

Susann Förster
Abgehängt im TK Maxx

Zum wiederholten Mal wurde ich weggehängt. Das passierte jetzt schon das zweite Mal diese Woche und ich war absolut nicht damit einverstanden. Ich hatte mich gerade an meine neue Umgebung gewöhnt und mich gut mit den Nachbarn vernetzt, da spürte ich die feucht-warmen Hände eines gesichtslosen Mitarbeiters auf mir, der mich in den Sale-Bereich brachte. Dort wollte ich nicht sein, die Kleidung da war alt, hatte einen muffigen Geruch angenommen und hatte schon so viele Körper gesehen, dass sie ausgetragen wirkte, ohne je das Privileg zu erleben, gereinigt oder fein säuberlich zusammengelegt zu werden.

Unter uns, die Saler hatten keine Chance, jemals ein adäquates Zuhause zu finden. Sie würden schließlich von Menschen gekauft werden, denen ihre Kleidung vollkommen egal war. Man erzählte sich, dass die Reise der Unverkäuflichen oftmals auf den Wühltischen in fernen Kontinenten fortgesetzt würde. Wenn ich mir vorstelle, zusammengepfercht und ohne Privatsphäre auf Kleidungsstücke mit unterschiedlichen Wurzeln und kulturellen Hintergründen zu treffen, wird mir ehrlich gesagt ganz übel.

Denn ich gehörte da nicht hin. Vor nicht einmal 6 Monaten bin ich gemeinsam mit meinen Klonen in die Zentrale gekommen. Es gab viele von uns, die sich hervorragend verkauft hatten und online sogar vorbestellt wurden. Nur die besten von uns wurden schließlich an die Standort-Geschäfte verschickt. Es wurden nur die besten ausgewählt, damit sie sich gegen die anderen Kleidungsstücke erfolgreich behaupten

konnten. Und so bin ich hier gelandet. In einem hell erleuchteten und stets restlos mit Menschlein überfüllten Kaufhaus in K.

Erst war ich im New-Arrivals-Bereich aufzufinden. Das habe ich gehasst, es war fast so niederträchtig wie der Sale-Bereich. Man muss sich das so vorstellen, dass man sich dort auf dem Präsentierteller im Eingangsbereich befindet und schutzlos den gierigen Blicken der hereinströmenden Kunden ausgesetzt ist. Dass mein Preis sehr hoch angesetzt war, hat natürlich potenzielle Käufer abgeschreckt. Nur die operierten Damen mit den übergroßen Sonnenbrillen packten mich unentwegt herrisch mit ihren fachmännischen Griffen an. Ich bin so froh, dass keine von denen mich mitgenommen hat, am besten noch in die Umkleidekabine.

Nach dem New Arrivals ging es dann endlich in den offenen Verkaufsraum. Hier traf ich viele Kleidungsstücke, die so waren wie ich: einfach superschön. Es war eine tolle Zeit als Neuankömmling im Offenen. Wir waren wie eine riesige Kleidungsarmee, Tag und Nacht damit beschäftigt, die gesichtslosen Mitarbeiter in den Wahnsinn zu treiben.

Denn die Gesichtslosen waren jeden Tag zu jeder Zeit damit beschäftigt, uns wieder nach unseren Größen zu sortieren und diejenigen auf ihre Bügel zu hängen, die es geschafft hatten, sich Richtung Boden abzuseilen. Kompliziert wurde es dann, wenn man durch das Zusammenwirken mit anderen Kleidungsstücken und instrumentalisierten Kunden auf einen anderen Bügel gehängt wurde. Plötzlich landest du in einer ganz anderen Ecke des Ladens, weil die Gesichtslosen dich nicht mehr zuordnen können. Dann dauerte es 3–5 Werkstage, bis irgendein Überengagierter sich deiner annimmt und dich

an deinen ursprünglichen Platz verbringt. (Übrigens ein weiterer Punkt, der meiner Verkaufskarriere deutlich im Weg stand.) Jeden Montag kam dann das Frischfleisch und sorgte für kräftigen Gesprächsstoff. Viele von den neuen Sachen waren nicht mal im New Arrivals ausgehängt wurden. Was konnte bei denen schon rumkommen?

So verging die Zeit und kein Tag gestaltete sich wie der andere. Für die meiste Abwechslung sorgten natürlich die Kunden. Die Hardcoreshopper waren mir die liebsten; mit prüfendem Blick taxierten sie dich in Sekundenschnelle bis auf die letzte Faser und garantierten dir im nächsten Moment einen fröhlichen Gruppenausflug mit zahlreichen anderen Kleidungsstücken in ihrem Einkaufskorb und mit ein bisschen Glück in ihren mit Sicherheit begehren Kleiderschrank. Die Hardcoreshopper sind jedoch nicht zu verwechseln mit den ausgebrannten Hardcoreshoppern mit wenig Platz im Kleiderschrank, die sich auf das Taxieren beschränkten. Dann gab es da noch die Geschmacksverkalkten, Geschmacksgestörte, Hobbygrabber, Menschen, die ihren Körperumfang nicht einschätzen konnten, und Menschen mit gestörter Farbwahrnehmung, Kleidermehrs, Geizhälse, sabotierende Shoppingberater und gutgläubige Menschen ohne Kontrolle über ihre Finanzen. Jedoch war die Anonymität innerhalb des Verkaufsraums so groß, dass ich hier schlichtweg von möglichen menschlichen Besitzern übersehen wurde und kein Zuhause fand. Und mit der Zeit spürte ich, wie das Zittern aus Angst, weggehängt, ins Sale-Land, zu werden, mit jedem Donnerstagnachmittag größer wurde.

Und irgendwann war es so weit. Stumm schrie ich den Gesichtlosen an, er möge doch bitte irgendwas in seinem Leben

richtig machen und mich zurückbringen. Aber mit starrem hochkonzentrierten Blick verbrachte er mich in die Trostlosigkeit des Sale-Bereichs. Und da war ich nun. Neu und ungetragen zwischen Ladenhütern und Ladenhüterinnen. Mein Preis wurde mit einem roten Reduziert-Label überklebt, das mich als unpassend, unschön, nicht wertvoll und überflüssig stigmatisierte.

Nach ein paar ereignislosen Tagen, an denen ich viele feuchte, grabbelige Hände gesehen hatte, die blind für Schönheit in den Tiefen der Kleidungsmassen eher die Antwort auf die Leere in ihrem Leben zu suchen schienen, beschloss ich, mein Schicksal selbst in die Hand zu nehmen. Mit einer gezielten Kundenansprache bot ich ihnen mein Rabatt-Label an. Ich instruierte, sie mögen es doch bitte von meinem Etikett abziehen und sich einen anderen Artikel ihrer Wahl selbst reduzieren. Und ich muss sagen, dass der Vorschlag wirklich ausgezeichnet angenommen und ich dadurch endlich wieder in den Offenen gebracht wurde. Leider flog meine Taktik immer nach einem Systemcheck wieder auf.