

Heiße Ware für Schurkenstaaten

"Und dann hätten wir noch das bordeaux-rote Köfferchen dort drüben."

"Was soll ich mit diesem Koffer, ich suche moderne Vernichtungswaffen, keine Accessoires für tuckige Männer."

Der Verkäufer blickt sein Gegenüber verdutzt an, zieht die rechte Augenbraue beinahe unmerklich, aber doch, höher und setzt an: "Sie denken bei mir tuckige Accessoires zu erhalten? Wie lange sind Sie nun unser Kunde? 2 Tage, 2 Wochen, 2 Monate, 2 Jahre? Sehen Sie, und Sie haben noch immer kein Vertrauen zu uns gefasst. Sie sollen sich schämen, oder nie wieder zu uns kommen." Er wendet sich ab und geht zum Koffer um diesen wenige Sekunden später mit Spannung in seiner Mimik auf den Tresen zu legen.

"Ich wollte Sie keineswegs kränken, mein Herr. Selbstverständlich wurde ich von Ihnen niemals enttäuscht. Jedes einzelne Produkt war erstklassige Ware. Verzeihen Sie mir! - Nun, was befindet sich in diesem Koffer?"

Der Verkäufer setzt an: "Mit diesem Koffer besitzen Sie die erste tragbare Naturkatastrophe. - Wissen Sie wo das Problem bei Kriegen liegt? Sie bringen die Völker gegen Sie auf. Jeder Krieg beginnt irgendwann zu kippen. Kriege kosten ein Vermögen, die einzigen Profiteure sind die Waffenhändler und natürlich die gesamte Kriegsindustrie. Aber rechnen Sie sich aus was die von Ihnen versorgten Schurkenstaaten sparen könnten, wenn sie über tragbare Naturkatastrophen verfügen würden. Und Sie würden niemals die Völker in den entsprechenden Ländern gegen sich haben. Denn NIEMALS wird jemand wissen, dass die soeben gerade noch überlebte Katastrophe hausgemacht war. Und bedenken Sie doch, dieses Angebot wird sich nicht nur auf Schurkenstaaten begrenzen. JEDER Staat auf dieser Welt wird so einen Koffer haben wollen. Was sage ich, hunderte Koffer."

Der blasse Verkäufer wischt sich mit dem linken Ärmel seines Mantels die Stirn. Blickt sein Gegenüber mit einem merkwürdig flackernden Blick an. "Nun, was sagen Sie dazu?"

"Ich kann es mir nicht so ganz vorstellen, wie das Ding funktionieren soll." Setzt der Kunde an und will den Koffer öffnen.

"Sind Sie verrückt. Wenn Sie den Koffer öffnen, setzen Sie bereits den Mechanismus in Gang. - Wollen Sie innerhalb von 10 Stunden hier einen Jahrhundertsommer haben, mit einem Temperaturanstieg von über 15 Grad, Hitze, Trockenheit, verdurstenden Menschen, verdurstenden Tieren? Hüten Sie sich und lassen Sie diesen Koffer zu." Der Verkäufer reißt dem Kunden den Koffer beinahe etwas hysterisch aus den Händen und positioniert ihn wieder knapp vor sich.

"Ich darf mich nur wieder entschuldigen, ich wollte Sie nicht in Aufregung versetzen." Der Kunde nimmt seine devoteste Haltung an und unterschreibt seinen Satz damit, dass er die rechte Hand auf seine Herzgegend legt und sich leicht verneigt. "Haben Sie nur Jahrhundertsommer?"

Der Verkäufer hebt die rechte Augenbraue wesentlich deutlicher. "Wo denken Sie hin. Sie können wählen: Heuschreckenplage, Tsunami, Erdbeben, Taifun, Hurrikan, Vulkanausbruch, eine schöne Pandemie, Ungeziefer, schlechte Ernte, Fischsterben, extreme Sonnenprotuberanzen, und so weiter. Wir haben keine Grenzen und es kommen täglich neue Naturkatastrophen dazu.

Wenn Sie den Preis bedenken, dann werden Sie nicht umhin kommen und sich ausschließlich nur noch auf dieses Angebot konzentrieren."

Der Kunde wird sehr neugierig, stellt einige interessierte Fragen, um sich schließlich vorsichtig nach dem Preis zu erkundigen.

"10 Millionen für einen Koffer. Sie werden zugeben, das ist beinahe geschenkt. Damit können Sie wunderbar Regierungen destabilisieren, Länder und deren Wirtschaft ruinieren. Ist das nicht großartig?" Der Verkäufer lächelt zynisch und reibt sich die Hände.

"Wir produzieren Ihnen selbstverständlich auch Ihre Naturkatastrophe nach Wunsch. Sie schreiben uns einfach den gewünschten Verlauf und wir bauen Sie genau in dem von Ihnen gewünschten Ablauf. Uns ist nicht unmöglich. Aber machen Sie mir doch den Gefallen und testen Sie einmal einen Koffer. Sie erhalten ihn zu einem Vorteilspreis und machen beim Wiederverkauf an einen Ihrer Staaten sogar noch wunderbare Gewinne. Sie werden sehen, nach oben gibt es beinahe kein Limit. Diese Dinger werden Ihnen aus den Händen gerissen. Und es gibt keinerlei Preisbindung."

Der Kunde verzichtete auf einen Testkauf und beschloss sogleich Kontakt mit seinen Abnehmern aufzunehmen, um in den nächsten Tagen mit einer stattlichen Einkaufsliste in den Laden zurück zu kehren.