

EIN AB DISCOVERY BUCH

# KOMMISSIONSPOSITION

EINE AB/DL-GESCHICHTE



EDNA E ROBSON

*Kommissionsposition*

# Kommissionsposition

von  
Edna E Robson

Erstveröffentlichung 2026

Copyright © AB Discovery Books 2026

Alle Rechte vorbehalten.

Kein Teil dieser Veröffentlichung darf ohne vorherige schriftliche Genehmigung des Herausgebers und des Autors reproduziert, in einem Datenabfragesystem gespeichert oder in irgendeiner Form oder mit irgendwelchen Mitteln, elektronisch, mechanisch, durch Fotokopieren, Aufzeichnen oder auf andere Weise übertragen werden.

Jegliche Ähnlichkeit mit lebenden oder verstorbenen Personen oder tatsächlichen Ereignissen ist rein zufällig.

Der Autor kann unter

[infantc@yahoo.com](mailto:infantc@yahoo.com) kontaktiert werden.

Titel: Kommissionsposition

Autorin: Edna E Robson

Herausgeber: Michael Bent, Rosalie Bent

Herausgeber: AB Discovery

© 2026

[www.abdiscovery.com.au](http://www.abdiscovery.com.au)

## Inhalt

Kapitel Eins.....	5
Kapitel Zwei.....	10
Kapitel Drei.....	16
Kapitel Vier .....	20
Kapitel Fünf.....	24
Kapitel Sechs .....	27
Kapitel Sieben.....	32
Kapitel Acht .....	36
Kapitel Neun.....	40
Epilog .....	47

# Kapitel Eins

Beim Durchblättern der Zeitung spürte ich, wie ich mit jeder Seite verzweifelter wurde. Meine Online-Jobsuche war erfolglos geblieben, und ich beschloss, in den Stellenanzeigen der Lokalzeitung nachzusehen. Drei Monate waren vergangen, seit ich meine Stelle bei Green Recruitment verloren hatte, und die ohnehin schon magere Abfindung, die ich erhalten hatte, ging langsam zur Neige. Da ich keine nennenswerten Ersparnisse besaß, war mir klar, dass ich schnell Geld verdienen musste, sonst riskierte ich, meine Wohnung und alles andere, wofür ich so hart gearbeitet hatte, zu verlieren. Es war nicht das erste Mal in meinen 53 Jahren, dass ich mich fragte, wo ich nur so falsch abgebogen war. Die meisten Männer in meinem Alter hatten eine Familie, eine liebevolle Partnerin, einen Job und ein Sparkonto, auf das sie zurückgreifen konnten. Ich hatte nichts davon.

Über die Jahre hatte ich mehrmals die Gelegenheit, mit einer Partnerin mein Glück zu finden, doch es klappte nie. Rückblickend hatte ich in jeder Beziehung das Gefühl, dass die jeweilige Frau nicht die Richtige für mich war. Meine Vorliebe für eine „starke“ Frau war der Hauptgrund für das Scheitern all meiner Beziehungen. Als ich die nächste Seite umblätterte, fiel mir eine recht auffällige Anzeige im Vertriebsstil ins Auge.

Ein kleines Unternehmen benötigt einen Vertriebsleiter, der bei der Markteinführung neuer Produkte hilft.

Zu den Vorteilen gehören ein attraktives Provisionssystem, bezahlter Urlaub, private Krankenversicherung und ein Beitrag zur betrieblichen Altersvorsorge. Leads werden gestellt, und die Tätigkeit umfasst Seminare und Vertriebsreisen im ganzen Land.

## Kommissionsposition

Bei Interesse bewerben Sie sich bitte unter [salesstaff@LBU.co.uk](mailto:salesstaff@LBU.co.uk).

Eine kurze Internetrecherche ergab keine Firma namens LBU, was mein Interesse aber nur noch mehr weckte. Voller Optimismus verfasste ich zügig ein Anschreiben, schickte es zusammen mit meinem Lebenslauf per E-Mail an die angegebene Adresse und sandte es ab.

Ein paar Tage später, als ich meine E-Mails checkte, sah ich, dass ich eine Antwort von LBU erhalten hatte. Sie baten mich, am nächsten Tag zu einem Vorstellungsgespräch nach Watford in Hertford zu kommen. Obwohl das etwas weiter weg war, als ich für die Arbeit von meinem Wohnort in Surrey pendeln wollte, war es die erste positive Rückmeldung auf meine zahlreichen Bewerbungen seit Langem, und ich war verzweifelt. So betrat ich am Dienstag, dem 4., um 14 Uhr in meinem besten Anzug ein Bürogebäude und wartete auf das Interviewteam von LBU.

Die Rezeptionistin begrüßte mich und bat mich, auf dem nahegelegenen Stuhl Platz zu nehmen. Sie sagte, der Abteilungsleiter würde sehr bald herunterkommen, um mich zu treffen.

Ich sah mich im Empfangsbereich um, um herauszufinden, was für ein Unternehmen LBU war, aber alle Werbungen und Aktionen schienen für eine Firma namens Little Uns zu sein und zeigten Bilder von Babys und Kleinkindern in Windeln oder einfach nur Fotos von Windeln. Einen Moment lang abgelenkt, bemerkte ich nicht die umwerfend schöne blonde Frau, die auf mich zukam und mir die Hand reichte.

„Ähm“, räusperte sie sich, um meine Aufmerksamkeit zu erregen.

Ich blickte auf, entschuldigte mich sofort: „Es tut mir sehr leid, ich war meilenweit entfernt, ich bin Dan“, und reichte der Dame die Hand.

## *Kommissionsposition*

„Abby Jones“, sagte die Blondine mit einem deutlichen schottischen Akzent. „Ich bin die Leiterin der neuen LBU-Abteilung des Unternehmens. Freut mich sehr, Sie kennenzulernen.“

Ich erwiderte die Einladung, und Abby bat mich, ihr in ihr Büro zu folgen, wo sie das Vorstellungsgespräch führen würde. Auf dem kurzen Weg die Treppe hinauf hatte ich Gelegenheit, Abby eingehend zu betrachten, und mir wurde bewusst, dass es schon eine Weile her war, dass ich in der Gesellschaft einer so schönen Frau gewesen war. Ich schätzte ihr Alter auf etwa 40 Jahre. Sie besaß das Selbstbewusstsein einer Frau, die wusste, dass ihre blauen Augen und ihre hübschen Gesichtszüge die meisten Männer anziehen würden, und sie trug ihre stattliche Gestalt mit einer gewissen Erhabenheit.

Erst als ich gebeten wurde, mich in dem Büro, das wir betreten hatten, hinzusetzen, gelang es mir, meine Gedanken aus der Schmutzzone herauszuholen.

„Also, William, ich habe Ihren Lebenslauf gelesen, und obwohl Sie keine Erfahrung in dem Bereich haben, den wir suchen, sprechen Ihre Verkaufsergebnisse für sich.“

„Vielen Dank“, antwortete ich, „ich denke, ich kann alles verkaufen und werde alles in meiner Macht Stehende tun, um den Verkauf abzuschließen.“

„Nun, lassen Sie mich Ihnen zunächst etwas über unser Unternehmen erzählen und darüber, was Sie in der neuen Abteilung verkaufen werden. Little Uns wurde Anfang der 80er Jahre von Mary Reeves gegründet und entwickelte sich schnell zum führenden Unternehmen für Wegwerfwindeln für Babys in Großbritannien.“

„Im Laufe der Jahre haben wir unser Angebot um viele Bereiche von Schutzunterwäsche und anderen Babyartikeln erweitert, und dieses Jahr bereiten wir die Markteinführung unseres nächsten Produkts vor. Little Big Uns ist eine Einwegwindelserie für Erwachsene, im Grunde eine größere Version unseres beliebtesten Babyprodukts.“

Ich hob die Augenbrauen, da ich noch nie gehört hatte, dass Erwachsene Windeln brauchen.

## Kommissionsposition

Als Abby meinen überraschten Blick sah, fuhr sie fort: „Die Idee für eine Version in Erwachsenengröße entstand, nachdem wir die Größe unserer größten Kleinkindversion erhöht hatten.“

„Diese Größe schien auf der Little Uns -Website ausverkauft zu sein, und wir wurden ständig gefragt, ob wir eine noch größere Version für ausgewachsene Erwachsene herstellen könnten.“

„Aufgrund von Forschungsergebnissen, die belegen, dass der Bedarf an Produkten für Erwachsene mit Inkontinenz aufgrund einer immer älter werdenden Bevölkerung ein stetig wachsender Markt ist, haben wir uns entschieden, LBU zu gründen und abzuwarten, wohin uns das führt.“

Ich nickte, als Abby fortfuhr: „Also, ich suche jemanden, der unser neues Produkt direkt an Fokusgruppen und dann schließlich an Supermärkte und Kaufhäuser in ganz Großbritannien verkaufen kann.“

Mit meiner selbstsichersten Stimme wiederholte ich meine vorherige Behauptung, dass ich mir sicher sei, dass meine Verkaufstechnik es mir ermöglichen würde, alles zu verkaufen.

„Gut“, sagte Abby, „aber seien Sie sich zunächst bewusst, dass die Mehrheit der Fokusgruppen, die wir besuchen werden, weiblich sein werden. Haben Sie damit irgendwelche Probleme?“

„Absolut keine“, antwortete ich.

„Und dass das Team hier und auf Ihren Vertriebsreisen ebenfalls hauptsächlich aus Frauen besteht.“

Ich schüttelte erneut den Kopf.

„Ausgezeichnet. Dann lassen Sie uns kurz über Sie sprechen, über Gehalt und Zusatzleistungen, und wenn alles passt, stelle ich Ihnen das Produkt vor, das Sie verkaufen werden.“

In den darauffolgenden 20 Minuten befragte mich Abby eingehend zu meinen früheren Berufen, meinem Privatleben und meinen Ambitionen.

Das Gehalt war etwas niedriger als erwartet, aber die Verkaufsprovision war sehr hoch, und da ich vollstes Vertrauen in meine eigenen Verkaufsfähigkeiten hatte, nahm ich die Stelle gerne an, als Abby sie mir anbot.