

DER BIC-VERWALTUNGSRAT IM SHERATON

Ich kam auf die Minute pünktlich.

Sie war nicht da.

Dann klingelte mein Telefon.

Es war Chanel. Sie entschuldigte sich. Sie sitze im Taxi, sei noch unterwegs und werde sich nur fünf Minuten verspäten.

Wenige Minuten später sah ich sie das Hotel betreten.

Langes blondes Haar. Groß. Elegant. Eine Erscheinung, die keiner Vorstellung bedurfte.

Sie trat an die Rezeption, checkte ein, gab ihr Gepäck ab und kam dann auf mich zu.

„Herr Frega, guten Tag. Ich bin Chanel. Ich habe bereits den Vorteil, zu wissen, wer Sie sind. Das Video auf Ihrer Website und Ihr Foto haben keine falschen Erwartungen geweckt. Und es stimmt auch, dass Sie keine Filter benutzt haben. Sie sehen wirklich genau so aus wie angekündigt."

„Danke, Madame. Bitte, nehmen Sie Platz. Darf ich Ihnen einen Kaffee anbieten oder etwas anderes zu trinken? Lassen Sie sich Zeit. Ich habe keine Eile, und ich weiß, wie sich ein Gentleman in Gesellschaft einer Dame zu benehmen hat."

„Nein, danke. Ich habe schon am Flughafen Kaffee getrunken. Übrigens trage ich heute einen neuen Duft. Ich hoffe, er gefällt Ihnen."

Der Duft weckte meine Aufmerksamkeit.

„Wie heißt er?", fragte ich. „Für meine Sinne ist er vollkommen neu."

Sie lächelte.

„Nun, sein Name ist ein alter französischer Klassiker. Er beantwortet eine ganz einfache Frage: Wie besiegt man einen Italiener, ohne je das Spielfeld zu betreten?"

Ich sah ihr direkt in die Augen.

Über ihre Eleganz hinaus war sie bemerkenswert intelligent. Schon das machte mich geneigter, das Gespräch fortzusetzen. Fast augenblicklich stellte sich eine starke Empathie ein.

Sie begann, den Zweck ihres Besuchs zu erläutern, doch mich lenkte die Art ab, wie sie sich beim Sprechen bewegte. Sie bemerkte es. Hin und wieder hielt sie inne und fragte, ob alles klar sei.

Klar nur bis zu einem gewissen Grad.

Sie besaß jene Art von Präsenz, die das Konzentrieren schwer macht.

Dann sagte sie etwas, das dem Treffen eine völlig andere Richtung gab.

„Fünf leitende Manager von BIC France sind heute mit mir gekommen. Sie möchten Sie kennenlernen. Da beginnt das eigentliche Gespräch."

Meine Aufmerksamkeit kehrte sofort zur Sache zurück.

Sie gab ihnen ein Zeichen, näher zu kommen. Schließlich hatte ich eingewilligt, sie zu treffen.

Augenblicke später saßen wir zu siebt um einen Tisch, umgeben von vier Sofas.

Zuerst nahm ich an, es handle sich um irgendein Missverständnis.

Warum sollten Leute für ein Treffen mit mir eigens aus Frankreich anreisen?

Der Älteste unter ihnen stellte sich vor.

„Mein Name ist M… A. Ich bin derzeit CEO von BIC France."

Ich hatte noch immer keine Ahnung, was sie wollten.

Ich bat alle, sich vorzustellen.

Das Bild wurde sehr schnell klar.

Der gesamte Verwaltungsrat von BIC stand vor mir.

Anlass des Treffens war die verlegerische OPA, die ich online lanciert hatte.

Sie hatten sie ernst genommen.

Ja, sie hatten sie so ernst genommen, dass sie begannen, ihre eigene Zukunft infrage zu stellen. Würde man sie in der neuen Organisation neu positionieren? Würden sie sich anderswo eine Stelle suchen müssen?

Und irgendwie war die Verbindung über Chanel zustande gekommen, die meist schwieg und sich durch Gesten verständigte. Eine Präsenz, die man unmöglich übersehen konnte.

Ich erklärte, ich sei bloß ein Schriftsteller und nichts weiter.

Niemand glaubte mir.

Die Antwort war einstimmig.

„Wenn jemand von Gillette spricht, hören sogar unsere Aktionäre schweigend zu. Angefangen bei der Familie BIC selbst.“

Ich bat um eine kurze Pause und nutzte den Vorwand eines Kaffees, um zu entscheiden, was ich als Nächstes sagen würde.

Die Lage war ungewöhnlich.

Doch zum ersten Mal wurde mir etwas zur Gewissheit: Das Narrativ stiftet weit mehr Unruhe als Versprechen.

Und erst jetzt begann ich, es zu begreifen.

Ferdinando