

Brainstorming

Nico Madysa

Ein Planet, ein Land, eine Stadt, ein Hochhaus, vierzehnte Etage, Marketing-Abteilung, ein Konferenzzimmer, zwölf Männer in schwarzen Anzügen.

„Meine Herren, wir wissen alle, weshalb wir hier sind. Unser Geldgeber sucht nach weiteren Einnahmemöglichkeiten. Ich warte auf Ihre Vorschläge.“

„Wir suchen nach neuen Produkten?“

„Nein, eben nicht nur neue Produkte! Eine komplette Infrastruktur! Neue Zulieferer, neue Produktionen, neue Verkaufsstellen!“

„Genau, alles neu! Die Käufer mag man mit neuen Ideen anlocken, aber man hält ihn, wenn am Produkt einfach alles neu ist!“

„Wir suchen etwas, was jeder haben will!“

„Nein, was jeder haben **muss!**“

„Das ist gut! Es nicht zu haben, wird moralisch verwerflich sein!“

„Wir brauchen etwas, was an das Gewissen der Menschen appelliert! Wer nicht mitmacht, wird ausgegrenzt werden!“

„Aber wie sollen wir an das Gewissen appellieren?“

„Na, wenn jemand nicht mitmacht, passiert was Schlechtes! Gesundheitliche Schwierigkeiten, zum Beispiel!“

„Aber diese Proactiv-Schiene sind wir schon gefahren, auf diese speziellen Jogurt-Kulturen fallen die Leute nicht mehr herein.“

„Wer nicht mitmacht, schadet am Ende allen!“

„Ja! Die Leute treiben sich dann aus Angst gegenseitig zum Kaufen!“

„Das belegen wir dann noch mit ein paar wissenschaftlichen Fakten!“

„Wissenschaftliche Fakten? Und was, wenn die das Gegenteil beweisen?“

„Ach Quatsch, das klappt, wenn wir das gut verpacken. Ein ein paar tausend Seiten langer Bericht voller Fachbegriffe, den liest kein Mensch. Und in der Werbung erwähnen wir dann natürlich nur die Vorteile.“

„Werbung muss wichtig sein! Wir brauchen eine gigantische Werbeaktion, die Leute dürfen gar nicht auf den Gedanken kommen, unsere Argumente in Zweifel zu ziehen.“

„Richtig, wer auch nur leiseste Zweifel äußert, der ist sofort dagegen. Das ist moralisch verwerflich und er wird mundtot gemacht! Das mit der Moral müssen wir unbedingt durchziehen!“

„Was könnten wir mit der Moral machen? Was kann man mit dem Appell an Moral verkaufen?“

„Wie wäre es, wenn wir irgendwelche schlaun Bücher verkaufen? Irgendwelche moralischen Abhandlungen von vor hunderten von Jahren? Da zahlen wir keine Urheberrechte, wer schlaun ist, hat Vorteile und wer das als Geldscheffelei bezeichnet, ist nur zu faul zum Lernen.“

„Sind Sie des Wahnsinns? Das Letzte, was wir brauchen, sind gebildete Konsumenten, die durchschauen doch sofort unsere Methoden! Mal ganz abgesehen davon, dass die Menschen heutzutage doch **alle** zu faul zum Lernen sind.“

„Und eine komplett neue Industrie bauen wir damit auch nicht auf.“

„Und was, wenn wir das Nationalgefühl der Leute aufrufen? Dann verkaufen wir massenhaft Fähnchen, einheimisches Liedgut und solch nationalistischen Krimskrams. Wer nicht zur Nation gehört, oder sie kritisiert, wird gleich ausgegrenzt. Wenn wir Glück haben, steigt der Staat auch noch mit ein und macht einen Haufen Schulden bei uns um den Leuten mit irgendwelchen riesigen Bauprojekten Arbeit zu geben.“

„Lieber nicht, das haben wir schon vor 70 Jahren mal probiert und die Leute haben das noch nicht vergessen. Sobald sie sich nicht mehr so stark daran erinnern, könnte man da aber wieder einen neuen Anlauf starten, gute Idee!“

„Wie wäre es mit Umwelt? Die Leute machen sich doch immer Sorgen um die Umwelt! Und wenn wir in der Werbung dann noch ein paar süße Tierbabys zeigen, beißt garantiert auch der Letzte an.“

„Haha, genau! ,Gib uns all dein Geld, oder dieser süße Eisbär hier muss sterben!““

„Hören Sie mal, ich hab letztens in irgendeinem Magazin – das liest normalerweise kein Mensch – gelesen, dass wir uns momentan in einer kleineren Eiszeit befinden und daher die Temperaturen langsam wieder beginnen anzusteigen.“

„Worauf wollen sie hinaus?“

„Na wir reden den Leuten ein, sie hätten Schuld an der Temperaturerhöhung! Mit Ozonkillern, mit schmutzigen Autos, mit Fabriken, was weiß ich! Wenn man es ihnen nur kräftig genug einredet, glauben sie es sicher!“

„Und wir verdienen dann an den Gegenmaßnahmen?“

„Richtig! Die Leute müssten doch praktisch alles neu kaufen! Energiesparlampen, saubere Autos, Solaranlagen, . . . “

„Aber wenn sie erst einmal Solaranlagen haben, können wir ihnen doch keinen Strom mehr verkaufen!“

„Ach Quatsch, wir verkaufen natürlich nur die mit dem niedrigen Wirkungsgrad. Die wirksamen können noch eine Weile in der Schublade verrotten.“

„Haha, und den Kompost verkaufen wir auch noch!“

„Hoho, der ist gut!“

„Dann gründen wir noch eine Unterabteilung für Rohstoffwiederverwertung, die machen dann auch noch den dicken Reibach!“

„Eine komplett neue Infrastruktur, genau das, wonach wir gesucht haben!“

„Die Leute kriegen ein reines Gewissen und wir ihr Geld!“

„Meine Herren, wir haben gute Arbeit geleistet. Ich werde unsere Pläne morgen dem Vorstand vorstellen, ich denke er wird sie absegnen. Das von uns entwickelte Programm dürfte die Industrie der nächsten zwanzig Jahre nachhaltig beeinflussen. Ich nehme an, wir können stolz auf uns sein.“

Zwölf Männer in schwarzen Anzügen, ein Konferenzzimmer, vierzehnte Etage, ein Hochhaus, eine Stadt, ein Land, ein Planet, der mit einem Male in Gefahr ist.