{ppgallery width="200" height="150"}

{/ppgallery}Mühsam ist das Kloßgeschäft, davon weiß Klaus ein Lied zu singen. Mal kommen tausende Bestellungen, meist genau dann wenn keine Klöße auf Lager sind. Klaus sitzt dann bis tief in die Nacht und muss Anweisungen geben, wie sein Konterfei fachmännisch und richtig zu stopfen sei. Dann wiederum türmen sich die Klöße und keiner will mehr was von ihm wissen. Wie viel einfacher wäre es doch, die Klöße über eine Börse anzubieten. Dann wüsste man permanent, wie hoch sein Wert ist und könnte entsprechende Stückzahlen zusammennähen. Dies schoss ihm durch den Kopf, als er neulich den Tipp bekam, sich doch mal an die Börse zu wagen. An die Kloßbörse nach Georgenthal ..

Praktischerweise bekam er auch gleich eine Nummer mit, die er sofort ausprobieren musste: 036253 47787.

Volker: „Der Klosterhof in Georgenthal , Volker Eckard. Guten Tag.“
Klaus: „Hallo Volker! Hier ist Klaus. Einmal 2/3 Adretta, 1/3 Likaria mit Roulade und Rotkraut zu 6,50 von dir, 100 KdK zu 8,50 an dich?“
Volker: „Bitte Was? Welcher Klaus?“
Klaus: „Klaus der Kloß. Bin ich da richtig bei der Kloßbörse?“
Volker: „Ähm ja…“
Klaus: „Einmal 2/3 Adretta, 1/3 Likaria mit Roulade und Rotkraut zu 6,50 von dir, 100 KdK zu 8,50 an dich?“
Volker: „Was soll denn das heißen?“
Klaus: „Sprecht ihr denn in eurer Börse keine Händlersprache?“
Volker: „Nein, wir sprechen deutsch!“
Klaus: „Ach so, ich wollte dir nur ein Geschäft vorschlagen.“
Volker: „Ein Geschäft? Du willst mich wohl übers Ohr hauen? 6,50 willst du für Roulade mit Klößen bezahlen, das ist doch nicht dein ernst, oder?“
Klaus: „Naja, man kann‘s ja mal versuchen…“
Volker: „Und 8,50 für 100 KdK? Klaus der Kloß nehme ich an? Von dir habe ich nämlich schon so Einiges gehört.“

Klaus: „Gehört?… was denn?“
Volker: „Naja zum Beispiel dass du dich hier in Georgenthal kaum noch blicken lässt, obwohl du hier einst das Licht der Welt erblickt hast.“
Klaus: „Ach ja, da war ja was…“
Volker: „Und außerdem: was soll ich mit 100 Kläusen?“
Klaus: „Na was machst du denn mit den anderen Klößen? Verkaufen natürlich! An deiner Börse platzieren zum Beispiel.“
Volker: „100 Stück zu dem Preis? Also bei aller Liebe… Außerdem ist die Kloßbörse bisher nicht für Plüschklöße ausgelegt.“
Klaus: „Sondern?“
Volker: „Na für normale Kloßgerichte eben.“
Klaus: „Und wie muss ich mir das vorstellen?“
Volker: „Das funktioniert ganz einfach. Ich habe hier verschiedene Kloßgerichte auf der Karte stehen zu einem fairen Preis. Weil die Nachfrage am frühen Mittag noch etwas schwach ist, habe ich mich entschlossen, hier auch den Preis niedriger anzusetzen. Zur Hauptzeit müssen wir dann rotieren, weil alle zum selben Zeitpunkt kommen und Klöße essen wollen. Bis zu diesem Zeitpunkt sind die Gerichte halbstündig bis zum normalen Preis gestiegen. Wer also früher kommt, zahlt weniger für sein Essen.“
Klaus: „Ach so, raffiniert… und muss dann mehr Trinkgeld abdrücken…“
Volker: „Quatsch, Trinkgeld kann man auch bei den regulären Preisen noch geben…“
Klaus: „Ich sehe, du bist ganz schön einfallsreich. Vielleicht sollte ich dich mal besuchen?“
Volker: „Ja Klaus, mach das mal. Dann kann ich dir noch weitere originelle Kloßaktionen vorstellen. Bei mir gibt’s nämlich auch Happy Klöße.“
Klaus: „Klingt ja interessant. Glückliche Klöße. Ich glaube, ich komme mal vorbei.“

Klaus zögerte nicht lange, packte seine Sachen und machte sich auf den Weg nach Georgenthal. Und so geht`s weiter ..