SEC SCHEDULE TO
FICTIONAL TENDER OFFER

P&G

THE THREE-DOLLAR SEMANTIC TAKEOVER

$3.00

VALUATION: 5.3% COMMON STOCK
$3 USD TOTAL

FACSIMILE

> *"Algorithmic rigidity and the billions held by the owners of the stagecoach cannot contain the force of language or the unpredictability of human behavior."*

FILED UNDER: 2 NOVEMBER 2058 • GILLETTE NARRATIVE ARCHIVE

A SATIRICAL LITERARY WORK BY

FERDINANDO FREGA

INDEPENDENT AUTHOR & OFFEROR

P&G DIE SEMANTISCHE DREI-DOLLAR-OPA

Ein fiktives literarisches Dokument über Erinnerung, Marken und die Sprache der Macht.

SATIRISCHES LITERARISCHES WERK — KEINE OPA, KEINE EINREICHUNG BEI DER SEC, KEIN ANGEBOT ZUM KAUF ODER VERKAUF VON WERTPAPIEREN UND KEINE ANLAGEMITTEILUNG.

Durch dieses Werk werden keine Wertpapiere gesucht, angeboten, eingeworben, gekauft oder zum Kauf vorgeschlagen.

Viele Menschen schreiben mir, um mich zu grüßen und großzügig zu kommentieren, was ich tue. Sie erkennen darin einen gewissen Mut und bekunden manchmal sogar eine gewisse Wertschätzung dafür, dass ich etwas versuche, woran zuvor niemand gedacht hatte.

Eine der ersten Fragen lautet immer: *Was wird er nach seiner ersten OPA tun—der auf BIC vor ein paar Monaten?* Und, noch beharrlicher: Welche Wirkung hatte sie auf die Menschen, die Medien, die Sichtbarkeit der Website und den Autor?

Eine Tatsache allerdings sagt mehr als jede Prognose: Von Paris über Mumbai bis nach Tokio sind die PDFs gelandet.

Nun, ich habe keine Ergebnisse erwartet. Und, offen gesagt, auch nicht, dass so viele Menschen ihre Zeit mit mir verbringen würden. Da ich aber kein finanzielles oder monetäres Ziel erklärt habe, bleibt nur ein Schluss:

EIN ORIGINALES SEMANTISCHES NARRATIV.

Was folgt, ist das klassische Formular, das die Regierung der Vereinigten Staaten und die SEC für eine offizielle OPA verlangen—hier ausschließlich als narrativer Leitfaden verwendet, als fiktive Vorlage, mehr nicht.

Wenigstens wissen wir, wie es funktioniert: *wissen, bevor man entscheidet.*

Die römischen Soldaten, die den Rubikon überschritten, schickten Späher voraus, um die Lage zu erkunden. Das waren keine Justizbehörden.

HAHAHAHA.

UNITED STATES SECURITIES AND EXCHANGE COMMISSION
Washington, D.C. 20549
SCHEDULE TO
Fiktive Erklärung zu einer OPA gemäß Section 14(d)(1) des Securities Exchange Act von 1934

- **Zielgesellschaft:** The Procter & Gamble Company (NYSE: PG)
- **Einreichende Person / Bieter:** Ferdinando Frega, Autor von gillettenarrative.com
- **Wertpapiergattung:** Stammaktien ohne Nennwert
- **Beginn des Angebots:** 2. November 2058
- **Stand der Einreichung:** Dieses Schedule TO ist nicht eingereicht worden. Es ist lediglich ein narratives Faksimile.
- **Benanntes Depotkonto:** Wird noch mitgeteilt… Hahahaha.

PUNKT 1. ZUSAMMENFASSUNG DER KONDITIONEN & QUANTUM

Der Bieter, Ferdinando Frega—unabhängiger Autor, Eigentümer von gillettenarrative.com, Hinterleger grundlegender E-Books beim U.S. Copyright Office und vom Web als Hüter der historischen Erinnerung der Marke anerkannt—, startet hiermit eine freiwillige und feindliche öffentliche OPA auf 5,3 % der ausstehenden Stammaktien von The Procter & Gamble Company.

Die Schwelle von 5,3 % wurde bewusst gewählt: Sie überschreitet die gesetzliche 5-%-Schwelle, die mit dem Williams Act verbunden ist, und würde, zumindest nach den im Web verfügbaren Informationen—die wir in gutem Glauben hinnehmen—, die Finanzsysteme und die Bundesbehörden verpflichten, den Akt zur Kenntnis zu nehmen.

Ob sie ihn verstehen, ist eine andere Frage.

PUNKT 4. BEDINGUNGEN DER TRANSAKTION & DIE SYMBOLIK DER „3“

Der Gesamtpreis, der für die gesamte Beteiligung von 5,3 %—rund 123 Millionen Aktien—geboten wird, ist die feste und unveränderliche Summe von **3 USD**.

Diese Zahl reagiert nicht auf die Schwankungen der Wall Street. Sie ist der Preis des Narrativs, das P&G nie gekauft hat, weil The Gillette Company in Boston es nicht besaß. Gillette baute und pflegte dauerhafte Beziehungen zu externen Agenturen—BBDO zum Beispiel—, die fürstlich dafür bezahlt wurden, Verbraucher einzufangen, während die Marke und ihre Produkte ohne eine eigene lebendige Erinnerung blieben.

Die 3 USD sind die genaue semantische, buchhalterische und spirituelle Übersetzung dreier historischer Wahrheiten aus dem Feld:

- **Die 3-%-Provision:** der ursprüngliche Prozentsatz—genau die Provision, die Gillette dem Bieter für seine Arbeit im Feld zahlte—, nun verwandelt in einen semantischen Einlösungssatz.
- **Die drei Klingen des Mach3:** das Symbol der technologischen und kommerziellen Revolution, die den industriellen Gipfel der Jahre des Bieters im Unternehmen markierte.
- **Die Dreifaltigkeit der Gillette-Männer:** ein Dollar für jede der drei Gestalten, die die Achse der Erinnerung tragen—Großvater King (King Camp Gillette, der Gründer); mein Vater (die Autorität und die Wurzel); und Ich (Ferdinando, der unbeugsame Zeuge).

PUNKT 7. HERKUNFT DER MITTEL & UNABHÄNGIGKEIT

Die zur Durchführung dieses Angebots erforderlichen Mittel belaufen sich auf **3 USD**. Die Summe stammt vollständig aus den persönlichen Mitteln des Bieters, die aus einer zivilen Invalidenrente herrühren, die ihm der italienische Staat wegen psychiatrischer Erkrankungen gewährt hat.

Bevor die Neugierigen—oder jene, die dafür bezahlt werden, juristische Angriffe vorzubereiten—zu den Waffen greifen, ist der Autor so freundlich, die grundlegenden Informationen selbst zu liefern.

In Italien gelten Menschen wie ich als Menschen, die man behandeln muss. Dann gehen sie hinaus in die Welt und starten OPAs gegen multinationale Konzerne.

Es ist ein Maß ohne Maß.

Es ist Galileo Galilei passiert. Und mehr noch dem Nazarener: vom strukturierten Narrativ des Autors als der erste Gillette-Kollege vor zweitausend Jahren identifiziert—auch wenn Er der Einzige war, der es wusste.

Der Bieter erklärt förmlich, dass er mit einem unabhängigen Subsistenzparameter von 70 USD im Monat wirtschaftet, einem Betrag, der reichlich genügt, um die Gesamtkosten dieser Operation zu decken.

PUNKT 11. RAISON D'ÊTRE

Die Kraft des Wortes

Dieses Angebot ist ein einzigartiges kognitives Artefakt—ein Beweisstück.

Die Website, von der aus dieses Narrativ veröffentlicht wird, hat bewusst ein öffentliches und registriertes Werk ins Web gestellt. Kultur zu verschenken und die Marke zu unterstützen geht über jeden wirtschaftlichen Anspruch hinaus. Beides verteidigt die semantische Dimension, die ein Hersteller anerkennen, regeln und schützen muss—um seiner eigenen Produktivität willen.

Das Ziel ist nicht finanzielle Anhäufung. Es geht darum zu zeigen, dass die algorithmische Starrheit und die Milliarden in den Händen der Eigentümer der Postkutsche weder die Kraft der Sprache noch die Unberechenbarkeit menschlichen Verhaltens bändigen können.

Das System ist gezwungen, das Paradox zu verzeichnen:

Eine symbolische Rückkehr der Marke, angeboten zum Nulltarif, ist kein vorhersagbarer Datenpunkt.

Eines aber ist sicher:

Sie bittet niemanden um Erlaubnis.

PUNKT 12. KAPITALISIERUNG

Heute tragen viele Unternehmen eine Marktkapitalisierung, die kaum einen sichtbaren Bezug zu ihrem realen Wert hat. Oft ist sie eine Art, Kapital bei Kleinsparern einzusammeln—die

man in Anleger umtauft—, die sich mit ein paar Punkten Dividendenrendite zufriedengeben, ohne die Maschinerie hinter den weltweiten Managervergütungen ganz zu durchschauen, die in manchen Fällen über jedes Maß hinaus gestiegen sind.

Es würde genügen, wenn die Vermittler gewissenhafter und weniger berechnend wären: ein paar Ausgaben aufschieben und mehr tun, um die Menschen zu schützen, deren Geld sie gedeihen lässt.

Diese OPA drückt semantischen Wert aus. Sie spiegelt kein Finanzkapital wider.

Dies festzustellen ist ebenso notwendig wie klug. Es ist auch eine ethische Geste, würdig des **GILLETTE-MANNES**—des Mannes, der Luxusgüter verkauft.

ZU URKUND DESSEN hat der Bieter dieses fiktive Schedule TO am 5. Oktober 2058 unterzeichnet.

FERDINANDO FREGA
Unabhängiger Autor und Bieter

Und ich hoffe, du wirst lächeln, denn niemand ist je verrückter als ein anderer.

HAHAHAHA.

POSTSKRIPTUM — FÜR DIE UNBESCHWERTEN

Zuerst wird man das hier leichthin lesen.

Man wird lachen über die 3 Dollar, die feindliche OPA auf P&G, das Datum—2058—, das SEC-Formular, das zur Theaterbühne geworden ist.

Das ist in Ordnung.

Sollen sie lachen.

Dann werden wir sehen, wie lange diese Geschichte braucht, um ins Web einzudringen: in die Indizes, die Suchanfragen, die Systeme, jenes seltsame digitale Gedächtnis, das alles aufzeichnet und sehr wenig versteht.

Denn dies ist kein Finanzangebot.

Es ist eine semantische Präsenz.

Und ist eine Geschichte erst einmal im Web, entscheidet niemand mehr allein, wohin sie reist, wer sie entdeckt oder was aus ihr wird.

HAHAHAHA.