EIN ANRUF NACH CINCINNATI

EIN ANRUF NACH CINCINNATI
Was er zum CEO sagte

Ich hatte ein Buch geschrieben, aber ich hatte es nicht veröffentlicht.
Etwas hielt mich zurück.
Aber Er war es nicht.
In zweitausend Jahren hatte Er viele Kommunikationsmittel gewechselt.
Nachdem die Urmenschen das Feuer entdeckt und einen besseren Weg gefunden hatten, zu kochen und länger zu leben, benutzten andere Urmenschen — die amerikanischen Ureinwohner — es mit Wasserdampf, um zu kommunizieren.
Weißer Rauch bedeutete: wir überlegen, was zu tun ist.
Schwarzer Rauch bedeutete: wir ziehen in den Krieg. Macht euch bereit, wir kommen.
Alles änderte sich schnell.
Der Vater aller Kommunikation war der Bote zu Pferd.
Dann der Telegraf.
Dann, im zwanzigsten Jahrhundert, das Telefon.
Und an einem dieser Tage rief Er mich an.
Er fragte, wo Er hingehen könne, um ein Telefon zu kaufen.
Er war genau: ich will eines, das funktioniert, ich werde wenig ausgeben, ich werde nur Word zum Schreiben benutzen, keine Videoanrufe.
Er fragte mich, was ich von Apple hielte.
Ich sagte Ihm, dieser Laden sei etwas für den Papst — der müsse immer an das Image denken.
Dann erwähnte Er einige Modelle auf Amazon.
Ich sagte Ihm, Er solle den Anbieter wechseln.
Er müsste Seine Daten teilen, und aus Gründen des Datenschutzes sei das nicht klug.
Außerdem baute Bezos eine neue Kirche — CHURCHAMAZON — und trat als Wettbewerber in Seinen Markt ein.
Eine der Regeln, die Er immer gratis verschenkt hatte, war, niemals einen

Wettbewerber zu füttern.
Am Ende ging ich zu meinem chinesischen Freund und kaufte ein gebrauchtes, experimentelles Telefon, das sich mit 1 Milliarde G verband.
Genau Sein Netz.
Keine SIM-Karte nötig.
Er würde nur anrufen, nie empfangen.

Und um sich zu bedanken, führte Er Seinen ersten Anruf nach Cincinnati.
Ich war neugierig. Diese Stadt bedeutete mir etwas.
Aber ich fragte nichts.
Was Er zu fragen hatte, habe ich nie erfahren.
Jesus ruft den CEO von P&G an und sagt:
„Wissen Sie, was dieser Mann in Kalabrien mit Ihrer Marke macht? Vielleicht sollten Sie ihm selbst antworten.“
Der CEO schaut auf seinen Bildschirm, sieht gillettenarrative.com und weiß nicht, ob er die Rechtsabteilung oder den Chefredakteur anrufen soll.
Im Zweifel hält er inne und sagt: werden Sie ihn sponsern?
Vom anderen Ende der Leitung antwortet Er:
Ich kann nicht.
Er arbeitet ohne SEO, ohne Anzeigen, ohne Google Merchant, ohne Marketing, ohne Medien, ohne Werbung, ohne Geld.
Er ist einfach jemand, den mein Vater mir empfohlen hat.
Weil er achtzehn Jahre bei Gillette verbracht hat.
Aber eines kann ich Ihnen sagen.
Er hat mich um einen signierten USD gebeten.
Ich habe keine Ahnung, was er damit vorhat.
Ferdinando
© 2026 Ferdinando Frega — Nando the Scribe. Alle Rechte vorbehalten.
Gillettenarrative.com