrichsmeyer:

O-Ton 3, Henrichsmeyer (170)

"Das darf man nicht alleine auf den Agrarbereich beziehen, den Agrarhandel beziehen, das muß man ja auf alle Produkte beziehen, die international gehandelt werden, und da wird eine Kosten-Nutzen-Analyse auch unter Berücksichtigung der externen Effekte dazu führen, daß es in fast allen Fällen zweckmäßig ist, die internationale Arbeitsteilung zu betreiben.

Sprecherin:

"Internationale Arbeitsteilung" - Jedes Land bringt das auf die Weltmärkte, was es am besten und billigsten produzieren kann. Das funktioniert aber nur dann, wenn die Ware ohne Beschränkungen gehandelt werden kann. Im Agrarsektor ist das selten der Fall. Damit deutsche Landwirte von ihrer Arbeit leben können, werden sie von der Europäischen Union und vom deutschen Staat subventioniert. Das europäische Agrarsystem verschlingt mehr als die Hälfte des gesamten Etats der Europäischen Union - rund achtzig Milliarden Mark pro Jahr. Preis- und Absatzgarantien, Importzölle und Importkontingente sowie Exportsubventionen sorgen dafür, daß sich die teuer hergestellten Produkte nicht nur im Inland verkaufen lassen, sondern auch in den Ländern, in denen die Produktion eigentlich viel billiger ist. Osteuropäischen Produkten bleibt so oftmals der Zugang zum europäischen Markt versperrt. Ein wichtiger Grund, weshalb eine Mitgliedschaft in der Europäischen Union angestrebt wird. Den europäischen Landwirten ist das gar nicht Recht - sie fürchten die Konkurrenz und machen sich deshalb für Abschottung und Subventionen stark.

O-Ton 4, Henrichsmeyer (31)

"Unter Effizienzgesichtspunkten ist das in hohem Maße ineffizient, unter den Grundprinzipien einer Marktwirtschaft, auch einer sozialen Marktwirtschaft, ist eine solche Politikausrichtung auch nicht zu rechtfertigen, jedenfalls nicht als eine Langfristsperspektive, sondern allenfalls in bestimmten Ausprägungen (...) als eine Politik, die Strukturwandel unterstützt und sozial absichert."

Sprecher

Subventionen, die unprofitable Betriebe erhalten, sind auf Dauer ökonomisch nicht zu rechtfertigen. So hat die Europäische Union, die die Agrarpolitik für die Mitgliedsstaaten regelt, Reformen auf den Weg gebracht. Die Preise vieler Agrarprodukte werden nicht mehr künstlich hochgehalten - sie sind den Weltmarktpreisen angeglichen worden. Auch Importzölle und Exporthilfen werden schrittweise reduziert. Im Gegenzug erhalten die Landwirte Ausgleichszahlungen, die den Einkommensausfall abfedern sollen. Agrarexperte Henrichsmeyer:

O-Ton 5, Henrichsmeyer (165)

"Die Haushaltsknappheiten werden darauf hinwirken, daß die nicht auf ewig bestehenbleiben. (219)(...) Das wird dazu führen, daß in den Betrieben, die Entwicklungsperspektiven und Chancen haben,

zu Betriebsgrößen und Effizienzen zu kommen, die den internationalen Standard entsprechen, die werden unter diesen Bedingungen konkurrieren können. Es wird andere Betriebe geben, die sich anpassen können, dadurch, daß sie besondere Qualitäten entwickeln und besondere Marktnischen bedienen (...).

Sprecher

In Zukunft werden landwirtschaftliche Betriebe sich der Weltmarktkonkurrenz zunehmend stellen müssen. Das setzt eine bestimmte Betriebsgröße und den Einsatz modernster Technik voraus. Eine andere Möglichkeit, als landwirtschaftlicher Betrieb zu überleben, besteht darin, Ware zu produzieren, die sich von der Konkurrenz abhebt. Das ist beispielsweise bei Produkten aus biologisch-dynamischen Anbau der Fall.

Regie:

Musik-Akzent

Sprecherin

Haus Bollheim liegt in Oberelvenich, einem Dorf am Fuße der Eifel, zwischen Euskirchen und Zülpich. Der komplett renovierte Hof stammt aus dem 17. Jahrhundert und ist umgeben von 133 Hektar Land. Fünf Familien leben und arbeiten hier, bauen Gemüse und Getreide an, züchten Rinder und Schweine, halten Hühner, Esel und ein Pferd. Seit 1982 bewirtschaften sie den Hof in alternativer Form. Als Ökobauern haben sie sich für biologisch-dynamischen Anbau entschieden. Das heißt: Künstlichen Dünger gibt es nicht und das Futter für die Tiere stammt aus eigener Produktion. Optimale Fruchtfolgen sorgen dafür, daß der Boden nicht ausgelaugt wird.

Sprecher

Ein Ökobauer kann nicht genauso viel aus einem Acker herausholen, wie bei der herkömmlichen Landwirtschaft. Deshalb macht er seinen Umsatz in erster Linie über die Qualität des Produktes und damit über den höheren Preis. Ernährungsbewußte Verbraucher sind bereit, mehr Geld für ein Produkt aus kontrolliertem Anbau auszugeben - so daß der Ökobauer eine klassische Marktnische bedient. Auch hier gilt, daß sich der Preis durch Angebot und Nachfrage bestimmt. Hans von Hagenow, einer der Geschäftsführer von Haus Bollheim:

O-Ton 6, von Hagenow (B/022)

"Bis vor - ich weiß es nicht, also, ja - fünf bis sechs Jahren, vielleicht auch schon ein bißchen länger her, war eigentlich die Situation so im ökologischen Landbau, daß es eher einen Nachfrageüberhang als einen Angebotsüberhang gegeben hat. Ich sage jetzt mal ein bißchen schwarz-weiß, da konnte man eigentlich alles zu jedem Preis, also jetzt nicht ganz, aber so von der Tendenz her, verkaufen. Diese Dinge haben sich radikal geändert. "

Sprecherin

Immer mehr landwirtschaftliche Betriebe haben sich auf ökologischen Anbau spezialisiert. Durch das größere Angebot ist der Preis der Ware gesunken - und die Produzenten müssen sich stärker an den Bedürfnissen der Kunden orientieren.

O-Ton 7, von Hagenow (B/24)

"Für mich hat das auch 'ne positive Seite für den Landwirt, weil ich muß jetzt auch wirklich mehr darauf gucken, auf Qualität (...), nicht nur eine in Anführungsstrichen ideologische Qualität, sondern auch, das Produkt muß wirklich ansprechen. (...) Und das finde ich eigentlich positiv. Daß man als Landwirt wirklich mehr darauf gucken will, muß muß, was will der Verbraucher. Also verbraucherorientiert produzieren, das können wir nicht zu jedem Preis, aber ich bin der Meinung, wenn wir dem Kunden nicht plausibel machen können, warum unsere Produkte einen bestimmten Preis haben, der oft weit über dem liegt, was man im Supermarkt bezahlen muß, dann haben wir auch keine Möglichkeit, den ökologischen Landbau wirklich weiter auszudehnen."

Sprecher

Die Ökobauern müssen ihre Kunden von der Qualität der Ware überzeugen. Das heißt auch: Vertrauen schaffen. Der Kunde muß sich darauf verlassen können, daß das Fleisch, das er vom Hofe kauft und teuer bezahlt, nicht mit Hormonen behandelt ist. Und daß das Gemüse ohne chemischen Dünger gewachsen ist. Im Haus Bollheim sind Kunden willkommene Gäste. Dort, das gehört zum Geschäftsprinzip, sind alle Türen offen. Schülergruppen besichtigen den Betrieb, Studenten führen Seminare durch und Eltern kommen mit ihren Kindern, die die Esel oder Schweine bestaunen, zum Beispiel die schwarz-weiß-gestreiften Angler-Sattel-Schweine. Und so ganz nebenbei kaufen Mama und Papa dann auch noch ein.

Sprecherin

In einem kleinen Laden auf dem Hof verkaufen die Landwirte Gemüse, Fleisch, Eier, Quark und Käse aus eigener Produktion. Zehn verschiedene Brotsorten liefert eine Vollkornbäckerei, die in eigener Regie auf dem Hof tätig ist. Ursprünglich wurden im Hofladen nur eigene Produkte angeboten.

O-Ton 8, von Hagenow (A/134)

"Wir sind da aber jetzt dazu übergegangen, eigentlich die Verbraucherwünsche zu akzeptieren, der eigentlich sagt: Wenn ich hier schon hinkomme und teilweise vielleicht auch etwas weitere Wege als zu meinem nächsten Supermarkt in Anspruch nehme, dann möchte ich hier auch einkaufen, was ich brauche. Das heißt also, wir haben Produkte, also zum Beispiel die Bananen, die wir mittlerweile verkaufen, die kommen dann aus der Dominikanischen Republik, Kiwis, weiß man auch, wo die herkommen und Tomaten, die jetzt bei uns im Laden verkauft werden, kommen halt aus Spanien oder Frankreich - also Mittelmeerraum."

Sprecher

Rund 500 Produkte kaufen die Landwirte inzwischen dazu, um das Angebot des Hofladens abzurunden. Zum Beispiel Obst, das auf dem Hof nicht angebaut wird, aber auch Honig, Marmelade, Mandeln, Kaffee und Babynahrung - alles aus kontrolliertem Anbau. Der Laden boomt. Obwohl er weit abseits liegt und nur an drei Tagen der Woche für ein paar Stunden geöffnet ist, erwirtschaften die Betreiber über den Hofladen die Hälfte des Gesamtumsatzes, etwa 500.000 Mark.

Sprecherin

Ohne die richtige Vermarktung läuft es nicht, das haben sich die Landwirte klar gemacht. So verkaufen sie ihre Ware auch auf dem Ökomarkt in der Kölner Innenstadt. Zweimal pro Woche fährt Hans von Hagenow mit seinen Ökoprodukten in die Stadt.

O-Ton 9, von Hagenow (A/54)

"Also, für mich ist es ein Erlebnis gewesen, wir haben letztes Jahr in Köln mit n'em Markt angefangen, im Mai, da hatt' ich dann noch Lagermöhren aus der vorherigen Ernte und hatte eigentlich schon gedacht, also wie wird so was in Köln aufgenommen - und war dann echt erstaunt, als am nächsten Mal eine Kundin zu mir kam und sagte, also solche Möhren hätte sie noch nie gegessen. Und

das sind dann eigentlich so die Verkaufsargumente, die wir haben, also, daß der geschmack wirklich ein anderer ist."

Sprecher

Durch Mund-Propaganda hat sich Haus Bollheim inzwischen einen solchen Namen gemacht, daß auch die städtische Kundschaft zum Einkauf nach Oberelvenich fährt. Das, was nicht direkt an den Kunden geht, wird bisher über regionale Großhändler vertrieben. Dabei soll es nicht bleiben. Von Hagenow, der für Marketing zuständig ist, hat konkrete Vorstellungen, wie er seine Produkte in Zukunft vermarkten will.

O-Ton 10, von Hagenow (B/54)

"Wir können nicht mehr über die klassischen Vertriebswege alleine unsere Produkte absetzen. Klassische Vertriebswege sind ab Hofladen und ist der Bioladen. Bioladen hat ja für mich oft ein gewisses Image, wo also viele Kundenschichten sich also in gewisser Weise sich nicht so zuhause fühlen, um nicht zu sagen, abgestoßen zu fühlen, d.h. wir müssen jetzt eigentlich dafür sorgen, daß man in andere Vertriebssysteme auch reinkommt (..). Also, das ist der Lebensmittel-Einzelhandel, und wenn man heute vom Lebensmittel-Einzelhandel spricht, ist das hier bei uns weitestgehend Supermarkt. Das sind aber auch so Dinge wie Kantinen, Krankenhäuser und ähnliche Sachen.

Sprecherin

So verhandelt er mit einer Catering-Firma, die bundesweit Krankenhäuser mit Essen beliefert. Aber auch in Unternehmen sieht er seine zukünftige Klientel. Denn er weiß, daß ein Öko-Touch das Firmenimage prägt und von Unternehmen gewinnbringend vermarktet werden kann.

Sprecher

Die eigenen Unternehmensstrategien entwickeln die Landwirte gemeinsam. Neben den täglichen Besprechungen treffen sich die Öko-Bauern einmal pro Woche zur Unternehmerbesprechung und einmal im Jahr zur Jahresplanung. Dann wird auch das Budget aufgestellt und errechnet, welcher Ertrag mit welchem Produkt erwirtschaftet wurde und dementsprechend die Produktion des kommenden Jahres festgelegt. Der Investitionsplan und ein permanenter Soll-Ist-Vergleich garantieren dafür, daß es am Ende des Geschäftsjahres keine bösen Überraschungen gibt. Als landwirtschaftlicher Betrieb erhält auch Haus Bollheim öffentliche

Fördermittel, doch abhängig ist das Unternehmen Bollheim davon nicht. Von Hagenow:

O-Ton 11, von Hagenow (A/225)

Wenn ich von unserem Gesamtumsatz ausgehe, ist der Anteil der Fördermittel innerhalb dieses Umsatzes verschwindend gering. Ich sehe auch immer eine Gefahr in diesen Fördermitteln, weil Fördermittel, soweit sie von der EG kommen, meistens die Tendenz haben, daß sie nur für 'nen bestimmten Zeitraum da sind, und wenn ich mir 'ne Wirtschaftlichkeitsberechnung mache, versuche ich die Fördermittel in dieser Berechnung eigentlich raus zu lassen.

Sprecherin

Ohne Fördermittel auskommen - davon ist Familie Harms noch weit entfernt. Immerhin, ein Anfang ist gemacht. Nach langen Diskussionen hat Bauer Harms den Vorschlägen des Sohnes zugestimmt. Es wird noch einige Jahre dauern, bis sich der Boden des Bauern Harms so weit regeneriert hat, daß seine Produkte unter dem Gütesiegel "biologisch-dynamisch angebaut" vermarktet werden dürfen. Aber schon jetzt hat die Familie Harms einen Verkauf auf dem eigenen Hof organisiert.

Spielszene

Atmo: Kühe, Hühner, entfernt ein Trecker

Kundin

Guten Tag, Frau Harms.

Frau Harms

Ach, Tag Frau Schmitt, was darf's denn heute sein?

Kundin

Ehm, von den Eiern hätte ich gerne erstmal...

Frau Harms:

ja, und wieviel?

Kundin:

Zehn Stück von den Großen. Ach, Frau Harms, Sie können sich gar nicht vorstellen, wie sehr sich die Kinder über die Eier neulich gefreut haben - da hab ich Tiramisu von gemacht. Das hab ich schon seit Monaten nicht mehr gemacht. Nach all dem, was man so über Salmonellen liest jetzt - und bei den Eiern im Supermarkt, da weiß man ja auch nicht so genau, ob die immer frisch sind.

Frau Harms:

Das ist wahr. Äh, wieviel wollten Sie?

Kundin:

Äh, zehn.

Frau Harms:

Ja... So

Kundin:

Sagen Sie mal, verkaufen Sie eigentlich auch Gemüse und Salat....?

Frau Harms

Ja, aber natürlich, hier den Kopfsalat, den haben wir gestern erst geerntet, der ist (*langsam abblenden*) ganz knackig-frisch, oh und äh Endiviensalat haben wir, dort drüben, auch ganz frisch ... Und dann hätt' ich, äh, Tomaten, die haben wir noch gar nicht aufgestellt, die haben wir heute morgen erst geerntet, hätten Sie gerne welche davon?

Kundin:

Ja. Tun Sie mir mal so fünf Stück...

Frau Harms:

Fünf?

Kundin:

Ehm.

Frau Harms:

Reicht das?

Kundin:

Jaha. So richtig rot.

Frau Harms:

Ja.

Regie:

Schlußmusik bis E N D E