

Kürzlich wanderte ich mit dem Hund die Talstraße Richtung Kö entlang. Einige Meter vor uns bewegte sich ein Mann mit vermutlich afrikanischen Wurzeln in derselben Richtung, aber auf der Fahrbahn an den parkenden Autos vorbei. An jedem dieser Wagen steckte er ein buntes Visitenkärtchen ans Seitenfenster, also von oben zwischen Scheibe und Dichtung. Das tat er systematisch und mit großer Gelassenheit. Das Ergebnis kennt ja fast jeder Pkw-Besitzer. Auf der Karte steht so etwas wie „Wir kaufen jedes Auto für den Export“ sowie mindestens eine Mobilnummer. Immer schon habe ich mich gefragt, ob diese Akquisemethode tatsächlich etwas bringt. Dass sich mit dem Export mehr oder weniger angeranzter Kisten nach Afrika Geld verdienen lässt, war ja schon Thema mehrerer TV-Dokumentationen.

An der nächsten Ampel sprach ich den Mann an: „Sagen Sie, bringt das was mit den Kärtchen?“ Er grinste breit und sagte in fast akzentfreiem Deutsch: „Klar, sonst würde ich das nicht machen.“ Wir kamen beim Weitergehen ins Gespräch, und er berichtete, dass er gemeinsam mit vier anderen Burschen, allesamt Verwandte aus Ghana, die dort und hier leben, einen Autoexport betreibt. Der sei so lukrativ, dass davon insgesamt sieben Familien mit – wie er lachend hinzufügte – mindestens 100 Menschen prima leben würden. „Ja,“ gab ich zurück, „davon habe ich gehört. Mich interessiert nur der Erfolg dieser Kärtchenverteilung. Wie viele Autobesitzer rufen denn tatsächlich an.“ – „Sie werden staunen,“ antwortete, „wenn ich tausend Karten verteilt habe, kommen immer mindestens fünf Anrufe herein. Und wir gehen in den Großstädten zwischen Dortmund und Bonn eigentlich jeden Tag und stecken so um die zweitausend Kärtchen, also, alles zusammen.“ Ui, dachte ich und rechnete schnell nach, dann könnten die Firmeninhaber ja pro Tag mit zehn Angeboten, also rund zweihundert pro Monat rechnen. „Das hätte ich nicht gedacht,“ gab ich zurück.

„Allerdings,“ fügte er an, „wird natürlich nicht aus jedem Anruf ein Kauf. Das hängt von ganz verschiedenen Faktoren ab. Im Frühjahr ist die Quote am höchsten, da kaufen wir oft fünfzig oder mehr Autos über diesen Weg. Im Herbst ist es am schlechtesten, da führt manchmal nur jeder zehnte oder zwölfte Anruf zum Kauf.“ – „Mit anderen Worten,“ warf ich ein, „Sie kaufen im Schnitt pro Monat fünfundzwanzig Kisten an.“ – „Exakt,“ antwortete er und ergänzte, „alle drei Monate verschiffen wir zwischen sechzig und hundert Wagen nach Westafrika, meistens nach Lagos. Davon sind die Hälfte Schrottautos zum Ausschleppen, oder Sie werden wieder halbwegs zum Laufen gebracht. Ein Viertel sind ältere, fahrbereite Gebrauchte, die hier keinen TÜV mehr kriegen würden, und der Rest sind relativ junge Gebrauchte der beliebten

Marken.“ – „Welche Marken sind denn beliebt in Westafrika?“ – „Das sind alle europäischen und japanischen Hersteller und Modelle mit großen Stückzahlen wegen der Ersatzteilversorgung. Als meine Jungs und ich vor zehn Jahren angefangen haben, waren vor allem Renault, Opel und Toyota gefragt. Inzwischen werden auch VW, Mercedes und BMW nachgefragt. Italienische und koreanische Autos gehen gar nicht. Transporter sind immer sehr beliebt und natürlich Geländewagen...“

Und an der Stelle trennten sich unsere Wege. Ob er denn auch auf der Kö Kärtchen stecken würde, fragte ich zum Abschluss. Er nickte und gab zu Protokoll, dass er da aber nur Autos mit auswärtigen Kennzeichen bestecken würde. Ich wünschte ihm viel Erfolg, und wir verabschiedeten uns mit Handschlag.

*[Foto geklaut bei Rad-ab.com]*