

Luca Bianchi betrieb seine Eisdiele mit Straßenverkauf schon seit vielen Jahren und hatte sie von seinen Eltern übernommen. Es war ein einträgliches Geschäft, das relativ günstig in einer der belebtesten Innenstadtlagen unweit des Viktualienmarktes gelegen war. Heutzutage wäre es entweder unmöglich oder unbezahlbar, an eine solche A-Lagen-Lokalität zu kommen, daher war Luca froh darum, diesen Platz besetzt zu halten. An sonnigen Tagen wie dem heutigen gingen die Umsätze durch die Decke, und über die Straßenverkaufstheke kam sogar noch viel mehr in die Kasse als über die hart umkämpften Tische im Innenbereich. *Bella Monaco!* Aber: Man durfte sich den satten Wohlstand nicht wirklich ansehen lassen. Irgendwie gehörte es für das hiesige Publikum einfach dazu, dass ein 'anständiger Eisdiele-Italiener' statt mit teuren Klamotten besser mit dezent verschmierter Küchenschürze in seinem Laden anzutreffen war. Sauber musste es sein, das allemal! Aber bloß nicht zu viel Dolce Vita, das man dem Gastronom ansehen konnte, da rümpfte der Münchner und der Deutsche insgesamt gern mal die Nase.

Eine fest eingeplante Aushilfskraft hatte sich heute morgen krank gemeldet. Insofern stand Luca zur Abwechslung persönlich hinter der Straßenverkaufstheke, um Waffeln und Becher im Akkord zu befüllen. Soeben hatte er wieder ein kleines Mädchen mit zwei Kugeln Stracciatella mit Sahne glücklich gemacht. Als Nächstes war ein junger Mann um die Dreißig an der Reihe, der nachdenklich die Auswahl an Eissorten begutachtete.

„Prego, Signore, was darf ich Ihnen geben?“

„Guten Tag, ich bin noch etwas am Überlegen. Auf wieviel Grad ist das Eis denn gekühlt?“

„Auf wieviel Grad? Nun ja, das Eis ist ganz bestimmt ausreichend gekühlt, das kann ich Ihnen versichern, so knapp unter Null vielleicht.“

„Hm, hm.“

„Warum ist das so wichtig? Kann ich Ihnen bei der Auswahl behilflich sein?“

„Es ist nur wegen der Salmonellen. Bei Fruchteis – Erdbeer zum Beispiel – fällt das nicht so sehr ins Gewicht, nicht wahr? Aber Milchspeiseeis wie Vanilleeis, da muss es noch kälter sein, damit sich keine Salmonellen verbreiten.“

Luca wurde ungeduldig. Die Schlange vor der Theke wurde nicht eben kürzer, und dass dieser Kunde lauthals über Salmonellen sinnierte, und das, wo er sein Speiseeis immer mit allergrößter Sorgfalt behandelte und überwachte, war auch nicht gerade zuträglich!

„Glauben Sie mir, ich kenne mich mit Eis aus, und dieses Eis ist unter Null gekühlt.“

„Ja, in der Kühltruhe schon, aber die oberste Schicht, von wo Sie das Eis mit dem Löffel nehmen, da kommt ja die Sonne drauf, das taut ja an. Da kann es an warmen Tagen wie heute ganz schnell zu warm werden. Ab 10 Minuten über 5 Grad sieht die Sache schon ganz anders aus.“

„Junger Mann, ich muss Sie bitten, sich jetzt zu entscheiden. Hinter Ihnen warten bereits viele andere Kunden auf ihr Eis...“

„Natürlich. Ich hätte mir nur gewünscht, es etwas genauer zu wissen, weil ich Milchspeiseeis eigentlich viel lieber habe als Fruchteis. Tja, was mache ich da wohl... Ich denke ich mache einen Kompromiss: Eine Kugel Karamell bitte und eine Kugel Brombeer, da habe ich dann nur 50% Milchspeiseeis, und selbst im Fall der Fälle wären das dann weniger Salmonellen. Das schlägt dann nicht unbedingt gleich so durch.“

Luca musste sich jetzt sehr beherrschen, um nicht die Situation durch unfreundliches Auftreten seinerseits noch lästiger und unangenehmer für die wartende und mithörende Kundschaft zu machen. Stumm und schmallippig klatschte er Anton die beiden gewünschten Sorten auf eine Waffel, ohne sich wie sonst üblich zu erkundigen, ob er nicht vielleicht einen Becher bevorzuge. Dieser Stiesel würde ihn ansonsten wahrscheinlich noch fragen, bei wieviel Grad die Waffel gebacken worden war.

„Prego, Signore“, presste Luca mit professionell gewahrter Minimalfreundlichkeit hervor.
„Das macht 2 Euro 40, per favore.“

Der Kunde nahm die Eiswaffel mit der einen Hand entgegen und überreichte ihm mit der anderen 2,50 EUR und eine Visitenkarte.

„Vielen Dank, passt schon - der Rest ist für Sie. Falls Sie Interesse haben, Ihre Eisdiele aufmerksamkeitsstark hier in der Stadt zu bewerben, dann rufen Sie doch mal an. Wir können Ihnen günstig Werbeflächen auf Privatautos vermitteln. Das kostet nicht viel und kann viel bewirken.“

Luca blickte ratlos auf die Karte, auf der ein Auto in der Mitte eines Sterns zu sehen war. 'Carstar.de: Aim increasing moments für IHRE Target Group'. Luca schüttelte den Kopf und beugte sich über die Theke etwas näher zu dem Kunden, der offensichtlich auch nach abgeschlossenem Eishandel nicht weichen wollte.

„Junger Mann, können Sie mir verraten, wozu ich diese Eisdiele bewerben soll?“ zischte er so leise wie möglich und so laut wie nötig. „Die bewirbt sich selbst, und das seit Jahren sehr erfolgreich. Schauen Sie sich bitte mal die Schlange an!“

„Es wäre trotzdem eine sehr gute Idee“, fuhr der Ex-Kunde unabirrt fort, „Sie könnten zum Beispiel neue Filialen eröffnen und expandieren. Denken Sie einfach mal darüber nach. Ich kann Ihnen bei Interesse ein wirklich gutes Angebot machen. Servus und einen schönen Tag noch!“

Luca schickte ein inneres Dankgebet gen Himmel, dass er sich endlich dem nächsten Kunden zuwenden konnte.

*Expandieren! Bevor ich expandiere, muss ich aufpassen, dass ich nicht explodiere, du Bubi.
DAS würde das Eis dann wirklich außergewöhnlich stark erwärmen.*