

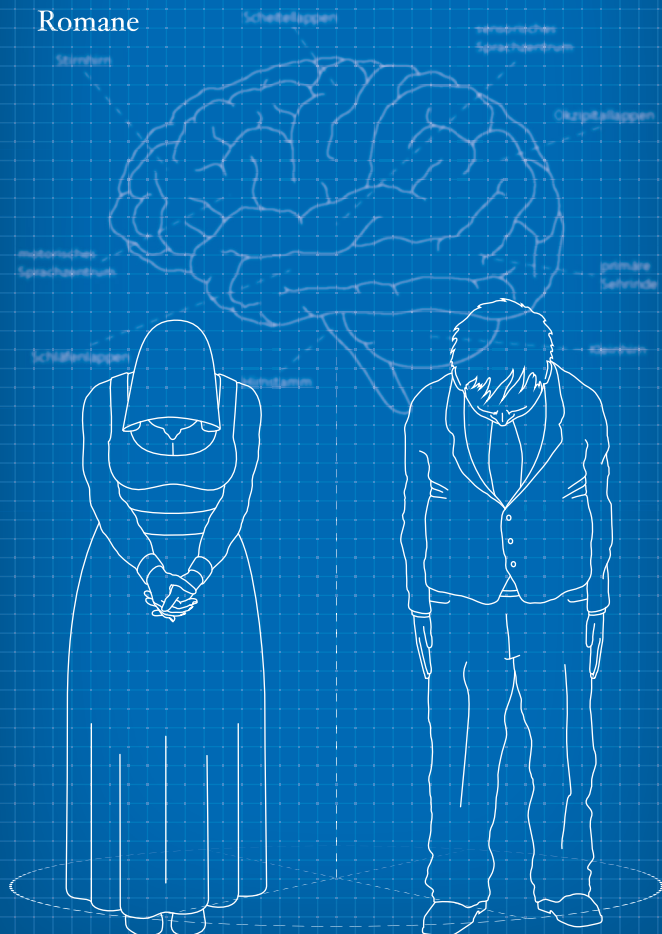
Olivier Mantel

DIE GRAUZONEN

Teil I: Die Blechklinge

Teil II: Die falsche Frequenz

Romane



Impressum

1. Auflage 2020

ISBN-Nr. 978-3-033-07752-2

Das Werk, einschließlich aller seiner Teile, ist urheberrechtlich geschützt.

Publiziert durch: artx-media, Neue Straße 47, 4703 Kestenholz SO,
artx-media.ch

Cover, Illustrationen, Satz, Vertrieb: Patricia Bürge und Jan Räber,
artx-media

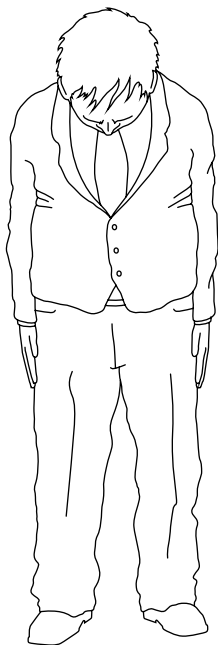
Lektorat: Sascha Rimpl, lektorat-textflow.com

Druck: wirmachendruck.ch

© 2019, Olivier Mantel, CH-Basel, mantelo.ch

II.

Die falsche Frequenz



Riccardo Bumanns Nasenflügel beginnen unwillkürlich zu zucken, wie immer, wenn seine Anspannung überhandnimmt. Er kratzt an seinem Bäuchlein, dann bemüht er sich um einen stoischen Gesichtsausdruck.

Er steht mit dem Rücken zur Fensterfront, durch die der Straßenlärm des städtischen Industriequartiers dringt. Vor ihm, auf dem Schreibtisch seines Direktors Olaf Werren, liegt dieser schwarze schuhkartongroße Plastikquader mit seinen Anschlüssen wie ein Ausstellungsstück auf einer Technologiemesse.

Werren sitzt auf seinem Sessel. Er mustert den Quader skeptisch und zwirbelt dabei eine angebrochene Packung Zigaretten in der linken Hand. Dann lässt er diese in einen unbenutzten Keramik-Aschenbecher neben seinem Computer fallen und beugt sich über die Tischkante.

»Ich hoffe, Sie verschwenden nicht meine Zeit«, brummt er.

Sein Blick schätzt dabei die beiden Gestalten ab, die auf der anderen Seite des Schreibtischs in den Besuchersesseln sitzen.

Der erste Gast, ein pummeliger bebrillter Mann mit Schnauzer und dünnem Haar, Anfang dreißig wie Bumann, in einem ausgebeulten Anzug, hebt das schwarze Gerät vorsichtig von der Tischplatte hoch. Er räuspert sich zweimal, wischt sich mit der Hand über die schweißglänzende Stirn, dann sagt er mit einer tiefen Stimme, die viel zu wuchtig für seine Erscheinung wirkt: »Zunächst möchte ich Ihnen im Namen unseres Projektteams danken ...«

Werren würgt den Satz mit einer Handbewegung ab.

Der aus dem Konzept gebrachte Pummelige schnappt nach Luft und schaut den Direktor unschlüssig an. Sein Gesicht wird feuerrot, während er den Kasten wie ein Neugeborenes an seinen Oberkörper presst.

»Keine Ansagen bitte!«, fordert Werren. »Dieses schwarze Ding soll angeblich helfen, unsere verlorenen Marktanteile zurückzuge-

winnen? Amüsieren Sie mich!« Dabei wirft er Bumann einen viel-sagenden Seitenblick zu.

Der zweite Besucher, ein hagerer Mann mit einem knochigen, kahlen Schädel, aus dessen Gesicht eine Römernase herausragt, etwas älter als sein Kompagnon, springt für diesen ein und entgegnet ruhig: »Ich verstehe Ihre Skepsis, Herr Werren. Okay, also sehen Sie, dieser Prototyp hier ist das Endresultat unserer mehrjährigen Forschung und vermag Menschen auf neurologischem Weg zu stimulieren. Entsprechend angewendet, kann er ein von Ihnen gewünschtes Verhalten in einer Person hervorrufen.«

Werren zieht die Augenbrauen hoch.

Bumann fühlt, wie sein Herz heftiger klopft. Unter seinen Achseln bildet sich ein schmieriger Schweißfilm.

Der Hagere hingegen scheint unbeirrt. Er lächelt mild, als er sagt: »Wir nannten unseren Prototyp zunächst einen *Neurologischen Sender*, abgekürzt ›NS-1‹, aber das kam nicht so gut an, wie Sie sich denken können.«

Der Pummelige daneben kichert daraufhin demonstrativ, hält aber sofort inne, als er den vorwurfsvollen Blick seines Begleiters aufschnappt, und haspelt: »Wir nennen ihn jetzt *Sender mit neurostimulierender Wirkung*, oder einfach kurz ›Neurosender‹.«

Werren, als schweizerisch-deutscher Doppelbürger, hat den Scherzversuch mit einer verächtlichen Grimasse quittiert.

Bumanns Nasenflügel zucken erneut. Er kennt diese Fratze seines Vorgesetzten; sie galt ihm während der Krisensitzungen, die einberufen wurden, wenn seine Marketingmaßnahmen als Misserfolg gewertet worden waren, was in den letzten zwölf Monaten bereits zweimal geschah.

Bumann erinnert der latente Jähzorn, der dann im Bauch des Direktors brodelte, an die Urgewalten in den Tiefen jener Vulkane, über die er zu Hause ein Sachbuch herumliegen hat. Gerade gestern schloss er vor dem Einschlafen das Kapitel über den Tambora ab, den indonesischen Supervulkan, der Anfang des 19. Jahrhunderts

ausgebrochen war.

Auf dem Foto hat der Berg Werrens Profil geglichen, fantasieren seine Gedanken ungünstigerweise jetzt zusammen, die Felsnase, die Form, die Wuchtigkeit, die tiefen Spalten, wie Falten, und die dunklen Verfärbungen, wie Äderchen, in denen das Blut wie Lava zu fließen scheint ...

»Neurosender«, murmelt Werren in diesem Moment ungläubig. Damit holt er Bumann wieder in die Gegenwart zurück.

Der beobachtet, wie sich Werrens linke Hand zu der obersten Schublade des Schreibtischs vortastet, dann aber verharret.

»Herr Vetsch wird Ihnen die Grundlagen erläutern. Bitte, Nicolas«, sagt der Hagere an.

Der pummelige Nicolas Vetsch nickt, wischt sich über die Stirn, dann sprudeln die Sätze aus ihm heraus wie Wasser aus einer gebrochenen Leitung. »Sehen Sie, ich bin Neurobiologe und Verhaltensforscher. Herr Calotti hier ist Elektroingenieur, außerdem haben wir weitere Spezialisten in unserem Forschungsteam. Akustikphysiker, Mediziner und dergleichen. Kurz zusammengefasst: Nach jahrelanger Forschung haben wir die Möglichkeit entwickelt, das akustische Spektrum der menschlichen Wahrnehmung feiner als zuvor zu diversifizieren. Ich meine damit, sehr viel feiner, die neuen Zwischenabstufungen sind bisher schlicht unbekannt gewesen; absolut unhörbar. Vielleicht sogar für die Tierwelt, aber das ist Spekulation. Interdisziplinär entwickelten wir technische Gerätschaften, um diese neuen akustischen Spektren zu erkennen, zu isolieren und ihre zerebralen Auswirkungen zu erforschen. Im Sinne unserer Investoren wollten wir einen medizinischen Nutzen finden. Also beschallten wir zuerst einmal Versuchsratten.«

»Und nun wollen Sie diese ›spannende‹ Entdeckung für die Wirtschaft nutzen?«, unterbricht Werren.

»Nun, unsere finanziellen Mittel sind praktisch erschöpft. Das ist der eine Aspekt«, murmelt Vetsch verlegen.

Calotti wirft ein: »Wir haben, ohne zu übertreiben, Erkenntnisse erlangt, die die Neuropsychologie, die Gehirnforschung und an-

dere medizinische Disziplinen nachhaltig beeinflussen werden. Als wir bei den Tierversuchen einige neospektrale Signale in einer gewissen Kombination bündelten und zu einer bestimmten Frequenz einten, da stellten wir fest, dass sie die Gehirnwellen der Ratten in einer noch nie beobachteten Weise veränderten. Ich erspare Ihnen die wissenschaftlichen Details, aber diese Veränderung wirkte noch über Minuten nach dem Abbruch der Frequenzbeschallung nach. Die Ratten verhielten sich antriebslos, wie sediert.« Calotti rutscht mit seinem Stuhl an den Schreibtisch heran und sagt eindringlich: »Im Internet finden sich ernst zu nehmende Theorien, Grundlagenforschung und medizinische Schriften zur Verhaltensänderung mithilfe von akustischer Beeinflussung. Die Wurzeln liegen in der Psychiatrie des achtzehnten und neunzehnten Jahrhunderts; irgendein Russe habe da in der praktischen Anwendung Pionierarbeit geleistet, war aber offenbar gescheitert. Damals gab es eine Philosophie über den perfekten Untertanen, weit verbreitet in den elitären Kreisen des Zarenreichs. Wie man das Volk zu einem solchen erziehen oder umformen kann. Ethisch eine Schweinerei, ohne Frage, und die Intentionen unserer Geldgeber sind natürlich andere, darauf haben wir Wert gelegt. Die Ruhigstellung von Gewalttätern oder psychisch Erkrankten zum Beispiel. Oder die Bekämpfung von Hyperaktivität, Epilepsie und Ähnlichem. Wie auch immer: Als wir bei unserem Versuch die gesendete Frequenz mit dem Duft von Kürbiskernen kombinierten, flippten die Ratten aus. Obschon sie aus mehreren verschiedenen Futtermitteln eine Auswahl hätten treffen können, bissen sie sich im Kampf um diese Kürbiskerne buchstäblich gegenseitig tot. Das andere Futter rührten sie nicht an!«

»Und dann?«, fragt Bumann mit trockenem Mund, immer wieder gespannt zu Werren schielend.

»Die veränderten Gehirnwellen in Kombination mit einem suggerierten Bedürfnis erzeugten ein Körpergefühl wie bei einem Schwerstabhängigen, der seine Drogen braucht. Und so funktioniert es auch bei menschlichen Probanden. Jemand, der unter dem

Einfluss der Frequenz steht, tut praktisch alles, um das gekoppelte Produkt – den Ausdruck haben wir für das Objekt der Begierde gewählt – zu erhalten. Ein Verzicht, theoretisch natürlich machbar, löst Entzugerscheinungen aus. Das Raffinierte an der Sache ist, dass es keinen erkennbaren externen Grund für dieses plötzliche Bedürfnis gibt. Unser Gehirn interpretiert das eingepflanzte Begehren also automatisch so, als entstamme es ihm selbst.«

Vetsch, der auf seinem Sessel aufgeregt hin und her rutscht, wirft ein: »Nun sind wir bereit für einen streng eingeschränkten Feldversuch, um die Massentauglichkeit des Neurosenders zu erforschen, bevor ...«

»Bevor was?«, platzt Werren dazwischen. Er atmet tief ein und langsam aus, als müsse er sich mit aller Macht beherrschen.

»Bevor wir an die Öffentlichkeit gehen können. Wir müssen wissen, was unser Neurosender wirklich leisten kann. Stellen Sie sich diesen Meilenstein in der Verhaltens-, in der Gehirnforschung, in der Physik vor! Den Nobelpreis werden wir holen!« Vetschs Augen strahlen.

Calotti tätschelt seinem Kompagnon die Schulter und schließt ab: »Und Sie werden ebenfalls Ihren Nutzen haben. Bei den ersten Probanden hielt die Wirkung bis zu zwei Stunden nach Implantierung der Suggestion an. Die Testpersonen werden sich also um Ihre Produkte reißen. Alles, was Sie – selbstverständlich nach einer schriftlichen Vereinbarung mit uns – zu machen brauchen: Sie müssen einen Werbeträger produzieren. In dessen Vertonung wird die besagte Frequenz des Neurosenders eingespeist. Das wird ein Spitzenjahr für Sie! Zudem helfen Sie der Wissenschaft. Und alles, was wir dafür verlangen, sind zehn Prozent des Umsatzes.« Er verschränkt abwartend seine Hände auf den Oberschenkeln.

Vetsch neben ihm streicht über den Kasten, als kraule er eine Katze. Seine verschwitzten Hände hinterlassen dunkle Schlieren, die in der Wärme des Frühsommers rasch verblassen.

In dem stickigen Direktorenbüro herrscht nach dem Vortrag der

beiden Männer eine erschlagende Stille.

Bumann, eben noch einer gewissen Faszination erlegen, zupft nun beunruhigt den Anzugstoff über seinem Bauchansatz, fährt sich durch sein kunstvoll verstrubbeltes Haar. *Jetzt einfach keinen Super-vulkan ausbrechen lassen*, lenkt er sein Stoßgebet gen Himmel.

Werren bleckt die Zähne; er bläst deutlich hörbar seine Atemluft aus. Seine Linke tastet erneut zu der obersten Schreibtischschublade, schwenkt aber vorher ab und nimmt stattdessen das Zigarettenspäckchen wieder auf, aus dem sie eine Kippe herausfischt. Mit unmerklich zitternden Händen steckt Werren diese an.

Bumann weiß, dass Werren bei großer Anspannung immer mal wieder das Rauchverbot im Unternehmen ignoriert. Aufgrund seiner Position und seines abseitigen Büros hat der Verwaltungsrat das bisher immer durchgehen lassen, auch wenn Bumann sich heimlich eine strengere Handhabung wünscht.

Der Rauchgeruch breitet sich im Raum aus wie zuvor die Stille.

Die beiden Besucher sehen sich irritiert an, scheinen irgendwie auf ihren Plätzen zu schrumpfen, als ob jemand die Luft aus ihnen herausließe.

Calotti kommt schließlich aus der Deckung. »Sie trauen uns nicht?«, fragt er direkt.

Werren inhaliert einen tiefen Zug und antwortet dann: »Selbst wenn diese hanebüchene Geschichte wahr wäre, sehe ich nur Probleme.«

Bumann fühlt sich nun endgültig genötigt, in das Gespräch einzugreifen. Er stellt sich geschwind hinter die beiden Besuchersessel und beschwichtigt: »Olaf, bitte ...«

Werren schnellt wie ein Springteufel aus seinem Sessel hoch; seine drei Gegenüber zucken allesamt zusammen. Er schwankt einen kurzen Augenblick, als ob er auf einem Schiffsdeck stünde, dann drückt er mit übertriebenem Kraftaufwand die Zigarette aus. An seinem Kinn zerstäuben die letzten Rauchschwaden, als er zischt: »Wir reden später, Riccardo! Zunächst zu Ihnen, meine Herren. Was glau-

ben Sie, was der Verwaltungsrat zu Ihrem Vorschlag sagen wird, vorausgesetzt, er lässt mich nicht gleich in eine Gummizelle stecken?»

»Olaf, falls du rechtliche Bedenken hast, die habe ich auch, aber da kann man bestimmt ...«

»Verzeihen Sie, Herr Bumann«, fährt Calotti dazwischen, »und bei allem Respekt, Herr Werren, aber wir können Ihnen mit dem Verwaltungsrat helfen. Für eine rechtliche Absicherung bieten wir Ihnen gerne die Hand, schauen Sie sich bitte unsere Unterlagen an. Darin steht, dass wir einen offiziellen Forschungsauftrag einer Universität besorgen werden, der den Feldversuch legitimiert und ...«

»Verzeihen Sie, Herr Calotti!«, knurrt Werren. »Ich frage mich immer noch, wo der Nutzen für das Unternehmen ist. Wenn Sie die Resultate nach Ihrem Feldversuch publik machen, sind wir nicht nur moralisch am Ende, die Kunden werden ihr Geld zurückverlangen, womöglich gar Schmerzensgeldforderungen oder was weiß ich erheben. Oder sehen Sie das anders?«

»Wir werden frühestens ein Jahr nach Ende des Versuchs an die Öffentlichkeit gehen, so lange benötigen wir ohnehin für die Auswertung. Da sind irgendwelche Hamsterkäufe doch längst Schnee von gestern. Außerdem garantieren wir in unserer Studie Ihre Anonymität.«

»Wie denn? Die Presse wird uns dennoch auf die Pelle rücken.«

»Ich habe gedacht, dieses Unternehmen kann etwas Hilfe gebrauchen, oder kolportiert da jemand etwas Unwahres?«, fragt Vetsch eingeschnappt.

Werrens Hals schwillt an, dann bricht der Supervulkan aus. »Jetzt ist's genug! Packen Sie Ihren Plastikschratt ein und verlassen Sie das Firmengelände! Leben Sie wohl!« Er weist herrisch zur Tür.

»Sehr bedauerlich«, brummelt Calotti und steht so rasch auf, dass Bumann hinter ihm reflexartig zurückhopst.

Vetsch verstaubt den schwarzen Kasten mit einem verkniffenen Gesichtsausdruck in einer Styroporschachtel, die er unter dem Sessel aufbewahrt hat, dann meint er zu Bumann: »Auf Wiedersehen, Ric-

cardo. Bedauerlich, dass ein anderes Unternehmen nun profitieren wird. Grüß Alessio von mir!«

Bumann reibt sich den schweißnassen Handteller an seiner Anzughose trocken, dann schüttelt er mit einem gequälten Lächeln die Hand des Mannes, den er vor über fünfzehn Jahren als Gymnasiast kennengelernt hat. »Auf Wiedersehen, Herr Calotti«, fügt er in Richtung Tür an, wo Calotti schon mit den Fingern an der Klinke wartet.

Bumann schaut noch dann auf das Türblatt, nachdem sich dieses wieder geschlossen hat. Hinter sich hört er Werren leise fluchen, dann das Rumpeln der Schublade.

Nicht die dümmste Idee, denkt er bitter.

Das vertraute Schaben ertönt, als Werren den Deckel seines firmenweit berüchtigten Aluminiumflachmanns aufschraubt, dann das Gluckern des Schnapses, zuletzt das scheppernde Geräusch, als der Flachmann auf den Tisch geworfen wird. Er hört, wie Werrens Feuerzeug klickt und das Knistern der Zigarette, als sie Feuer fängt.

Erst dann dreht Bumann sich mit hängenden Schultern um.

Direktor Werren pafft und sieht ihn kopfschüttelnd an. »Ich weiß, du bist verzweifelt, Riccardo, und wir sind in einer schwierigen Lage, aber mir einen solchen Mist verkaufen zu wollen, das grenzt schon fast an eine Bankrotterklärung.« Er saugt an seiner Zigarette, dann konsultiert er den Flachmann erneut.

Bumann schluckt einen Halskloß hinunter. Er sammelt seinen Mut, dann antwortet er so sachlich, wie es ihm möglich ist: »Du hättest dir die Sache näher anschauen sollen, Olaf. Wir haben eine vielleicht einmalige Chance verpasst.«

»Vermutlich hätten wir schon bald eine Anzahlung leisten müssen und dann nie mehr von diesen Herren gehört. Gehirnwellen verändern, Massenhypnose durch Schall – das ist Science-Fiction und unmoralisch obendrein. Tut mir leid, Riccardo, aber diese beiden Idioten sollte man verklagen.«

»Das sind keine Idioten!«, widerspricht Bumann, nun ehrlich dü-

piert. »Ich kenne Nicolas Vetsch schon seit den Teenagerjahren. Er ist ein hochintelligenter Kopf, so viel ist sicher, ein wissenschaftlicher Geist und eine aufstrebende Kapazität in der Neurobiologie. Das kann man auf jeder Fachseite im Netz nachlesen. Und was die juristischen Probleme angeht, können wir uns sicher rechtlich irgendwie absichern ...«

»Schluss jetzt!«, hebt Werren die Stimme. Er beißt sich im Filter der fast abgebrannten Zigarette fest. Seine Wangen sind gerötet, seine Halsschlagader tritt abermals hervor.

Bumann verstummt sofort. Der Kloß wandert wieder in den Hals hinauf und drückt ihm schier die Luft ab. Einen kurzen Augenblick lang tanzen schwarze Flecken vor seinen Augen. Er hat das Gefühl, jeden Moment einzuknicken und der Länge nach auf Werrens Spannteppich zu klatschen.

Zwischen den Schlucken aus seinem Flachmann doziert Werren eindringlich: »Der Verwaltungsrat, selbst Stamm, dieser Risikomensch, würde einem solch grenzwertigen Projekt niemals zustimmen. Deine Situation rettest du mit einer klassischen sauberen Marketingkampagne, nicht mit ...« Er wedelt wortesuchend mit dem Flachmann, aber es scheint ihm nichts Adäquates einzufallen. Schließlich gibt er auf und sagt: »Entwirf eine saubere Kampagne und vergiss diese Bande!«

Nachdenklich nimmt er zwei letzte Schlucke aus dem Flachmann, saugt vergeblich am Flaschenhals. Er hebt ihn auf Augenhöhe, schüttelt, stellt fest, dass er unwiderrufflich ausgetrunken ist, und legt ihn mit einem enttäuschten Grunzen in die Schublade zurück.

Bumanns Beine zittern unmerklich. Schweißperlen laufen seine Stirn herunter. Seine Augen brennen, sein Magen schmerzt.

Entwirf eine Kampagne, denkt er resigniert, einfach mal so. Hätt ich schon längst getan, wenn ich ein innovatives Produkt oder wenigstens eine zündende Idee hätte ... wie Alessio, das Arschloch.

Er beschließt, alles auf eine Karte zu setzen.

Darauf bedacht, dass seine Stimme nicht weinerlich klingt, be-

schwört er: »Olaf, jetzt ruhig und sachlich von meiner Seite. Wir beide wissen, dass sich unsere Produkte immer schleppender verkaufen und dass wir kurz vor dem Aus stehen. Und daran bin ich nicht allein schuld, das ist unfair!«

»Das behauptet doch niemand.«

»Nein, bitte warte! Wir sind für achtzig Mitarbeiter verantwortlich und haben hier eine – ja, ich geb's zu – unorthodoxe Chance, wieder Boden unter den Füßen zu gewinnen. Wenn es juristisch abgesichert ist, wenn es funktioniert, dann haben wir nicht nur die Firma gerettet. Nein, noch mehr: Wenn wir es richtig machen, bekommen wir eine beträchtliche PR. Selbst bei schlechter Presse – wenn wir's richtig drehen, dann haben wir uns in den Dienst der Wissenschaft gestellt. Wir sind in aller Munde, und das ist heutzutage alles. Sehen wir uns diesen Neurosender und seine Fähigkeiten doch genauer an, ja? Unverbindlich.«

Bumann kennt Werrens konservative Ansichten seit Jahren. Der Direktor ist ein Mann, der selten Experimente wagt, aber die folgenreiche Reaktion lässt selbst Bumann erleichen.

Werren schlägt die Faust auf die Tischplatte; der Keramik-Aschenbecher darauf macht einen Hüpfer. Sein Hals schwillt an, die Äderchen auf seinen Wangen scheinen vor Zorn zu glühen. Er brüllt: »Riccardo, bist du so einfältig?« Dann schlägt er nochmals auf den Tisch. Der Computerbildschirm wackelt hin und her. Werren zischt laut, er schließt die Augen, ballt die Fäuste, scheint sich wieder zu sammeln. Er öffnet die Lider, fixiert Bumann und fährt beherrscherhaft fort: »Die Öffentlichkeit wird uns auffressen.«

»Wir könnten notfalls Entschädigungszahlungen anbieten, sofern jemand ...«

»Die werden höher ausfallen als unser potenzieller Gewinn. Und die Firma wird am Ende sein.«

»Nicht, wenn wir uns juristisch absich...«

Werren funkelt Bumann an, was diesen zum Schweigen bringt. Da fragt er bissig: »Wie gut kennst du diesen Vetsch wirklich, wie

lange hast du ihn nicht mehr gesehen? Wer sagt, abgesehen von allen anderen Bedenken, dass die beiden Typen nicht die Lockvögel für einen großen Betrug sind? Hast du je an Wundergeräte geglaubt, die Menschen derart beeinflussen können? Unsere wirtschaftliche Situation scheinen die ja zu kennen, da könnte man doch unsere Probleme ausnutzen, nicht?»

Bumann antwortet nicht, weil er spürt, dass seine Stimme versagen würde. Vor seinem inneren Auge sieht er sich selbst, wie er aus seiner Wohnung ausziehen und beim Arbeitsamt eine Wartenummer ziehen muss. Wie er in billigen Kleidern herumlaufen muss, wie er sein Auto verramschen muss, wie seine Kumpels ihm unangenehme Fragen stellen. Wie Vater und Alessio Sprüche machen werden ...

Vielleicht gibt mir Werren von der nächsten Buddel einen Schluck ab, denkt er voller Selbstmitleid und den Tränen nahe.

Werrens Hand zittert, als er sich über die Stirn fährt und sagt: »Wir vertreiben Keramikwaren. Das sind keine kurzlebigen Produkte, und so richtig trendy sind sie erst recht nicht. Wir haben harte Konkurrenz – Kunststoffnippes, die Glasindustrie, irgendwelche verschrobenen Designer, die gerade hip sind. Wir sind in einer Branche, in der man permanent gegen die Bedeutungslosigkeit ankämpft. Also bitte, Riccardo, mach deinen Job und kreierte eine Marketingkampagne, die uns endlich neue Kundensegmente erschließt. Und kein Wort mehr von diesem unsäglichen Quatsch, verstanden? Zurück an die Arbeit!«

Bumann schleicht zur Tür wie ein Mann, der zum Richtblock geführt wird. Er hört, wie Werren den alten Ablageschrank in der Ecke öffnet. Als er das Büro verlässt, ertönt das symptomatische Gluckern eines Flachmanns, der aus versteckten Vorräten wieder neu aufgefüllt wird.