



I

Ihn einen alten Hasen zu nennen, klingt erst mal ungalant. Doch was wahr ist, ist einfach wahr!

Andreas Kiese Wetter macht seit 40 Jahren erfolgreich Marken. Ihn kann nichts mehr erschüttern, denn er hat die Agenturszene der 90er überlebt. Probleme gibt es für ihn nicht, nur Lösungen. Für einen, der in der verrückten Welt der Werbung bereits alles erlebt hat, konnte es daher nur eine Lösung geben: Diese Geschichten für die Nachwelt endlich aufzuschreiben.

markenmacher-kiese Wetter.de



DER **ANDREAS KIESEWETTER**
MARKEN
MACHER

WERBUNG ZWISCHEN MAGIC MOMENTS UND WAHNSINN

AUTOBIOGRAFISCHER ROMAN

**ANDREAS KIESEWETTER
DER MARKENMACHER**

**WERBUNG ZWISCHEN MAGIC
MOMENTS UND WAHNSINN**

DER **ANDREAS**
KIESEWETTER
MARKEN
MACHER

WERBUNG ZWISCHEN MAGIC MOMENTS UND WAHNSINN

AUTOBIOGRAFISCHER ROMAN

1. Auflage 2023
© Andreas Kiesewetter
Co-Autorin: Ulrike Parthen

Umschlaggestaltung, Layout, Buchsatz:
Holger Stiegeler, systemtypo.de
Illustrationen: Sanna Andréé
Fotos: Felix Groteloh
Druck: Hofmann Druck

Das Werk, einschließlich seiner Teile, ist urheberrechtlich geschützt. Für die Inhalte ist der Autor verantwortlich. Jede Verwertung ist ohne seine Zustimmung unzulässig. Die Publikation und Verbreitung erfolgen im Auftrag des Autors, zu erreichen unter: Andreas Kiesewetter, Sessenheimer Straße 8, 79110 Freiburg, Germany

INHALT

7		VORWORT
13		PROLOG
15		JULI 1989
39		9. NOVEMBER 1989
55		28. DEZEMBER 1989
65		29. DEZEMBER 1989
77		19. JANUAR 1991
90		JUNI 1991
103		JULI 1991
104		AUGUST 1991
117		OKTOBER 1992
119		DEZEMBER 1992
134		MÄRZ 1993
140		AUGUST 1993
141		MAI 1994
153		JULI 1994
154		APRIL 1996
163		DEZEMBER 2002
174		JANUAR 2003
192		5. DEZEMBER 2013
200		16. DEZEMBER 2013
201		MÄRZ 2014
209		EPILOG
211		DANKESWORTE

VORWORT

In einer Phase zwischen Weihnachtsstimmung und Jahreswechsel platzte ich in die Welt. Und wie man mir sagte, mit ordentlich Geschrei. Das ist schon eine ganze Weile her. Wer's genau wissen will, 1960, da traten die Rolling Stones zum ersten Mal in Deutschland auf. Da meine Eltern damals noch nichts von meinen beruflichen Vorlieben wissen konnten, passierte das Ganze im beschaulichen Freiburg. Viel praktischer wäre es für einen aufstrebenden Werber sicher in New York gewesen. Es sollte sich später jedoch nicht als Hindernis herausstellen, mit dem badischen Dialekt in der Provinz, anstatt in einer Weltmetropole aufgewachsen zu sein. Übrigens zusammen mit zwei Brüdern. Da war natürlich mächtig was los im kleinen Jechtingen, wo ich später den Großteil meiner Kindheit verbrachte. Meine Eltern hatten dort alle Hände voll zu tun. Nicht nur mit uns Jungs, sondern auch mit dem eigenen Architekturbüro.

Kommen wir zu meinen Talenten, und manche davon zeigten sich früh. Mandoline und Fußball spielen zählten nicht dazu. Trotzdem praktizierte ich beides

mit Leidenschaft. Gutes Stichwort, denn unter ganz anderen Leidenschaften mussten die Erzieherinnen-Nonnen im Kindergarten „leiden“. Die zeigten sich vehement überfordert mit meinem Temperament. Irgendwann wussten sie sich nicht mehr anders zu helfen, als mich eine ziemlich lange Weile an einen Baum im Garten zu fesseln. Mein späterer Religionslehrer in der Realschule wiederum war mein größter Fan und sah die Sache aus einer völlig anderen Perspektive. Er fand, dass ich unbedingt Pfarrer werden müsste. Wegen meiner Begabung, andere Menschen zu begeistern. Ich dagegen fand, dass ich später lieber mit einer Frau als mit Gott zusammenleben wollte. Dazu brettete ich – gemeinsam mit meiner Jungs-Bande – auf frisierten Mofas durch die Kaiserstühler Landschaft. Ich schwofte, was das Zeug hielt, baggerte und knutschte in den umliegenden Dörfern – mal mit weniger, mal mit mehr Erfolg. Zu gegebener Zeit hatte Amor ein Einsehen mit meinen Bemühungen und zielte geradlinig auf Bärbel. Die Pfeile stecken nach über 40 Jahren nach wie vor in unseren Herzen. Alles richtig gemacht also, der Amor. Doch zurück zur Jungs-Bande, diese legendäre Jechtinger Clique, die den Leuten im Umkreis früher oft Sorgenfalten bereitete. Die Clique gibt's noch heute, total ungefährlich, ohne Mofas, jedoch mit genauso viel Flausen im Kopf wie damals.

Ansonsten gäbe es noch die urige Jechtinger Häuserfasnet zu erwähnen. Da war ich natürlich an vorderster Front mit dabei. Und zwar gnadenlos vom schmutzigen Dunschdig bis Aschermittwoch. Man könnte jetzt auf den Gedanken kommen, ich wäre früher nur im Feiern und Blödsinn machen richtig engagiert gewesen. Aber nein! Ich konnte auch richtig ranklotzen. Entsprechend packte ich überall kräftig mit an, wo im Dorf oder im Umkreis Hilfe gebraucht wurde: Dächer decken, Weinlese, Fundamente betonieren, Höfe pflastern, Blech biegen und Rohre installieren. Das brachte mir zwei beachtliche Vorteile ein: Zum einen hatte ich immer wieder gutes Taschengeld am Start und – noch viel wichtiger – ordentlich gestählte Muckis.

Damit wären wir an der Stelle in meinem Lebenslauf angekommen, wo eine längere Wanderschaft meinerseits beginnt. Bekanntlich entdeckt man auf ausgiebigen Touren ziemlich spannende Dinge am Wegesrand, die einem beim schnellen Durchhuschen verborgen geblieben wären. Also habe ich in meinen Lehr- und Studententagen immer Gas gegeben. Denn ich fing quasi ganz klein an: Mittlere Reife – inklusive einer sagenhaften Ehrenrunde –, dann erst mal eine Schriftsetzerlehre, dann irgendwann die Fachhochschulreife und erst danach das Studium an der Fachhochschule für Druck + Medien. Drum brauchte ich etwas Geduld und außerdem Geld. Als armer Schüler und Student muss man ja permanent gucken,

wo man bleibt und wie man gelegentlich den Wurstsalat nebst Bier außer Haus finanziert. Ganz zu schweigen von der Miete, die ich mir glücklicherweise mit meinen WG-Freunden teilte. Damit das alles finanziell einigermaßen hinlief, arbeitete ich nebenbei nonstop. Und das klappte ganz gut. Wenn's trotzdem bis zum nächsten Ersten brenzlig wurde, rettete mich das WG-Flaschenpfand über die Tage. Man muss sich halt nur zu helfen wissen und sowieso: Jeden Tag geht die Sonne neu auf. Wieso sich also Sorgen machen oder aufregen? Jedenfalls konnte ich nach sieben Semestern meinen Ingenieurstitel sowie die Diplomarbeit in Corporate Culture mit der Note 1.0 feiern.

Wenn die Hormone sich langsam wieder einpendeln, kehrt zwangsläufig Normalität ein. Ich musste mich alsbald entsprechend fragen: Was mache ich jetzt? Gleiches fragten mich parallel meine Eltern. Denen antwortete ich ziemlich schnell: „Und jetzt geht's nach Boston, das Land der unbegrenzten Möglichkeiten erobern“. Bärbel hatte mindestens genauso viel Lust auf Eroberungen dieser Art. Also nix wie ratzfatz alles in Deutschland verkaufen, was wir besaßen, und mit Pauken und Trompeten ab über den großen Teich. Dann wurde es erst mal still um uns. Noch stiller wurde es, als wir nach nur vier Monaten erneut im Flieger saßen. In umgekehrter Richtung! Nur mit zwei Koffern in der Hand und ansonsten mit relativ nichts. Dieses Amerika sollten gern andere erobern.

Zu oberflächlich, zu anders, zu wenig Verlässlichkeit. Da selbst in der kleinsten Hütte immer ein bisschen Platz übrig ist, durften wir unsere bescheidenen Zelte erst mal bei meinen Eltern aufschlagen. „Und jetzt?“, die zweite. Schlussendlich landeten wir im pulsierenden Berlin. Und da fängt der Roman dann auch schon an.

Viel Spaß beim Lesen.

PROLOG

März 2014

Noch fünf Schritte bis zur Tür. Ich blicke mich ein letztes Mal um. Michaela hat Tränen in den Augen. Sie geht an mir vorbei und stellt sich wie ein Bodyguard in den Türrahmen, als könne sie damit in letzter Sekunde das Schlimmste verhindern. Ihre Lippen fangen zu zittern an.

„Warum, Andreas? Ich versteh‘s immer noch nicht!“, platzt es aus ihr heraus.

Die anderen haben sich ebenso im Raum versammelt. Sie wirken wie Statisten. Keiner sagt etwas.

„Hey, Leute. Das ist kein Weltuntergang. Freut euch auf morgen, seht das Ganze als neue Chance. Außerdem: Jeden Tag geht die Sonne neu auf. Gleichgültig, was am Tag zuvor passierte“, versuche ich die Situation zu entkrampfen.

„Wie sollen wir uns da freuen?“, antwortet Michaela resigniert.

Ich fühle mich wie in ein Drama katapultiert, dem das Happyend abhandengekommen ist. Plötzlich fängt Holger zu klatschen an. Er kommt auf mich zu.

„Alles richtig gemacht“, erklärt er, klopf mir auf die Schulter und klatscht weiter.

Zaghaft stimmen die anderen mit ein. Ihre Gesichter entspannen sich langsam. Bis auf das von Michaela.

„Macht doch, was ihr wollt! Ohne Andreas jedenfalls habe ich keinen Bock mehr!“, sagt sie und rennt durch die Diele zur Eingangstür. Ein lautes Rums. Die Wände beben. Danach Stille.

„Nun hau schon ab!“, fordert mich Holger auf. Seine Augen glänzen verdächtig.

„Danke für alles. Ihr seid das beste Team ever“, verabschiede ich mich von den Menschen im Raum, die für mich immer Antrieb waren, weiterzumachen. Das war's dann wohl. Damit rechnete niemand – bis vor sechs Wochen nicht mal ich selbst.

JULI 1989

Großes Treffen heute beim Kunden. Mit Vorstand und allem Pipapo. Ich bin früh dran, denn ich hasse es, zu spät zu kommen. Lieber zu früh als zu spät und morgens im chaotischen Berufsverkehr Berlins kann einem alles passieren – egal, ob man das Auto oder die S-Bahn nimmt. Daher plane ich bei der Anfahrt stets einen guten Zeitpuffer mit ein.

„Guten Morgen, scheint wieder ein heißer Tag zu werden“, begrüße ich die Dame am Empfang freundlich. Sie scheint neu zu sein. Ich habe sie hier noch nie gesehen und ich gehe hier ja quasi ein und aus.

„Guten Morgen“, antwortet sie knapp, ohne von ihren Dokumenten aufzusehen.

Mir schwillt der Kamm. Das geht innerhalb von Sekunden, wenn Leute nicht wissen, was sich gehört. Ich trete näher an die aristokratisch wirkende Theke heran. Alles blitzt und blinkt, als sei eben erst eine Putzkolonie tätig gewesen. Kein Staubkörnchen, keine Schlieren oder Fingerabdrücke weit und breit. Kaum vorstellbar, dass in diesem Superclean-Bereich gearbeitet wird. „Wo gehobelt wird, fallen Späne“, sagte mein FH-Professor immer. Diese Haltung teile ich mit ihm, daher sieht es in meinem Auto grund-

sätzlich aus, als hätte ich eine Woche darin gewohnt. Es ist für mich mein zweiter Arbeitsplatz und wenn ich die Kilometer zusammenzähle, die ich allein in diesem Jahr gefahren bin – da wurden wahrlich viele Späne gehobelt. Mein Lieblings-Autoverkäufer Eric meint immer, dass ich lebende Kulturen in meinem Auto hätte. Ich blicke auf das Namensschild der Dame. *Manuela Uhlberg* steht darauf.

„Frau Uhlberg, würden Sie mir bitte einen Moment Ihrer Aufmerksamkeit schenken?“, frage ich.

Meine Worte sind mit Bedacht gewählt, die Tonlage jedoch konsequent forsch. Schließlich habe ich etwas Wichtiges anzubringen. Sie schaut erstaunt auf. Ihre dunkelbraunen Augen funkeln mich an, die von unnatürlich langen Wimpern umgarnt werden. Die sind bestimmt nicht echt, aber das ist nicht mein Problem. Mein Problem soeben ist ein anderes: die mangelnde Motivation der Frau Uhlberg. Das kann ich als überzeugter Verfechter des Dienstleistungsgedankens nicht durchgehen lassen.

„Ihr Arbeitgeber ist wer?“, hake ich nach.

Sie schaut mich immer noch fragend an. Ihre Mimik verändert sich anschaulich in Richtung „Was will der Typ von mir?“

„Herr ... wie war gleich Ihr Name?“

„Kiesewetter. Andreas Kiesewetter.“

„Nun, Herr Kiesewetter. Die Frage beantwortet sich für Sie, wenn Sie noch mal vor die Tür gehen und erneut hereinkommen. Kleiner Tipp: Über dem

Eingang ist ein Schild angebracht. Groß und leserlich. Darauf steht's.“

Sie rückt ihre Brille zurecht und würdigt mich nach dieser Unverschämtheit keines Blickes mehr. Das bedeutet für mich Phase zwei der spontanen Nachschulung an diesem schönen Sommermorgen.

„Ihr Arbeitgeber bezahlt Sie dafür, dass Sie das Unternehmen würdig vertreten und dafür sorgen, dass sich Besucher willkommen fühlen, wenn diese das Haus betreten. Da ich gleich einen Termin mit den Führungskräften des Konzerns habe, werde ich das gern mit den Damen und Herren diskutieren. Einen schönen Tag noch für Sie, Frau Uhlberg.“

Energisch schreite ich über den edlen Marmorboden zur Treppe, die mich in den 4. Stock geleiten wird. Jeder meiner Schritte hallt dabei, als würde er dem Gesagten applaudieren wollen. Ich fühle mich schon viel besser jetzt. Gut so, denn der Tag heute wird anspruchsvoll.

„Herr Kiesewetter, einen Moment bitte“, höre ich eine aufgeregte Stimme aus dem Empfangsbereich rufen. Tut mir leid, liebe Frau Uhlberg. In manchen Augenblicken bin ich auf beiden Ohren taub. Meine liebe Bärbel kann das bestätigen. Wenn ich mal wieder spontan die halbe Agentur-Belegschaft zu mir nach Hause eingeladen habe, obwohl sie mich schon mehrmals bat „nicht zu kurzfristig und nicht zu viele Gäste“, raunt sie mir nach einem solchen Abend meistens ein „Du hörst auch nur das, was du hören

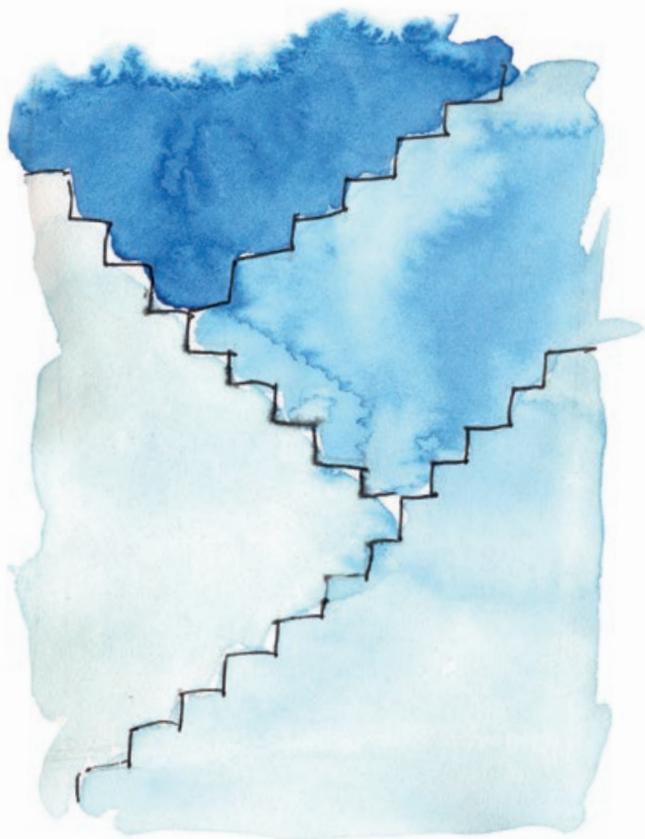
willst“ zu. Ich vertraue Bärbel, da sie eine intelligente Frau ist. Also wird's wohl stimmen.

Ich bin an der Treppe angekommen. Fahrstühle sind eine Erfindung, die für gesunde Menschen von 8 bis 80 absolut unnötig sind und außerdem des Managers Tod. Der Mensch braucht Bewegung. Diese gönne ich mir regelmäßig, trotz 60-Stunden-Woche.

Da fällt mir ein, dass ich schon längst den nächsten Skiurlaub mit Bärbel buchen wollte. Bei 30 Grad im Schatten vergisst man leicht, wie schnell wieder Winter ist. Ich plane daher gern rechtzeitig, bevor die tollsten Unterkünfte belegt sind – sehr zum Leidwesen von Bärbel, die Urlaub gern etwas spontaner angeht. Ich werde es trotzdem heute Abend gleich erledigen.

Noch fünfzehn Minuten bis zur Besprechung. Ich bin gut in der Zeit. Was anderes kommt mir auch gar nicht in die Tüte. So mancher munkelte bereits, meine Macke mit der Überpünktlichkeit sei der Tatsache geschuldet, dass mein Opa Lokomotivführer war, und da ist Zuverlässigkeit auf die Minute ja entscheidend wichtig.

„Guten Morgen, Frau Berndorf, guten Morgen die Herren“, begrüße ich die bereits Anwesenden, die um einen riesigen ovalen Besprechungstisch sitzen und leicht desolat wirken. Verstehe ich nicht. Der Tag fängt doch erst an. Vielleicht liegt's daran, dass der Kaffee noch fehlt. Als hätte sie es gehört, betritt eine nervöse Dame Anfang zwanzig mit einem Servierwagen den Raum. Auf ihm befinden sich



„DER FAHRSTUHL IST
DES MANAGERS TOD!“

mehrere Kannen des rettenden Koffeingetränks sowie eine Kanne Tee. Eine solche Besprechung auf Vorstandsebene ist jedes Mal die reinste Show – mit unverhofften Einlagen, zweifelhaften Darbietungen und teils auch unfreiwilliger Komik. Die Hände der jungen Frau zittern. Wahrscheinlich betritt sie zum ersten Mal die Höhle der Vorstandschaft. Ohne eine Sekunde zu zögern, haste ich zu ihr hin und helfe ihr beim Ausschütten des Kaffees. Dabei flüstere ich ihr leise „Ganz ruhig. Stellen Sie sich die Herrschaften einfach mit heruntergelassener Hose auf der Toilette vor. Das wird Ihre Nervosität vertreiben“ zu. Sie lächelt. Wieder eine gute Tat vollbracht heute. Nicht, dass ich es darauf anlegen würde. Aber wenn ich Not oder Probleme sehe, kann ich nicht anders. Da muss man einfach helfen.

„Haben Sie mal 'ne Minute?“

Klaus Ammer, Verantwortlicher für die Konzernstrategie bei Bongelmann, tut recht geheimnisvoll, als er mich bei meiner guten Tat stört.

„Sehr gerne. Einen Moment bitte noch“, erkläre ich und lächle die junge Dame an, die sofort errötet.

„Sie werden von uns dafür bezahlt, gute Werbung zu machen. Nicht, um Kaffee auszuschenken. Auf ein Wort!“, fährt er mich schroff an.

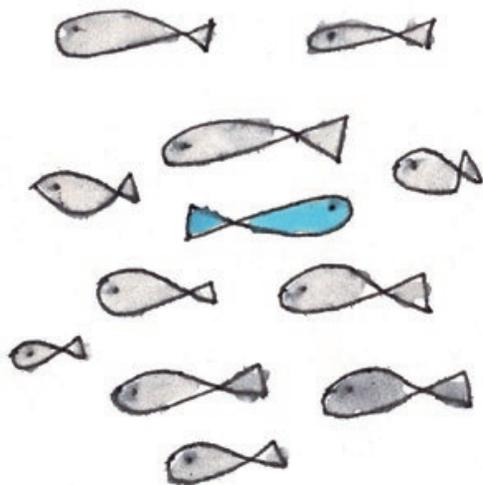
Was ist dem denn für eine Laus über die Leber gelaufen? Bestimmt wegen seiner Frau. Es soll ja schon eine Weile nicht mehr in seiner Ehe laufen. Neulich erzählte mir Belinski, dass man mit Ammer

momentan kein vernünftiges Wort reden kann. Momentan ist gut. Für meine Begriffe konnte man das noch nie. Eines Abends jedenfalls, als Belinski mit ihm sowie einigen Kollegen der Bongelmann-Marketing-Abteilung die bombastischen Ergebnisse der letzten Werbekampagne feierte, ließ er die Katze aus dem Sack. Nicht ganz freiwillig! Der Alkohol war schuld. Es waren wohl ein paar Caipirinhas zu viel in der Kreuzberger Haifisch-Bar, da wurde er ungewohnt redselig. Scheinbar gibt es keinen Ehevertrag unter den Eheleuten Ammer. Schlecht für ihn, gut für seine Frau. Die will nun die Ferienimmobilie auf Ibiza sowie die Hälfte seines Vermögens abgreifen. „Scheiß Weiber!“, beendete Ammer seine Lebensbeichte an dem Abend. Seitdem sind wir in der Agentur sehr vorsichtig, wenn wir mit ihm zu tun haben. Mit einer angeschossenen Wildsau ist nicht zu spaßen. Umso gespannter bin ich, was heute passieren wird. 15 Bongelmann-Top-Führungskräfte – allesamt genussvoll an ihren Zigaretten und Zigarillos ziehend – und ich als einziger Vertreter der Agentur TrueLife Emotion. Noch dazu als einziger Nichtraucher im Raum. Was für eine Ironie.

„Wollen Sie an dieser Sitzung nicht lieber selbst teilnehmen?“, fragte ich meinen Chef vor einigen Tagen. Eine Besprechung auf Führungsebene unseres größten Kunden ist ja eine wichtige Angelegenheit.

„Kiesewetter, ich kann mich nicht zweiteilen. An dem Tag muss ich zu einem anderen bedeutenden Termin.

Es geht um Millionen. Als unser bestes Pferd im Stall machen Sie das schon“, meinte Belinski und klopfte mir einmal kräftig auf die Schulter. Das ist für mich auch gar kein Problem, denn ob vor meiner Bärbel oder vor tausenden von Leuten: Ich kann überall aus dem Stegreif quatschen. Und das auch noch so, dass ich alle mit meinem überzeugenden Redestil und agilen Körpersprache mitreiße. Das habe ich mir hart erarbeitet. Früher bekam ich bei derlei Gelegenheiten feuchte Hände und einen roten Kopf. Also trainierte ich wie ein Besessener, nutzte jede Gelegenheit frei zu reden – bei Freunden, Feiern oder der Familie. Ich wollte dieses Lampenfieber unbedingt überwinden. Schließlich geht’s um das Ziel. Immer und überall im Leben! Das will ich unbedingt erreichen. Und ich erreichte es bisher jedes Mal – selbst dann, wenn andere sagten „Das klappt nie!“. Nie gibt’s bei mir nicht, genauso wie ein Nein. Das habe ich aus meinem Sprachschatz längst gestrichen. Wenn es jemand ausspricht, spornt mich das umso mehr an, das Gegenteil dessen zu beweisen. Es setzt einen umfangreichen Adrenalinstoß in mir frei. Ich muss mich immer Bewegen und Durchsetzen. In mir prickelt’s daher auch jetzt in jeder Körperzelle. Das wird ein spannender Tag, denn heute geht es um das Umsatzziel des Bongelmann-Konzerns. Als Vertreter der Agentur bin ich mit dafür verantwortlich, dass es erreicht wird – dank unserer genialen Werbekampagnen. Ich sehe da kein Problem. Mit der richtigen Marken-



"TOTE FISCH
MUSS MAN TREIBEN
LASSEN."

strategie geht alles. Von mir aus kann's also losgehen. Ach so, da war ja noch was: der Ammer. Den hatte ich schon wieder vergessen. Wer mir blöd kommt oder wen ich gar nicht leiden kann, wird in meinem Gehirn vollautomatisch in eine der vielen Schubladen „nicht mehr relevant“ verschoben. Für diesen Automatismus bin ich meinem Gedächtnis sehr dankbar.

„Ammer, was kann ich für Sie tun?“, frage ich unschuldig, nachdem ich in Teamwork mit der blutjungen Assistentin die Tassen aller Anwesenden mit herrlich duftendem Kaffee befüllt habe. Ich könnte jetzt auch eine Tasse vertragen. Die letzte liegt bereits eine Stunde zurück.

„Sie halten sich heute zurück, verstanden?“, flüstert Ammer mir von hinten über die Schulter zu. Er stellt sich dabei auf die Zehenspitzen, da er viel kleiner ist als ich. Sein Ton gefällt mir ganz und gar nicht. Seine Augen funkeln wütend. Als ob ich schuld wäre, dass er keinen Ehevertrag hat. Das soll er bitte schön mal nicht an mir auslassen.

„Inwiefern?“, frage ich vorsichtig.

„Sie wissen genau, was ich meine!“, raunt er mir zu. In einer übertriebenen Geste schaut er demonstrativ auf seine Rolex Datejust Two Tone. Über Geschmack lässt sich bekanntlich streiten. Mir gefällt das Teil gar nicht. Schon mal deswegen, da jeder Popstar, Schauspieler und Wallstreet-Banker dieses Sonnen-

systems derzeit eine ums Handgelenk trägt. Der Ammer war mir von Anfang an unsympathisch gewesen. Er ist der schlimmste Protzer von allen und außerdem ein Egoist vor dem Herrn.

„Nein, weiß ich nicht. Ich habe jetzt leider auch keine Zeit mehr für Sie. Die Sitzung beginnt, wie Sie sehen.“ Ich lasse ihn an Ort und Stelle stehen, denn tote Fische sollte man treiben lassen. Im vorderen Bereich des Tisches nehme ich meinen Platz ein. Ammer marschiert mit hochrotem Kopf durch den Raum zu seinem. Würde Wut Rauch erzeugen, so hätte es aus seinen beiden Ohren gedampft wie aus einem in die Jahre gekommenen Kohleofen.

*Wenn die Wut kriecht in dir empor,
atme einmal tief ein und aus,
so kommt er dem Rauch zuvor,
bevor er lichterloh brennt, der Klaus.*

Der Kalauer jagt mir spontan durchs Gehirn. Bei Klamauk oder wenn gute Kampagnenideen gefragt sind, ist auf meine grauen Zellen Verlass. Ich könnte mich für meine spontane Kreativität manchmal selbst knutschen, so genial ist die. Das klappt zwar nicht immer – aber immer öfter.

„Guten Morgen die Dame, guten Morgen meine Herren.“

Marketingmanager Kurz ergreift das Wort. Es geht los. Er philosophiert über diverse Vorhaben, die das

Umsatzziel von über einer Milliarde D-Mark im laufenden Jahr knacken soll. Das bleibt natürlich nicht unkommentiert. Jeder der Anwesenden will etwas besonders Schlaues dazu sagen oder auf Risiken hinweisen oder darauf, was alles passieren könnte, wenn dies oder jenes schiefgeht. Langsam wird's etwas heiß hier drin. Nicht nur wegen der hitzigen Debatte. Die Herren lockern nach und nach unauffällig ihren Krawattenknoten. Ich trage als Einziger im Raum keine Krawatte und diese dunkelgrauen Anzugshosen finde ich ebenso ätzend. Die Männer sehen darin aus wie Pinguine: einer wie der andere, absolut austauschbar. Mit meiner knackig sitzenden Jeans fühle ich mich sehr viel wohler. Dazu ein blaues, langärmeliges Hemd, schön dynamisch bis an die Ellenbogen hochgekremgelt. Da kann man als Mann nichts falsch machen. Blau ist die Farbe mit den höchsten Sympathiewerten – unabhängig von Alter, Bildung oder sonstigen soziodemographischen Werten. Was vier Semester Werbepsychologie alles ausmachen! Bei Temperaturen wie diesen trage ich stets ein Kurzarmshirt drunter, sonst gibt's hässliche Achselweißflecken. Ich könnte mich selbst nicht mehr ernst nehmen, wenn ich vor versammelter Mannschaft meine Ideen und Gedanken anbringen will, dabei stinke wie ein Iltis und aussehe, als würde ich für eine Serienrolle in Baywatch anheuern wollen, da pitschnass überall.