

Business as Usual!

Von Roland Exner

Peter Boasantes war von klein auf stolz auf seinen Namen. Schon mit 12 hatte er herausgefunden, dass da eine Menge Stoff drin steckt. *Boa*, die Riesenschlange, im Amerikanischen nicht unbedingt weiblich. *The boa*, der seine Opfer erstickt und verschlingt... Aber auch der biblische *Boas*, der sich um das Wohl anderer sorgte... Den kleinen Peter faszinierte aber eher die *Boa*.

Bald hatte er die Griffe raus, mit denen er alle Jungs in den Schwitzkasten nehmen und auf den Boden zwingen konnte. Mit 16 lernte er die Tricks, wie man andere seinem Willen unterwirft. Und bereits während des Studiums knüpfte er Beziehungen, um im Dschungel des kapitalistischen Systems die höchsten Sprossen zu erreichen. Mit 38 saß er im Vorstand eines der größten Agrarkonzerne und nach und nach stülpte er diesem Riesen die Haut seiner *Boa* über, die mehr und mehr Opfer verschlang. Mit 43 wurde er Vorstandsvorsitzender, und als er 45 war, suchte er für den Konzern einen neuen Namen.

Da fiel ihm wieder der biblische *Boas* ein, der die Ährenleserin Ruth zum Weibe nahm. Yeah, der *Boa* konnte sich nun mit Ruth veredeln und sich zum Guten wandeln. *Boaruth Corporation*, das war der passende Name!

Das inspirierte ihn, nun am Höhepunkt seiner Karriere, zu der Idee, in seinem Unternehmen Pharmaindustrie und altes Wissen über Kräuter zu vereinen und riesige Kräuterman anzulegen. *Farmindustrie at its best...*

Aber Wandlung hin, Wandlung her, leider holte ihn nun seine Vergangenheit ein. Auf dem Weg nach oben war der Ruf von *Boaruth* ruiniert worden. Man hatte ganze Länder gekauft, meist so genannte Entwicklungsländer, deren Regierungen dem *Boa* dazu verholten hatten, den Bauern genmanipulierte Getreidesorten samt den dazu passenden Unkrautvernichtungsmitteln aufzunötigen, die nicht nur für Insekten, sondern auch für Menschen schädlich waren. Dummerweise hatte man dieses Zeug auch im Heimatland USA verkauft... ja, das war der entscheidende Fehler gewesen, und so kündigten sich Schadensersatzklagen in Milliardenhöhe an.

Peter Boasantes sah sich nun gezwungen, diesen Scherbenhaufen zu beseitigen. Könnte sich *Boaruth* nicht einfach von einer anderen Riesenschlange verschlingen lassen? Und sich in ihrem Magen gemütlich einrichten? Yeah! Und so flog er nun, nach einigen Monaten Vorbereitung, von New York nach Berlin. Die *Boa*, die *Boaruth* schlucken sollte, war die *Baion AG*.

Es war der letzte Freitag im März, ein warmer Tag. Kurz nach 15 Uhr verließ er sein Hotel. Die Firmenzentrale war nur fünf Minuten entfernt, auch die Nobelgaststätte *Golden Nuts* lag ganz in der Nähe; sein Detektiv hatte ihm mitgeteilt, Vorstandschef Werner Budmann sei, wie immer Freitag nach Feierabend, allein in die Gaststätte gegangen. Jetzt kam noch eine Nachricht: »Er sitzt in der zweiten Nische rechts, hat gerade das Lunch-Menü bestellt.« Auszüge des Menüs waren, samt

einer Übersetzung ins Englische, aufgelistet: Petersilienwurzel & Kopfsalat, See-teufel, Seebarsch, Zimt & Sprotte, Wachtel, Mandarine, Spanferkel Eisbein... usw. Also das hatte er mit Budmann nicht gemein, unterwegs verschlang er am liebsten Fast Food, so ein Feinschmeckergetue verachtete er. Aber sei's drum. Der Mann liebte ein Luxusleben, gut so. Vom Typ her waren beide ähnlich: Rundliches, leicht ovales Gesicht, Nickelbrille, schüttere Haare.

Das *Golden Nuts* war viel eindrucksvoller als auf den Fotos im Netz. Was für ein Ambiente! Ein Wunderland aus Holz, diese außergewöhnliche Maserung und Färbung... alles Nussbaum, und zwar in Nuancen von hellbraun bis fast schwarz, mit leicht rötlichem bis violetter Schimmer. Das i-Tüpfelchen war die hintere Wand in d e z e n t e m Rosé, mit mit einem Relief,



bange Minuten. Der Ober kam zurück, nickte kaum merklich, machte eine leichte Handbewegung, die erste Hürde war genommen.

Budmann empfing ihn ganz ungezwungen. »Was für eine Überraschung«, sagte er in fließendem Englisch, »setzen Sie sich doch... Sind Sie zufällig in Berlin?« Boasantes lag ein Yes auf der Zunge, aber dann sagte er: »Nein, ich bin extra nach Berlin geflogen, um Sie zu treffen.« Damit war klar, was ohnehin schnell klageworden wäre: ...es ging um eine Sache *under the table*...

Er bestellte auch das Lunch-Menü mit vier Gängen, aber keinen Wein, er wollte echtes deutsches Bier probieren. Budmann fragte, wie der Flug gewesen war, ob er mit dem Hotel zufrieden sei... Als der Aperitif auf dem Tisch stand, sagte er: »Alkoholfrei, ein spritziger Mix aus Säften, Sirup mit Ginger Ale. Und die Chips sind aus Süßkartoffeln, smoked Paprika Style...« Und dann: »Why are you here, Mr. Peter Boasantes? I fear, you want to pass a buck, uns einen Schwarzen Peter unterschieben?«

Boasantes musste husten, einer der Chips war im Hals hängengeblieben. Peinlich. Aber er fing sich. »Ok, Sie liegen richtig, Mr. Budmann. Wir wollen *Boaruth* verkaufen«, krächzte er.

Budmann zeigte keine Regung, Pokerface. »Wie schlecht steht es denn?«, fragte er.

»Nicht schlechter als das, was man in der Presse liest. Aktuell sehr gute Gewinne, Eigenkapitalrendite 28 Prozent, aber eine drohende Klagewelle... der Name *Boaruth* muss einfach aus der Schusslinie...« – »Jaa...«, sinnierte Budmann, »und wer *Boaruth* kauft, kommt rein, in die Schusslinie...«

»... aber nicht als der Schuldige«, warf Boasantes ein.

»Mindestens aber als Vollidiot. Denn was ist ein Unternehmen noch wert, dessen Good Will kaputt ist, das mit Schadenersatzforderungen von zig Milliarden Dollar rechnen muss? Ein Dollar? Ein Euro?«

»60 Milliarden Euro«, erwiderte Boasantes trocken. Jetzt allerdings brach ein Lachanfall aus Budmann heraus, etwas böse, meckernd, ebte aber ab, als der Ober den mittlerweile dritten Gang auf-tischte. *I'm gonna getcha, billy goat*, dachte Boasantes, und er sagte: »Wir machen 15 Milliarden Dollar Umsatz! Bevor Sie die Sache im Vorstand ansprechen, könnten Sie ja erstmal den Vorschlag machen, die Boni zukünftig an die Umsatzentwicklung zu koppeln. Und wenn dann später der Deal zur Sprache kommt, da klingelt es doch in den Köpfen. Da kommen dann 15 Milliarden Dollar Umsatz von *Boaruth* bei *Baion* dazu. Da wird es keine Gegenstimme geben, glauben Sie mir... und für Sie, für Sie ganz persönlich, würde sogar ein halbes Prozent von der Kaufsumme abfallen.«

Er sah, wie es in Budmanns Kopf klingelte, ein Jackpot von 300 Millionen Dollar, doch dann wieder – Pokerface, und: »Unsere Aktionäre würden faule Eier auf mich werfen.«

»Das sehen Sie zu eng«, hielt Boasantes dagegen. »Der Kapitalismus hat so viel Dreck am Stecken, da sind solche Geschäfte doch normal. Jeder, der da nicht mitspielt, wird doch abgehängt...«

»Aber Sie haben den Bogen wohl doch etwas überspannt, oder?«

Boasantes kratzte sich auf der Halbglatze. »Ja... ja, natürlich... Aber... es ist letztlich doch ein ganz normales Geschäft. Wir verkaufen Ihnen unseren Müll, und Sie kaufen ihn, weil Sie bessere Chancen haben, ihn zu entsorgen...« Er sah, da musste er noch etwas hinzufügen. »Klar, *Baion* würde etwas dumm aussehen... Aber es gibt da ein schönes deutsches Sprichwort... – *Die dümmsten Bauern ernten die dicksten Kartoffeln*.« Er schluckte und würgte, fuhr dann wieder in Englisch fort:

»Klar, jeder wird ahnen, dass Sie persönlich mit so einem scheinbar dummen Deal ein dickes Geschäft machen, aber... Na und? Keiner kann's beweisen. *Come on, boy! Business as usual!*«

Budmann schwieg, und Boasantes räumte, nicht ganz im Stile eines Nobelrestaurants, den mittlerweile servierten vierten Gang etwas zu gierig vom Teller. Dann ließ er sich lässig im Stuhl hängen, so, als würde er gleich die Beine auf den Tisch legen. Nachdem der Ober die Mappe mit den Rechnungen dezent auf den Tisch gelegt hatte, schien Budmann wie aus einer Trance zu erwachen. »OK, Mr. Boasantes«, sagte er. »Sie hatten eine lange Anreise... Ich übernehme die Rechnung. Ich la-de Sie ein.«