Siehst du denn nicht, wie sehr ich dich liebe, du Trottel?

Leseprobe 2

Beruf? Mehr über meine angestellten Tätigkeiten? Kannst Du haben. Meine schleichende Demontage hab' ich in all den Unternehmen, in denen ich tätig war, zugelassen, dieses Schema konnte ich durchgehend beibehalten. Angetreten mit Begeisterung und Hingabe, energisch und manchmal lustvoll keck, wurde ich mit fortschreitender Zeit, mit fortschreitendem Einblick in die Strukturen immer trauriger. Nein, unter fachlichen Meinungsverschiedenheiten hab' ich nie gelitten, die waren auszureden, da haben andere von mir gelernt oder ich hatte die Freude, für mein Leben was daraus mitzunehmen. Stets waren es die Spiele innerhalb eurer durchsichtigen Menschlichkeit. Eine Selbstgefälligkeit da, ein fauler Sack dort. Da wurde eine dumme Eitelkeit zum Hindernis guter geschäftlicher Verbindungen, da eine Verbohrtheit, dort vergiftete eine verlogene Ratte das Klima. Da ein kleiner Querschuß, dort

eine nette Verleumdung durch einen hinterfotzigen Nichtsnutz, der sich feige windet, sobald man ihn zur Rede stellt. Da ein unnotwendiger Betrug, innerhalb des Unternehmens oder nach außen wirkend, dort eine kleine Rivalität, ein billiger Triumph aufgrund einer Lächerlichkeit. Wieviel Kraft habt ihr mich in eure internen Kräftemessen zu investieren gezwungen, anstatt zusammen energisch in den Markt rauszugehen und unsere Gehälter zu rechtfertigen. Wer Freude und Engagement einbrachte, wer sich den Arsch für die anderen aufgerissen hat, das war ich. Die anderen waren interessiert an maximierter Freizeit, an Profilierung nach oben, an Radfahren, an Ich-Ich-Ich, an Schäfchen-ins-Trockene-bringen.

Ich bin letztlich daran gescheitert, daß da immer einer war, der andere für dümmer hielt und sich für schlauer. Andere für schlechter, sich für besser, andere für kleiner, sich selber für größer. Jedem Eingebildeten bin ich aufgesessen, der der Meinung war, er wäre besser als ich, jedem Hochstapler hab' ich mich anvertraut, denn wäre einer nicht wichtig, dann würde er das eh wissen und sich nicht kaltschnäuzig ins Rampenlicht stellen. Ich hab' Kompetenz nie verhandelt, denn ich hab' ja von mir auf andere geschlossen: wenn einer nichts taugt, dann weiß er das ohnehin und hält den Mund. Von Elementen wurde meine Arbeit als die ihre verkauft. Ignoranten haben meine Arbeit übergangen bis zu dem Tag, an dem sie diese Leistung dann doch brauchten, aber ich dafür nicht mehr zur Verfügung stehen wollte. Jedes Mal noch hat sich einer gefunden, der mich auslachte, weil ich nicht nach Beamtenmentalität arbeite, jedes Mal noch war einer da, der spottete, weil ich an einem Feiertag Freude an meinem Beruf hatte. Immer stiller wurde ich dann und nachgiebiger, unbeteiligt und resigniert, ich bin auf kleine Sticheleien nicht mehr eingegangen und hab' damit die Tür für immer größere Aggressionen geöffnet. Die Kommunikation mit Einfalts-

pinseln wurde zusehends anstrengender, für alle Teile, weil die Anfälle von Wichtigkeit, die mit dem Erreichen höherer Positionen offenbar Hand in Hand gehen, dazu führten, daß sie meinten, ich wäre angestellt, um ihnen nach dem Mund zu reden, anstatt dem Unternehmen zu nutzen. Der, der nicht gleichgültig kuschte, sondern aufstand und hinwies auf das, was war, gleich mit Verbesserungsvorschlägen dazu, der war ich. Der, der den Schaden daraus hatte, weil er sich nicht unbeteiligt hielt, der war natürlich ich. Respektlose, geringschätzige Antworten ließ ich mir geben von Rotzlöffeln, Ungehörigkeit konnte ich mit raschen Antworten nie parieren, und wenn ich es versuchte, dann redete ich Unsinn, der mir erst zwei Tage später so richtig bewußt wurde. Für immer größere Empörung hatte ich immer weniger Sprache. Von verlogenen gemeinschaftlichen Aktivitäten habe ich mich schrittweise ferngehalten. Der langsame Untergang innerhalb eurer Gefüge war besiegelt.

Karriere? Mehr über meine Karriere? In dem kleinen Handelsunternehmen, in dem ich tätig war, für wenige Jahre nur, da wurde mir bald klar, der Geschäftsführer war ein untätiger Schönwetterkapitän, was der tat, das würde nicht schwer zu übertreffen sein. Für die Position des Geschäftsführers hielt ich mich locker für geeignet, einen Brief an den Eigentümervertreter zu schreiben mit verschiedenen Hinweisen, das wäre nicht schwer gewesen, doch ich schaffte es nicht. Der schlechte Kapitän würde dann das Gesicht verlieren, denn ich wäre eingeladen, meine Gründe für die Bewerbung darzustellen, ja, ich müßte dann erzählen, was er tut und wie - ich hätte ihn desavouiert, hinterrücks, und so was mache ich nicht - ich will ja auch nicht, daß das einer bei mir tut.

Es kam damals sogar der Personalchef des Konzerns zu mir, unangekündigt, und er prüfte mich auf meine Eig-

nung, während einer simulierten Wartezeit, heute weiß ich das, und ich hielt unser Gespräch für zwanglose Plauderei. Und als er mich fragte, ob ich mich denn mit den Zahlen des Unternehmens beschäftigte, da antwortete ich bewegt, das wäre nicht möglich, und ich meinte damit, unter den gegebenen Bedingungen wäre keine Energie dafür freizumachen, aber er verstand das wahrscheinlich so, als könne ich mit den Zahlen nicht umgehen. Ich sagte ihm, diese Zahlen interessierten mich zur Zeit aber überhaupt nicht, das hülfe mir nicht bei der Erledigung meines Jobs, denn bevor ich mich mit Weiterem befaßte, gerne auch in der Privatzeit, wollte ich erst mal die ersten Aufgaben, die ich übernommen hatte, ordentlich durchziehen und abschließen, aber dafür reichten gerade die Abende und die Wochenenden. Er hat die Frage nicht so formuliert, ob ich mich mit den Zahlen beschäftigen wollte, ob ich mich denn dabei auskennen würde - lächerlich, nicht mal ein Deckungsbeitrag kam bei diesen Kennzahlen vor, die hantieren vorsintflutlich mit Umsätzen, die nicht mal ordentlich nach Produktbereichen getrennt sind.

Damals wollte mich der Vorstand bei verschiedenen Meetings im Ausland dabeihaben. Mit Scharfblick zur rechten Zeit könnte ich das als Vorbereitung auf eine Führungsposition verstanden haben, aber was tat ich? Meine Position war gesichert, die Stelle eines älteren Kollegen mit einem anderen Produktbereich schien mir wackeliger, also ersuchte ich ihn, an meiner Stelle diese Meetings wahrzunehmen, dann hätte er ein zweites Standbein in dieser Firma, falls seine Sparte tatsächlich einbräche, mit seinem Alter würde es weit schwerer sein, neu einen Job zu finden. Was geschah, kannst Du Dir mittlerweile vorstellen: Bekannt wurde dort nicht mein Gesicht, sondern seines. Seine Verkaufszahlen gingen gewaltig zurück, alle freuten

sich dennoch: Ich freute mich, daß seine Gefährdung gebannt war. Der Vorstand freute sich, einen so guten Mann in den Ausschüssen zu haben. Und er hatte seinen Job bis zur Pension.

Ich bin auf ihrer Seite, und sie sollten auf meiner Seite sein, aber sie reden nicht offen mit mir, sie verstecken meine Chancen. Sie brauchen nur zu sagen, was sie möchten, ich helfe ihnen eh! Sie brauchen doch nur frei heraus zu sagen, mach' uns die Geschäftsführung, spiel' Dich frei, gib Deinen Job geordnet an einen Jungen weiter, da hast Du zwei Monate, feg' das Unerledigte vom Tisch des alten Kapitäns, mach' uns ein seriöses Konzept und dann frisch durchgestartet! Geht's so nicht? Ich hasse es und ich weigere mich, zwei Jobs gleichzeitig zu machen, denn dann bleiben für keinen davon hundert Prozent meiner Kraft. Entweder ich mach' denen die Technik mit Leidenschaft oder das Marketing, oder ich mach' ihnen mit Leib und Seele den Geschäftsführer, ganz nach Belieben, ich tauge zu allem, unglücklicherweise, aber ich tauge nicht zum Herumpanschen in mehreren Suppen zu einer Zeit!

Eines der Grundrezepte für beruflichen Aufstieg hab' ich nicht beherzigt: Ich naiver Idiot hatte nicht berücksichtigt, daß normale Menschen sich für die stärkste Lobby und für die kräftigste Stimme entscheiden und nicht für die beste Arbeit und die schlaueste Lösung. Den Job, für den ich aufgenommen bin, darf ich nie hervorragend auszufüllen mich bemühen - ausreichend muß mehr als genug sein. Es ist nicht notwendig, so wie es passiert, daß ich meine Arbeit so erledige, daß Briefe an die Geschäftsführung gehen mit Dank für die erstklassige Arbeit. Es ist nicht notwendig, so wie ich es leider zu oft mache, Gehirnschmalz in

einer Menge zu verspritzen, daß Kunden ein Fax an mich mit Lob und Komplimenten auffetten. Es ist nicht notwendig, ja offenbar meiner Karriere hinderlich, wenn ich mich bemühe, mehr zu tun als gerade erforderlich. Unsere Kunden besser zu bedienen, als sie es von uns erwarten. Womit immer wir uns beschäftigen, es hat zwischendurch und nebenbei zu erfolgen, in der Erledigung von Aufgaben keine Kontinuität mehr, die wird ausschließlich als „nach oben" angestrebt, Shareholder Value, das brauchen wir! Operative Aufgaben darf ich nie von Anfang bis Ende erstklassig abwickeln und sauber fertigstellen, weil dann bleibt keine Energie mehr und keine Zeit für meine persönliche Positionierung. Wie ich mit dem Kunden umgehe, ist völlig egal, Hauptsache, die Briefe an die Zentrale und die Präsentationen vor dem Vorstand haben die richtige Form. Tagesgeschäft muß ich loswerden, nicht erledigen. Wichtig ist, daß ich meine Arbeit so erledige, daß gerade keine Beschwerden ins Haus kommen, wichtig ist, daß die Vernachlässigung, die Kunden durch uns erfahren, gerade nicht größer ist als jene, die ihnen bei der Konkurrenz geschieht. Denn dann und nur dann, wenn einer sich nicht komplett in seinen Bereich einbringt, hat er die Zeit und die Freiheit, an seinem beruflichen Aufstieg zu arbeiten. Längst haben wir uns eine Gesellschaft der Fragmentleister geschaffen, eine vollendete Arbeit stiehlt uns nur Zeit; Zeit, die uns für das Beginnen der nächsten Aufgabe schon wieder fehlt. Meine Effizienz, Einsatzfreude, konsequentes, zielorientiertes Arbeiten, das können sie alle gut gebrauchen, sagen sie mir, aber in Wirklichkeit soll ich mit möglichst wenig meiner teuren Energie unsere Kunden unauffällig verscheißern, damit wir uns „auf das Wesentliche konzentrieren". Erfolgreich ist nicht mehr der, der sich bemüht, Bestes anzubieten, sondern der, der dir ein Bruchstück andreht und dir weismacht, das wäre die eigens maßgeschneiderte Lösung.

Ständig zwingt ihr mich zur Reparatur, zum Repetieren, zum Wiederaufwärmen, zum Nachliefern, zum Improvisieren. Die Unterlagen, die ich euch zum Weiterleiten gegeben habe, habt ihr nicht weitergeleitet. Die Papiere, die ich euch im Voraus zum Verteilen gegeben habe, habt ihr nicht verteilt. Die neue Detailzeichnung habt ihr nicht an der Stelle der alten eingefügt. Die Dokumente zum Vorbereiten habt ihr nicht vorab studiert. Rechenmodelle, die ich euch vor der Herausgabe zum Praxistest überlassen habe, habt ihr nicht getestet. Die Layouts von Publikationen, die euch bei euren Kunden helfen sollten, habt ihr gar nicht angesehen. In der empfohlenen Reihenfolge geht ihr nicht vor. Wird scho passen, scheiß dich nicht an. Wer hat euch da rausgeholfen? Mit aller Dringlichkeit dann aber? Wer hat alles noch mal von vorn erklärt? Wer hat blitzartig Bildmaterial organisiert? Wer hat sich eure nicht gelieferten Zahlen für den Vorstandsbericht noch rasch aus den Fingern gesaugt? Ich.

Für Loyalität wurde ich bestraft. Für mein blödes Ich-bin-nicht-wichtig wurde ich bestraft. Für Verantwortungsbewußtsein wurde ich bestraft. Für Fairneß wurde ich bestraft. Für das nicht Vernachlässigen meines Jobs wurde ich bestraft. Im Beruf war's wie im wirklichen Leben - warum sollte es anders sein, zu jedem Job hab' ich mich mitgebracht, jede Stelle und jede Begegnung waren das wirkliche Leben. Stets hab' ich die Schreier vorgelassen, bis ich draufkam, sie waren gar nicht besser als ich, aber das fiel niemandem auf, sie wurden ja von Schreiern beurteilt. Ich hatte mit Leuten zu tun, die nicht wie ich morgens aus dem Bett stiegen, um einen guten Job zu tun, sondern um einen anderen auszubooten, einem anderen eine Falle zu stellen, um andere zu belauern, um Schlechtpunkte zu sammeln, die eines Tages Munition für den nächsten

Karriereschritt sein könnten. Oder mit solchen, die den Tag so verbringen, daß man ihnen nichts nachweisen kann. Desinteressierte Proleten haben mich vor sich her geohrfeigt, und dazu waren nicht mal körperliche Angriffe nötig, ihre Anwesenheit genügte, schon ihre stumpfe, quertreibende Art war Beleidigung, und aggressiv waren sie nicht, weil sie so böse Menschen waren, sondern weil ich sie zwang, sich zu verteidigen, gegen mich unüblichen Idioten, der allen Ernstes darauf besteht, Mitarbeiter nicht nur nach den Stunden ihres Erscheinens zu bezahlen - als ob nicht das schon genug unverschämte Beanspruchung wäre -, sondern der in dieser Zeit sowas verlangt wie beteiligen, wie Rücksicht nehmen, mitdenken, einbringen, beitragen. Privilegierte, die von ihrer Sonderstellung in einen Normalzustand gebracht werden sollten, haben um sich geschlagen, so als ob man sie von einem Normalzustand in die Sklaverei stieße. Weiterbildung in der Freizeit? Zumutung! Was, am Samstag kommen wir zusammen und bringen das Büro mal tiptop in Ordnung? Allein die Frage ist eine Frechheit. Was, die Firma zahlt die Schiträger für den Dienstwagen nicht? Sind wir denn noch immer nicht genug ausgebeutet? Was, uns geknechtete Angestellte willst du verantwortlich machen für mutwillig verschissenes Geld, für verschrammte Autos, für Privatentnahme aus dem Warenlager? Na dann viel Spaß, Blau, wir sehen uns am Arbeitsgericht!

Komm nur, komm. Gehen wir einfach mal rüber in die Abteilung für Unternehmenskultur, Führungskräfte und Kollegen. Nur für eine Seite lang oder zwei. Betrachten Sie hier bitte ein Prachtexemplar von Kollege, der blöde Gerüchte über mich in die Welt setzte. Ich hab das ignoriert, solange, bis mich eines Tages sogar der Geschäftsführer darauf ansprach. Dann hab ich den lieben Herrn ins Gespräch gebeten, und rate! was der sagt: „Hab gar nichts gegen Dich. Bist eh ein netter Kerl. Ich wollte nur heraus-

finden, wann Du endlich explodierst.“ Dort in der Vitrine bitte die Führungskraft, die mich einen Werbetext dreimal schreiben ließ, dreimal hat er mich unzufrieden weggeschickt wie einen Schulbuben, dann hab ich mir gedacht, na warte, du ärgerst mich, ich ärgere dich, mir ist jetzt alles wurscht, und ich hab ihm einen vierten Text geschrieben, mit nichtssagenden Phrasen und verschwurbelten Sätzen. Jetzt auf Kollisionskurs. Der liest das, schaut mich an, lacht und sagt froh: „Na bitte. Kannst es ja eh!“ Das ist derselbe, der mir in die Vertriebsplanung für die kommende Periode absolut unerfüllbare Steigerungen hineindiktiert – und bei der dazugehörigen Besprechung den baffen Verkäufern treuherzig erklärt, die Zahlen wären das Ergebnis meiner Arbeit.

Mit einer verdrückten Handnotiz von ihm schickt mich der zur Klärung in die Buchhaltung, wo mir die Kollegin erklärt, sie wisse nicht, wie die Zahlen auf diesem Zettel zustande gekommen wären, alles unrealistisch. Das unterschwellige Signal von ihr war: Blödmann. Pass bei Besprechungen besser auf. Zurück in meinem Büro wartet der Psycho schon auf mich und lässt sich berichten. - „Sowas hatte ich eh befürchtet“, sagt er vergnügt, „.aber mir ist lieber, **Du** blamierst Dich.“

Einen dritten beachten Sie bitte, hier den im Regal. Den Dicken mit Körpergeruch. Der streitet am Gang mit einem reklamierenden Kunden. Als ich zufällig dazukomme, nicht wissend, worum es geht, lässt er mich mit dem lauten Kunden allein da stehen. Danach wird er sich das Maul darüber zerreißen, daß er erlebt hat, wie ich mit schwierigen Kunden nicht „richtig“ umgehen kann.

Hier drüben haben wir die charmante Assistentin, die in der neuesten Word-Version eine Briefvorlage an unser russisches Partnerunternehmen schickt. Ich frage sie, ob sie glaubt, dass auch die Russen die letzte Programmversion haben, und sie lacht: Na sicher nicht! Als ich dann

anrege, sie möchte doch zur Förderung der Verwendbarkeit das Textdokument vor dem Verschicken in eine ältere Programmversion runterkonvertieren, mault sie laut: „Also bitte was soll ich noch alles tun?“ Laufend patzige Antworten, laufend Abwimmeln, bis ich draufkomme, warum sie sich das schlechte Benehmen leisten kann. Sie ist beschützt. Verhältnis mit einer Führungskraft. Weit oben. Wir kommen beide aus einer Abstimmung mit dem Geschäftsführer, in der die Arbeitsaufteilung in einem neuen Projekt festgelegt wurde. Ich sortiere aus meinen Unterlagen das heraus, was ab jetzt zu ihr gehört und lege ihr das rüber. - „Sie brauchen mir das gar nicht zu geben, Herr Blau. Ich mach es sowieso nicht.“

Der da von der Decke hängt, das ist ein fescher Geschäftsführer, der Schriftlichkeit innerhalb des Unternehmens verbietet, keine Protokolle, keine Vereinbarungen, und da kommt auch schon die Buchhalterin herunter, um mich laut zusammenzuscheißen, weil ich es gewagt hatte, ihr ein Email zu schreiben. Aus gutem Grund tut sie das. Weil alles, was schriftlich ist, macht Seiner Majestät dem Betrüger das nachträgliche Umverhandeln schwerer. Andererseits, so strikt ist das Email-Verbot dort auch wieder nicht. Wenn es darum geht, auf dem einzigen Farbdrucker im Haus (der bei mir steht) seine Babyfotos auszudrucken, dann ist Email erlaubt. Die daneben Hängende, die ist seine Sekretärin. Die ist ihm ebenbürtig, frage nicht. Aus nichtigem Anlass nennt sie mich vor der Mannschaft einen Lügner. Entschuldigen tut sie sich dann schon, am Abend desselben Tages, aber erst, als alle schon weg sind, im Vorbeigehen, leise, durch ein Guckfenster. Weil das Entschuldigen kommt ja beim Publikum nicht so gut an wie das Beschuldigen. Feige Drecksau, elendige.

Nie hab’ ich mich vorgedrängt, ich hab’ mich nicht verkauft, durch erstklassige Erledigung meines Jobs wollte

ich auffallen! Nein, verkauft hab' ich mich nicht, ich hab' mich verschenkt. Wer gut zu mir war, dem hab' ich mich geschenkt, Geld und Prestige waren nicht wichtig, meine ganze Kraft hab' ich gegeben, meine Inspiration, meine Ideen, mit dem Effekt, daß Emporkömmlinge heute über mich bestimmen. Anmaßend, wie sie sich einbilden, alles besser zu wissen, erschreckend, wie sie herumfuhrwerken, mit Mitarbeitern, mit Kunden, ohne Zeit für Entwicklung, ein Ungeziefer ohne Hang zur Rechtschaffenheit. Auch das Unseriöseste, sofern es machbar ist, trägt für sie die Verpflichtung mit sich, es zu tun. Erfolg ist, was sich vierteljährlich als Zahl reportieren läßt.

So viel Gier und kein Genug. Schmutzigkeit, das hält sie zusammen. Das Unternehmen, das sie anstellt und ihre Gehälter zahlt, das ist eine anonyme Konstruktion, die mit ihnen nichts zu tun hat, und es ist natürlich ausschließlich zum Absahnen und Bereichern gemacht. In feinen, handgenähten Lederschuhen steckt Gesindel, das über den Stand der Instinktsteuerung nicht hinausgefunden hat, Ehrgeizler, die ihren Job nicht der Aufgabe wegen machen, sondern wegen der Geldbeträge, die sie dafür herausverhandeln, unreife Schneller-größer-höher-mehr, die sich nicht von der Sache begeistern, sondern von der Position berauschen lassen. Falsche Söhne habt ihr euch da herangezüchtet, ihr Eigentümer oder Vorstände, und ihr werdet mit denen nicht zufrieden sein, und ihr werdet nicht wissen, warum. Ich sag's euch: Weil eure falschen Söhne die Hälfte ihrer Energie längst für den nächsten Karriereschritt aufwenden.

In welcher Welt lebt ihr eigentlich? Nur mehr in einer von Täuschung, Überrumpeln und Betrug? Der Handwerker, der die Leistung A zusagt („Können wir. Machen wir immer so"), jedoch die Leistung B abliefert („Machen wir immer so. Noch nie hat sich einer beschwert"). Die Mieterin, die Dinge in der ihr anvertrauten Wohnung beschä-

digt, und wenn man sie bei der Besichtigung darauf hinweist, dann ist sie erstaunt und sieht das zum ersten Mal. Der Geschäftsführer, der zu Besprechungen mit den Mitarbeitern keine Einladung mit Agenda ausgibt, weil „man kriegt mehr Zugeständnisse, wenn man die Leute kalt erwischt“. Überrumpeln will er die Leute, dieser Drecksack, austricksen, sogar die eigene Mannschaft, aber so sagt er das nicht. Zugeständnisse sagt er. Die Kleiderreinigung, die Flecken nicht entfernt. Aber bezahlt muß werden. Der Bauunternehmer, der nachts klammheimlich auf der Baustelle alte Musterteile gegen eilig produzierte neue austauscht, damit alles mit der aktuellen Fehlproduktion zusammenpasst. Die Bank, die dir für Fehler ihrer eigenen Mitarbeiter Spesen verrechnet. Der Freund, der bei einer Versicherung arbeitet, bei dem du eine Reiseversicherung beantragst, ihm gleich das Geld in die Hand drückst, er würde das eh sofort morgen erledigen. Nur, versichert bist du nie. Die Autowerkstätte, die dich Teile bezahlen lässt, die nicht getauscht wurden. Die Personalverantwortliche, die die Mitarbeiter belügt, um ihnen eine Verschlechterung des Dienstvertrags unterzujubeln. Die Kellnerin im Cafe, die dir anstelle des heutigen Kombiangebots lieber Einzelpositionen verrechnet, das macht die Rechnung besser. Für sie. Jeden Tag irgendwo ein Betrug. Und die, die heute betrügen, werden morgen ihrerseits betrogen. Hört ihr nie auf?

Ein Elektrogerät war mir kurz nach dem Kauf kaputtgegangen. Alles eindeutig, sichtbar, nachvollziehbar, alle Belege hab ich noch, sogar die Verpackung. Kaum gibt mir der junge Verkäufer im Laden die erste Antwort, weiß ich schon, das wird schwierig. Ein Umtausch wäre nicht möglich. Dabei bestehe ich nicht auf Umtausch. Vor sechs Wochen war der Kauf? Das ginge nur mehr auf Garantie. Schwachsinn. Da müsse ich selbst mit dem Gerät zum Hersteller gehen. Schwachsinn. Er als Händler könne da

gar nichts tun. Schwachsinn. Ein Umtausch wäre nicht möglich. Gewährleistung gäbe es keine. Er wäre leider nicht zuständig. Dem Unternehmen gehe es nicht gut. Ich wäre in der falschen Filiale.

Allein, wie der mit mir redet. Dieses ungezogene Repetieren von Unwissenheit. In dieser abgehackten, vokabelarmen Unterschichtsprache. Sofort bin ich zerrissen, ich schwanke zwischen „OK lass es gut sein. Geh sofort. Gib Dich nicht mit diesem Troglodyten ab“ und dem Impuls, ihm zu sagen „Hör auf, mir die Lebenszeit zu stehlen, du Gesindel. Sei jetzt redlich und mach das Saubere!“ Aus einem nicht nachvollziehbaren Grund habe ich an diesem Tag genug Kraft und Willen, ich bleibe da stehen, wo ich stehe, und erkläre ihm gütig und sanft, was das Gesetz dazu sagt. Zweimal geht er zu seinem Vorgesetzten, erst dann nimmt er das Gerät mürrisch zurück. Eine Viertelstunde dauert der ganze Dreck. Ich vermute, die haben das Reklamierte schließlich nur deswegen zurückgenommen, weil der Kunde, dieser Trottel, partout nicht gehen wollte. Und nein, ich bin dann nicht triumphierend aus dem Geschäft gegangen, sondern ganz im Gegenteil, mit dem beklemmenden Gefühl, die hätten jetzt das Richtige getan aus den falschen Motiven. Allein mit dem, was ich als Käufer und Auftraggeber erlebt habe, könnte ich ein Buch schreiben. Titel: „Kunde, du Vollidiot“.

Lauter überlegene Macher. Doch ihr Macher überseht gern, daß eure verbogene Art einen Preis verlangt. Immer. Ihr gewinnt die Debatte mit einem Kunden? Dann habt ihr ihn als Kunden verloren. Ihr habt keine Zeit für das Gespräch mit der Mitarbeiterin? Das kostet euch die zehnfache Zeit und Energie, wenn sie euch verlässt und ihr eine neue suchen müßt. Ihr belügt eure Mitarbeiter? Das büßt ihr zehnfach, wenn sie euch hängenlassen. Und wenn ihr den Preis für eure Lebensgestaltung nicht selber bezahlt, dann bezahlt ihn jemand anderer für euch. Immer.

Wegen eurer Schmutzigkeit kriegt der Mitarbeiter ein Magengeschwür, kriegen die Kinder des Mitarbeiters weniger Erlaubnisse, kriegt seine Frau mehr ruppige Zurechtweisungen anstatt Umarmungen.

Lauter Sieger. Dabei seht ihr nicht und es ist euch egal, daß es überall dort, wo ihr Sieger seid, mindestens einen Verlierer gibt. Mindestens. Und mitunter seid ihr selber Unterlegene, weil euch ein anderer besiegt hat. In Wirklichkeit leben wir längst in einer Gesellschaft aus Unterlegenen, alle sind wir Verlierer, so oder so. Aber ist euch wurscht. Besser fest auf den anderen draufhauen. Weil wichtig ist ICH.

Am Ende war's keiner. Ihr habt euch angewöhnt, daß es an euch sicher nicht liegen kann. Es gibt keinen mehr, der vortritt und sagt, jawohl, ich wars's. Geht auf meine Kappe. Ich hab's verbockt. Da muß ich wohl was wiedergutmachen. Nein, eine Welt ohne Verantwortung habt ihr euch geschaffen. Eine strukturelle Verantwortungslosigkeit. Das beginnt beim Leugnen von Beschädigung und geht bis hin zu euren Callcentern, mit denen ihr vermeidet, daß man an die gleiche Person ein zweites Mal gerät. Mit denen ihr die Verantwortung pulverisiert. Gezielte Nicht-Greifbarkeit.

So ist das Leben, sagt ihr mir, da muß man halt durch. Das muß man aushalten, sagt ihr mir, und ihr schmunzelt, weil ihr einen, der „das" nicht aushält, der euch nicht aushält, der die Welt, die ihr um euch erschafft, nicht erträgt, als Hosenscheißer herstellt. Aber nichts muß man. Scheiß auf eure Tätersprache. Ihr wollt, daß man „das" muß, daß man eure Welt aushalten muß, weil ihr Mitspieler braucht. Weil ihr Draufzahler braucht. Das ist halt eine harte Branche, sagt ihr mir, und seltsam, in jeder Branche, in der ich tätig war, wurde mir das gesagt. Und zwar genau von denen, die „diese Branche" hart machen. Von den Majestäten, von den Falschspielern, von den Betrügern,

von den Psychopathen.

Weißt Du, was ich glaube? Daß man heute das, was ihr erfolgreich nennt, ohnehin nur mehr sein kann, wenn man schmutzig ist. Zu viele Menschen, die das Gleiche tun, zu viele Menschen, die einen Job suchen, zu viele Menschen, die Geld zum Leben brauchen, zu viele Produkte werden hergestellt, die verkauft werden müssen, zu groß ist die Konkurrenz, egal, was man tut. Es scheint nur mehr mit Unkorrektheit zu gehen, mit Ausbooten, mit Anlügen, mit Versprechungen, mit Betrug, mit Überrumpeln. Auf ehrlicheWeise ist gar kein Geld mehr zu verdienen. Wer ehrlich ist, bleibt auf der Strecke.