

Gernot E. Mayer



Die Zeitschelle

Der Roman, der aufzeigt, was im Leben wirklich zählt!

Roman

Ich widme diesen Roman der Jugend der Welt, damit Sie sich eine gerechtere, friedlichere, freiere, freundlichere, mehr die Natur bewahrende und liebevollere Wirtschafts- und Weltordnung erkämpft!

Ich widme diesen Roman auch allen freundlichen Menschen weltweit, die sich nach einem besseren Leben auf diesem Planeten sehnen und Dir, liebe Leserin & lieber Leser, dass Du Deinen Anteil dazu gibst, um diese Welt zu einem besseren Ort für uns alle zu machen.

Alle Rechte vorbehalten, wie Nachdruck oder Vervielfältigung, das Abdruckrecht für Zeitungen und Zeitschriften, das Recht zur Gestaltung und Verbreitung von gekürzten Ausgaben, Funk- und Fernsehsendungen. Auch Nachdruck einzelner Teile nur mit schriftlicher Genehmigung des Verfassers.

Impressum

Copyright: © 2018 G. E. Mayer

Verlag & Druck: tredition GmbH, Hamburg

G. E. Mayer

Die Zeitschelle

Der Roman, der aufzeigt, was im Leben wirklich
zählt!

Roman

Sämtliche Namen von Personen, Firmen und Produkten sind frei erfunden. Mögliche Übereinstimmungen sind daher rein zufällig und nicht beabsichtigt.

Die Zeitschelle Roman	S. 5-194
Quellenhinweis	S. 195
Glossar der englischen (Kunst-)Begriffe	S. 195
Informationen zum zeitlichen Hintergrund der Entstehung des Romans und zum Autor	S. 200

"Sehr geehrte Damen und Herren, im Namen der University of Central Town und der Fakultät Modern Economics darf ich sie alle als hochrangige Vertreter aus Politik und Wirtschaft hier begrüßen. Der Anlass ist Ihnen allen bekannt. Heute findet das Rigorosum von Herrn Jörg Köster statt. Die Tragweite für Sie, Ihre Konzerne, die Regierung und unser Land wird Ihnen in wenigen Minuten bewusst werden. Sie alle sind ohne genauere Vorinformation dieser Einladung gefolgt, da eine strikte Geheimhaltung Bedingung für den Erfolg unseres Projektes ist. Ich verspreche Ihnen nicht zu viel, wenn ich in Aussicht stelle, dass Sie aufgrund der heutigen Informationen mit Ihren Konzernen eine Vormachtstellung erreichen werden, die in der Geschichte der Ökonomie von Beginn der Zivilisation bis heute noch nie erreicht werden konnte. Ich darf Ihnen an dieser Stelle meinen Kollegen Herrn Prof. Dr. Werner vorstellen, der dieses Examen mit mir zusammenleitet und mit Herrn Köster das weitere Projekt durchführen wird. Mein Name und Lehrstuhl dürfte Ihnen allen aus den Einladungen bekannt sein. Mein Name ist Neumann und ich bin der Doktorvater des Kandidaten Jörg Köster. Ich darf Sie in Ihrem Interesse und mit Rücksicht auf den Kandidaten bitten, die Leitung dieser im Vortrags- und Diskussionsstil gehaltenen Prüfung mir zu überlassen, anschließend wird noch ausreichend Zeit für einen Gedankenaustausch zur Verfügung stehen.

Jörg Köster saß in einem Raum, dessen vario-colour Wände nach seinem Wunsch auf ein angenehmes Blau eingestellt waren. Farbpsychologen rieten stets zur Wahl dieser Farbe in vergleichbaren Situationen. Er wusste genau, dass im Nebenraum, getrennt durch eine schalldichte Tür genau ein Drittel der einflussreichsten Männer des Landes saßen. Es war ein Meisterstück Neumanns gewesen, diese hochkarätigen Manager -ohne eine genauere Angabe von

Gründen-außer seinem Dissertationsthema "Forward oriented concept for total and global horizontal concentration in industry, commerce and politics - fundamentals, effects and unknown profits" hier zu versammeln. Er wählte schon die Angabe seines Dokorthemas als Sicherheitsrisiko, schien ihm doch der Titel selbsterklärend zu sein. Aber er tröstete sich mit dem Gedanken, dass geniale Ideen fast immer einfach waren und doch immer wieder Einzelnen unter den Augen der anderen gelangen. Heute würde er durch diese Prüfung sozusagen den Vorraum der heiligen Hallen der Macht betreten, wenn er in wenigen Minuten aufgefordert würde, den Prüfungsraum zu betreten. Er würde seinem Ziel näher kommen, Heike, die zu Schulzeiten auf sein Liebesgeständnis mit Belustigung und Ablehnung reagiert hatte, Respekt zu lehren. "Du bist ja ganz nett und auch nicht auf den Kopf gefallen, aber überhaupt nicht mein Typ und was soll man schon mit dir anfangen?", hatte sie ihm mit einem leicht spöttischen Lächeln ins Gesicht gesagt, während sie im Hochsommer in einer Café Bar saßen. Ihr weißes Top, das hauteng ihren weiblichen Körper umspielte und die khakifarbenen Shorts passten perfekt in das karibische Ambiente der Bar, welches durch karibische Rhythmen und ein wandgroßes Bild von einer Strandlandschaft abgerundet wurden. Er kam sich mit seinem grünkarierten langärmeligen Hemd und seiner blauen Jeans irgendwie falsch angezogen vor und ihre Äußerung machte ihm diesen Sachverhalt schlagartig bewusst, während sein Schweiß jetzt Tropfen für Tropfen seine Achseln herunter rann. Dieser Moment war für ihn die ultimative Stunde Null seines Lebens gewesen, war er doch ein halbes Jahr mit ihr ausgegangen und hatte sich tausend Mal vorgestellt, statt der Ablehnung ihre Lippen auf den seinen zu spüren und durch ihr braunes, lockiges

Haar streicheln zu können, um später mit ihr eins zu werden. Wie ein plötzlicher Sturz war dieser Traum von einer Sekunde zur nächsten geplatzt. Er wollte ihr zeigen, was in ihm steckte, war einige Stunden später sein Vorsatz, als er sich in seinem Bett Schlaf suchend hin und her wälzte, da er diese Demütigung nicht überwinden konnte.

Wie hunderte andere hatte er mit gutem Erfolg Modern Economics studiert. Seine geniale Idee, die heute unter größter Geheimhaltung den Größen aus Wirtschaft und Politik vorgestellt wurde, konnte einfacher nicht sein. Die möglichen Profite der beteiligten Unternehmen würden jedoch atemberaubend sein und sein Anteil daran ihn mächtig machen. In diese Gedanken hinein leuchtete das Licht über der Tür auf und die Stimme Neumanns erscholl von allen Wänden gleichzeitig: "Kandidat Jörg Köster wird in den Prüfungsraum gebeten."

20 Sekunden später, die Zeit, die dem Kandidaten eingeräumt wurde, um sich mental auf die Prüfung einzustellen, öffnete sich die Sensortür und er trat in den Prüfungsraum ein. Prof. Dr. Neumann ergriff das Wort: "Sehr geehrter Herr Köster, ich darf sie nunmehr bitten, vor dem Prüfungsgremium der University of Central Town, vertreten durch Herrn Prof. Dr. Werner und mir, sowie unseren Gästen aus Industrie, Handel, Dienstleistung und Politik ihr Prüfungsreferat zu halten. Das Thema lautet: "Forward oriented concept for total and global horizontal concentration in industry, service and politics, fundamentals, effects and unknown profits." Ich erteile ihnen hiermit das Wort." "Sehr geehrter Herr Professor Neumann, sehr geehrter Herr Professor Werner, sehr geehrte Damen und Herren Vorstandsvorsitzende", begann Jörg Köster seinen Vortrag. Ein schwarzer Anzug mit einer anthrazitfarbenen Krawatte verbargen dabei seinen

schlanken Körper. Eine randlose Brille zierte seine Nase, während sich kleinste Schweißperlen auf der Stirn seines durchaus gutaussehenden Gesichtes bildeten. "Meine Damen und Herren Vorstände, sie vertreten etwa ein Drittel der Wirtschaftskraft dieses Landes mit weltweiten Verknüpfungen. Jeder von ihnen ist einer der drei mächtigsten Männer aus den Bereichen Industrie, Dienstleistung, Handel und Politik. Sie repräsentieren die Bereiche der Automobilwirtschaft, Luftfahrtindustrie, Touristik, Großhandel, Lebensmittelhandel, Versicherung und Banken. Alles, was ein Mensch im Leben je benötigt, sie produzieren oder bieten es an. Ihre Konkurrenten, ich sage ganz einfach die restlichen zwei Drittel nehmen ihnen das große Stück des Kuchens weg. Sie produzieren ähnliche Artikel wie ihre Unternehmen, bieten dieselben Dienstleistungen an. Aber lassen sie mich zunächst einen kleinen historischen Rückblick vornehmen", sagte er, während er seine Haltung geringfügig veränderte und die gespannten Gesichter seines Auditoriums beobachtete. Alle diese Herren waren in schwarze oder graue Anzüge gekleidet und trugen einfarbige, triste Krawatten. Man musste den Eindruck haben, dass Macht gleichzusetzen war mit Farblosigkeit. "Im vorletzten Jahrhundert", begann er, "fing die Geschichte der modernen Industrie an. Den wenigen, meist reichen Unternehmern, stand die extreme Armut des Heeres der Arbeiter gegenüber. Kapital, die Wurzel industrieller Produktion mit Hilfe von Maschinen, regierte die Welt. Ich behaupte nun: Karl Marx, hatte mit seiner Theorie recht, er sehe die Verelendung der Massen durch die Ausbeutung der kapitalistischen Arbeitgeber voraus. Eine Entwicklung, die durch Sozialgesetzgebung gemildert wurde." Als der Name Karl Marx gefallen war, jenes Urvaters der kommunistischen Regimes, die schon vor der Jahrtausendwende ihren wirtschaftlichen und damit

auch politischen Bankrott erlebten, wurden alle Zuhörer auf das Äußerste gespannt, war er doch ein rotes Tuch für sie. "Sie alle wissen", fuhr Jörg Köster fort, dass auf der Basis jener Sozialgesetze das Elend derjenigen, die ihre Arbeitskraft verkauften, in Grenzen gehalten wurde, ja bis kurz vor dem Ausgang des Jahrtausends sogar zu bescheidenem Wohlstand der Arbeiter und Angestellten führte. Aber sie wissen genau so gut wie ich, dass von diesen Gesetzen nur noch das Skelett existiert.

Nun kam Unruhe unter den Zuhörern auf, sie waren Kritik in keiner Weise gewohnt, sondern ihrer Macht hatten sich alle zu beugen. Sie wunderten sich, was das hier zu bedeuten hatte. "Wieso erzählt uns hier ein Marxist Geschichten?", platzte ein Vorstandsvorsitzender aus einer der hinteren Reihen heraus. Professor Neumann erhob sich kurz und bat um Ruhe und noch einige Sätze Geduld, Herr Köster werde gleich zum Kernthema kommen, beruhigte er sie. "Karl Marx sagte die Konzentration des Kapitals voraus, dass sich immer mehr Konzerne zusammenschließen würden und aus einem Oligopolistischen Markt bald ein monopolistischer entstehen würde. Eine Erhöhung der Preise und stark zunehmende Arbeitslosigkeit waren die Folge. Was Marx wahrscheinlich nicht wissen konnte, war der technologische Fortschritt und die dadurch stärker steigende Produktivität durch Rationalisierung und Globalisierung bei stark steigender Arbeitslosigkeit. Sie alle haben auf ihrem jeweiligen Markt nur zwei Konkurrenten. Der Prozess der Konzentration ist nahezu abgeschlossen. Jetzt gibt es nur noch den Kampf um die Kunden und wer von den drei Stücken des Kuchens das Größte erhält. Einen Aufstand der nicht mehr arbeitenden sondern arbeitslosen Massen verhindern nur das [Cyber-Entertainment](#) und die elektronische Überwachung. Nun

meine Damen und Herren, jetzt erwarten sie wohl, dass ich die alten Zeiten der Tante Emma Läden wieder heraufbeschwöre und eine Systemänderung herbeiwünsche. Weit gefehlt! Mein Ziel ist es lediglich, der Entwicklung die Krone aufzusetzen, und zwar von der Seite des Marktanteils. Ja, sie hören genau richtig, jetzt erst beginnt der eigentliche revolutionäre Teil dieses Vortrags. Sie wissen, ein Automobilkonzern schluckt Automobilkonzerne, bis es nur noch drei gibt, ein Touristikunternehmen fusioniert und kauft auf, bis es auch nur noch drei gibt. Es fand also nur vertikale Konzentration statt. Schon vor 50 Jahren definierten Wirtschaftsforscher die horizontale Konzentration, den Zusammenschluss von Unternehmen verschiedener Branchen. Nach zaghaften Anfängen haben sich die Unternehmen wieder auf ihre Kernbereiche konzentriert und es gibt kaum noch Beispiele für den Zusammenschluss branchenfremder Unternehmen. Hier nun setze ich an. Sie alle, schließen sich zusammen zum größten Unternehmen des Landes und einem der größten der gesamten Welt. Unser Ziel ist es, die Kunden ein Leben lang an unser gigantisches Unternehmen zu binden, frei nach dem Motto: "Von der Wiege bis zur Bahre, jeder Mensch braucht Ware."

25 Jahre vorher

Schon am frühen Morgen war keine Wolke am Himmel zu sehen. Es war Samstag und das Wetter versprach ein wunderschönes Wochenende. Heute fand in einer Siedlung südlich von [Neighbour Town](#) ein Nachbarschaftsfest statt. Die Familien einer Straße, der Sonnenstraße, feierten einmal im Jahr ein kleines Straßenfest. Jede Familie steuerte ihren Teil dazu bei. Schon seit zwei Tagen liefen die Vorbereitungen. Kuchen wurden gebacken, Salate

angemacht, Bratwürste und Schnitzel eingekauft. Jeder brachte sich und seine Fähigkeiten ein. Dabei spielte es keine Rolle, ob jemand reich war oder weniger Geld hatte, Manager oder Handwerker war. Jeder steuerte etwas nach seinen Kräften bei und hoffte, dass man sagen würde, "Oh das schmeckt aber gut, wer hat denn das gemacht?" Auch die Kinder freuten sich schon sehr, waren doch unbeschwertes Spielen und leckeres Essen angesagt. Hier war es nie langweilig. Schon beim Einkauf hatten sich Frau Schäfer und Frau Bastian getroffen. Frau Schäfer war Mutter von zwei Kindern. Ihr Mann war Angestellter bei einer Versicherung. Sie wohnten schon seit acht Jahren in der Siedlung. Ihre Tochter Tina und ihr Sohn Hendrik gingen in die sechste und achte Klasse eines Gymnasiums. Sie waren eine glückliche Familie wie viele andere auch. Morgens frühstückte man gemeinsam, dann fuhr Herr Schäfer zur Arbeit, die Kinder gingen mit den von der Mutter mit Liebe geschmierten Pausenbrotten zur Schule, um mittags mit hungrigen Mägen zurückzukommen. Am Mittagstisch wurde immer viel erzählt. Dann wurden Hausaufgaben gemacht und anschließend gespielt. Zum Spielen boten sich noch einige Möglichkeiten, auch wenn von Zeit zu Zeit immer mehr Wiesen und freie Flächen der Bebauung wichen. Jetzt im Spätsommer gingen Hendrik und Tina mit ihren Freunden oft auf der Lenzer Wiese Drachen steigen lassen. Die Wiese wurde so genannt, weil sie einem Herrn Lenz gehörte. Früher gehörte ihm das Gelände des ganzen Viertels, doch er hatte nach und nach die Grundstücke verkauft, bis auf diese Wiese und ein angrenzendes Stück Wald. An dieser Wiese hing noch sein Herz, hatte er doch in seiner Kindheit genau wie die Kinder jetzt dort Drachen steigen lassen und im angrenzenden Waldstück verstecken, Räuber und Gendarm und Expedition im Urwald gespielt. Gestern noch waren Tina

und Hendrik nach der Schule hier gewesen. Es war 16.00 Uhr, die Hausaufgaben hatten sie etwas schneller gemacht. Als die beiden kamen, waren schon drei Jungen und zwei Mädchen mit ihren Drachen dort. Während Peter mit dem Drachen Schritt für Schritt von Klaus weg ging und dieser die Schnur abspulte, strich der Wind durch ihre Haare. Die Spätsommersonne wärmte alle, und als Peter den Drachen hochhielt und Klaus auf ein Zeichen von ihm loslief, stieg der Drachen auf und gewann schnell an Höhe. Während Batman im Wind flatterte, spielte Klaus immer mehr Schnur ab und der Drachen stieg und stieg. Tina und Hendrik hatten ihren Adlerdrachen auch schnell aufsteigen lassen, jetzt tanzten die zwei Drachen im Wind. Die Kinder waren glücklich, unbeschwert und fröhlich, zwei Stunden vergingen wie im Flug. Die Schule, das Lernen, Streit und Ärger waren schnell vergessen. Dass der eine besser in der Schule abschneidet oder die Eltern des anderen ein größeres Auto fahren, hier zählte es nicht. Kinder waren noch Kinder und durften es noch sein. Die meisten Eltern hatten Arbeit. Sie wussten, wenn sie ihre Arbeit gut machten, dass ihre Familien ein Auskommen und eine Zukunft hatten. Einen Sommerurlaub an der See konnten sich fast alle leisten. Das Arbeiten war noch menschlich, es gab noch Chefs und Unternehmer mit sozialer Verantwortung, die wussten, dass zufriedene Mitarbeiter der Ursprung des Erfolgs der Unternehmen waren. In der Schule konnten die Kinder unbeschwert lernen, nachmittags spielen und sich frei fühlen. So konnten sich auf der Basis einer glücklichen Kindheit Menschen entwickeln, die den Weg durchs Leben fanden. Nach der Schule hatten fast alle die Möglichkeit, einen Ausbildungs- oder Studienplatz und anschließend einen Arbeitsplatz zu finden. Keiner musste Angst haben, ausgegrenzt zu werden oder ins Abseits zu geraten.

"350 Gramm Fleischwurst bitte", sagte Frau Schäfer, als sie sich neben Frau Bastian in die Schlange stellte. "Hallo, Frau Schäfer, ich wette sie kaufen heute auch schon für das Straßenfest ein", bemerkte Frau Bastian. Meine Kinder sind gerade Drachensteigen, es ist ja auch ein schöner Wind draußen. Wie geht es ihnen? Mein Mann und ich wir überlegen gerade, ob wir an die See oder in die Berge fahren wollen." Schnell hatte sich ein zehnminütiges Gespräch entwickelt, man kannte sich und hatte Zeit für einen kurzen Gedankenaustausch. "Bis morgen auf dem Straßenfest, ich bin gespannt, was sie für leckere Sachen mitbringen werden." An diesem Spätsommerabend vor dem Wochenende saßen die Familien in ihren kleinen Gärten oder auf ihren Balkonen und aßen und tranken. Das Wochenende stand bevor, verdiente Erholung für alle. Arbeit und Schule waren wichtige Bestandteile des Lebens, aber auch Freizeit und Erholung gehörten dazu.

Mehrere Tische wurden aneinandergeschoben, ein langer Tisch entstand. Man prostete sich zu und genoss alles, was die Hausfrauen vorbereitet hatten, es schmeckte allen gut. Es wurde erzählt, Musik spielte und man tanzte. Schäfers, Bastians und die anderen Eltern und Kinder feierten zusammen. Auch im Alltag hatte man Zeit für den anderen, der eine kümmerte sich um die Kinder des anderen und man half sich aus.

25 Jahre waren seitdem vergangen. Die Arbeitslosigkeit war weiter gestiegen, die Macht der Konzerne hatte die der Politik überholt. Jetzt zeichnete sich eine unheilvolle Koalition zwischen beiden ab. Die gekränkte Eitelkeit des Wirtschaftswissenschaftlers Jörg Köster wurde zur Triebfeder seines Machtstrebens.

"Von der Wiege bis zur Bahre, jeder Mensch braucht Ware", dieser Spruch soll in Kurzform das Konzept erklären, wie

man das gesamte erwirtschaftete Geld eines Menschen abschöpft. Es beginnt mit der Geburt in der Klinik, dem Geld für Babynahrung, Babykleidung, dem Schnuller, den Schulsachen, dem Ausbildungsbedarf, der Hochzeit, Autos, Motorrädern, Versicherungen, Haus oder Miete, Urlaub bis hin zum Sarg und zur Bestattung. Doch wie soll dieser langgehegte Traum eines jeden Produzenten funktionieren? Ganz einfach! Sie alle repräsentieren, wie schon eingangs erwähnt, ein Drittel der Wirtschaft von Central State und noch einen guten Anteil der Weltwirtschaft. Der Wettbewerb findet, wenn überhaupt, dann nur noch über Qualität und Preis statt. Das Ziel war und bleibt der gläserne Kunde, der einer Marke ein Leben lang treu bleibt. Ich habe über das Programm [Life Consumption](#) für ihre Branchen die Möglichkeit der Gewinnmaximierung bei lebenslänglicher Kundenbindung ausgerechnet", sagte er, während er mehr und mehr in Fahrt kam und den Blickkontakt mit den Zuhörern suchte.

Sie saßen jetzt alle wie elektrisiert auf ihren Stühlen und folgten seinen Ausführungen mit beinahe angehaltenem Atem. So langsam dämmerte ihnen, worum es hier gehen sollte. "Als Branchendurchschnitt habe ich berechnet, dass die Gewinne um 50 Prozent steigen, wenn ein Kunde seiner Marke ein Leben lang treu bleibt. Denn im Normalfall springen viele Kunden ab und kaufen im Wechsel mit dem Hausprodukt andere Produkte. Wenn wir von diesen 50 Prozent 25 Prozent an unsere Kunden weitergeben, verspreche ich ihnen, wird sich die Zahl der treuen Kunden mindestens verdoppeln und die Gewinne weiter astronomisch steigen lassen." Ein leises Raunen ging durch die Schar der Manager, langsam dämmerte ihnen die Chance, die sich ihnen hier durch ihre Anwesenheit bot. "Diese Doktorarbeit enthält alle erforderlichen Details für die Umsetzung des [Life Time Companion Projects](#), der

lebenslangen Begleitung unserer Kunden durch unser Unternehmen. Wenn sie sich nicht an unserem Projekt beteiligen, dann wird es ihre Konkurrenz tun. Der Faktor Wirtschaftsmacht wird eine neue Dimension erlangen und jedes Unternehmen aus unserem Verbund wird in seiner Branche der absolute Marktführer werden.

Bevor ich ihnen weitere Details mitteile, frage ich sie, ob sie an einer Zusammenarbeit interessiert sind? Bitte heben sie die Hand, wenn sie jetzt noch aussteigen wollen. Sie verzichten dann auf Marktführerschaft und größtmögliche Gewinnerzielung." Er blickte in die Runde und stellte fest, dass sich niemand meldete. "Dann erlaube ich mir fortzufahren. Unsere Unternehmen werden einen untrennbaren Verbund bilden, wobei die Markennamen erhalten bleiben. Es wird lediglich der Zusatz "A [Blaxx Company](#)" angefügt. Allen Logos wird ein schwarzer Doppelpfeil beigefügt. Sämtliche Geschäfte und Firmengebäude werden komplett in schwarz gehalten. Alle Mitarbeiter tragen ausschließlich schwarze Kleidung. Sie werden sich schließlich fragen, warum wählen wir ausgerechnet die Farbe schwarz, die in Wirklichkeit doch eine Nichtfarbe ist. Schwarz ist keine Farbe, es ist die Negation des Spektrums. Schwarz absorbiert das Licht, ohne es zurückzuwerfen. So wie von schwarz eine Mischung aus Dominanz und Geheimnis ausgeht, werden wir kraftvoll den Markt beherrschen. Die Farbe schwarz soll unseren Anspruch nach vollkommener Marktführerschaft unterstreichen und uns auch nach außen als absolute Einheit erscheinen lassen. Das Prinzip unserer Kundenbindung ist einfach. Jeder Kunde kann bei [Blaxx Company](#) Mitglied werden, per Vertrag. Das bedeutet, dass er oder sie einen Rabatt auf Waren und Dienstleistungen erhält, der je nach Einkommen, Vermögen und Konsumverhalten leicht schwanken kann, im

Durchschnitt jedoch 25 Prozent beträgt. Er muss sich lediglich verpflichten, für den Rest seines Lebens nur noch bei Blaxx Company zu kaufen. Sollte ein Kunde, aus welchen Gründen auch immer, wünschen, nicht mehr exklusiv bei Blaxx Company zu kaufen, so muss er sämtliche erhaltene Rabatte plus einen Zins und eine Strafgebühr, an Blaxx Company zurückzahlen. Dies ist Bestandteil des Rabattvertrages mit Blaxx Company.

Das heißt im Klartext, der Verlust eines ehemaligen Kunden ist gar kein Verlust, weil wir ihn trotzdem abschöpfen können. Sie wissen alle, dass in Central State Vertragsfreiheit herrscht und ich darf die hier anwesenden Politiker, die wir für ihr Wohlwollen selbstverständlich auch reich entschädigen wollen, bitten, die notwendigen gesetzlichen Rahmenbedingungen für derartige Verträge zu schaffen. Das Prinzip der lebenslangen Kundenbindung ermöglicht uns mit Hilfe der Statistik ungeheure Vorteile in Bezug auf die Planung und Kalkulation sämtlicher Produkte und Dienstleistungen. Das bedeutet, dass wir anhand der bestehenden Absatzmengen schon die Produktionsstückzahlen der Zukunft planen können. Dann wird der Profit mit jedem neuen Kunden entsprechend größer. Das heißt im Klartext, dass ein Neugeborenes, als Exklusivkunde gewonnen, bei 95 Jahren Lebenserwartung so viel wert ist, wie 95 Kunden, die nur für ein Jahr bei einem Unternehmen Kunden sind. Ich denke, sie verstehen welche außergewöhnlichen Möglichkeiten sich ihnen damit bieten.

Wer einen Neukunden wirbt, erhält aus jeder Sparte von Blaxx Company ein ansprechendes Geschenk, weil er ja nicht nur für ein Produkt erfolgreich war, sondern für das gesamte Spektrum von Blaxx Company. Nun versetzen sie sich bitte in die Lage eines ihrer zukünftigen Kunden. Wenn

sie als Kunde bei allen Waren und Dienstleistungen von Blaxx Company 25 Prozent des Kaufpreises sparen, dann bedeutet das, dass sie über ein um 25 Prozent höheres verfügbares Nettoeinkommen verfügen. Die Produkte aller hier vertretenen Firmen besitzen mindestens die gleiche Qualität wie solche der Konkurrenz, das heißt sie sparen ohne Qualitätseinbuße. Ich verspreche ihnen, dass nur wenige zögern werden. Warum auch, es gibt ja nur Vorteile. Aber den größten Nutzen ziehen wir daraus, nämlich die absolute Marktführerschaft. Bald wird es keine ernstzunehmenden Konkurrenten mehr geben." Als er in die Runde der Manager blickte, erkannte er in ihren Augen ein gewisses Flackern. Es wurde immer dann sichtbar, wenn er von den außerordentlichen Profitmöglichkeiten sprach. "Ich setze bei ihnen nicht nur Interesse an diesem Jahrtausendprojekt, sondern auch die Bereitschaft voraus, dabei und an der Spitze zu sein, um die notwendigen Entscheidungen in kürzester Zeit zu treffen. Mein Vorschlag ist, wir treffen uns in genau vier Wochen wieder, Zeit genug für sie, um sich mit ihren Entscheidungsgremien zu beraten. Dann können wir hier die feierliche Vertragsunterzeichnung stattfinden lassen und nach vorne schauen, auf den Gipfel von Profit, Macht und Einfluss. Meine Damen und Herren, damit ist der Vortragsteil dieser Veranstaltung vorbei. Geplant ist nun eine angeregte Diskussion, bei welcher ich ihnen gerne sämtliche Details erläutern werde. Gleichzeitig möchte ich sie bitten, die Gelegenheit für einen Imbiss und ein ungezwungenes Gespräch zu nutzen.

Bei diesen Worten öffnete sich nach einem Tastendruck von Professor Neumann die Wand des Raumes und der Blick wurde frei auf ein aufgebautes Buffet, das den Managern ermöglichte, auch ihren leiblichen Machthunger zu stillen.