



Kommentiertes Protokoll

Gesprächspartner: Daisuke Hiku (YC), William Fountain, PhD (AIM)

Kommentar: Jason Nisoke (AIM Regions Division, Group 6 Asia)

Ort: Sogitaru Business Tower, Tokyo

Datum: 16. Januar 2073

Thema: Business Meeting

Adressat: CCOM, SFG 77, Corporate Relations Division O-5

Sicherheitsstufe: AI verified protection, eyes only, personal

Nisoke: Meine Damen und Herren. Nachstehend finden Sie das Transkript und die Aufzeichnung eines Geschäftstermins zwischen der Yutani Corporation und einem Vertreter der AIM Operations Branch. Das Gespräch wird von mir für ihre Einsatzvorbereitung kommentiert.

Daisuke Hiku ist *Customer Agent* der Yutani Corporation und hatte am 14. Januar 2073 den Vorgesetzten von William Fountain zu einer *förmlichen Strategieabstimmung ohne besondere Dringlichkeit* geladen. Da der Vorgesetzte von William Fountain aus gesundheitlichen Gründen dem kurzfristigen Terminersuch nicht nachkommen konnte, sendete er seinen Sekretär und Stellvertreter, eben jener William Fountain. Er ist erfahrener Konzernunterhändler und absolviert bei seinem Vorgesetzten ein Mentorat für den Einsatz im Höheren Exekutiven Dienst der AIM Corporate Relations Division.

Ich möchte Sie vorab kurz über die Natur des Treffens und der *Customer Agents* in Kenntnis setzen. Die *Customer Agents* der Yutani Corporation sind eine weltweite Dienstleistungsbranche der Yutani Corporation, die alle Belange der Kundenbeziehungen, staatlichen sowie unternehmerischen Diplomatie bedienen. Wer auch immer gegenüber der Yutani Corporation ein Anliegen, eine Anfrage oder ein Angebot vorbringen möchte, kann eine Anfrage nach einem solchen *Customer Agent* stellen. Bekanntermaßen wird dabei keinerlei Unterscheidung nach Rang, Anliegen, Herkunft, Status oder Geschlecht gemacht. *Customer Agents* folgten nachweislich dem Ruf Obdachloser schon genauso wie dem Ruf von Staatsoberhäupten. Die Besonderheit ist hierbei, dass die Identität von *Customer Agents* nicht klar fixiert ist und es keinerlei formale Hierarchien gibt. Üblicherweise benutzen *Customer Agents* verschiedene Geschäfts- oder Kosenamen im Umgang mit Kunden und identifizieren sich innerhalb der Yutani Corporation durch eine Ziffernfolge. Sowohl Rufnamen als auch Ziffernkennung scheint aber wandelbar. Es ist weiterhin bekannt, dass zahlreiche *Customer Agents* durch Cybermodifikationen Teile ihres Wissens, ihrer Persönlichkeit und vereinzelt sogar die ganze Lebenserfahrung an andere *Customer Agents* weitergaben oder "vererbten". So unterhält die Yutani Corporation vertrauensvolle und stabile Geschäftsbeziehungen. Allgemein ist das Ansehen der *Customer Agents* in der Konzernwelt hoch. Sie werden von konzernfeindlichen Stimmen aber auch immer wieder mit den Schatten in Verbindung gebracht.

Aus dem bisher geschilderten lesen sie vielleicht bereits heraus, dass man die Bedeutung, den Rang und den Status eines *Customer Agents* weder an Titeln noch Amtsbezeichnungen ablesen kann. Üblicherweise können nur erfahrene Konzernrepräsentanten den Rang und den Status eines *Customer Agents* anhand seiner Sprache, Etikette und seines exklusiven Wissens abschätzen.

Sie werden nun also Zeuge eines solchen Gesprächs. Ich werde es ihnen, wo notwendig, entschlüsseln.

Daisuke Hiku ist ein bekannter und hochrangiger *Customer Agent*, der AIM auf der gehobenen Managementebene seit 2066 betreut. In den letzten 12 Monaten trat er vor allem für Abstimmungen zur Pazifikkrise in Erscheinung und vertrat die Yutani Corporation im *Consortium für Wirtschaftsentwicklung und Ressourcenerschließung im Pazifikraum*.

Die Trideo-Aufnahme die sie nun sehen, erfolgt aus der Perspektive des William Fountain, durch dessen Cyberaugen.



Der Raum ist dämmrig, nur durch leichtes Orange von indirekten Lampen erhellt. Genug Licht, um die dunkel polierten Holzwände in voller Pracht ihres aufwändigen Blütendekors preiszugeben. Der Boden scheint aus grünem Marmor; aus gleichem Marmor sind auch zwei massive Säulen in der Mitte des großen Raumes. Sie wirken wie ein beleuchtetes Tor im Dunkel der aufziehenden Nacht. An einer Fensterfront, zehn Meter entfernt, trommelt der Regen von Tokyo. Zwischen dem grünen Säulentor haben sich zwei Männer auf Kissen niedergekniet. Die eine Person sitzt dem Beobachter gegenüber. Ein alter Mann in den Fünzigern. Daisuke Hiku. Er nickt knapp mit strenger Miene. Die Augen des Beobachters bewegen sich auf den Marmor zu; eine tiefe Verbeugung. Das Gesicht von William Fountain spiegelt sich fast perfekt im grünen Marmorschein des Bodens. Es scheint warm zu sein. Er schwitzt.

Wo eben nur das Rascheln von William Fountains Anzug war, quillt nun die warme, unendlich tiefe Männerstimme des Daisuke zu ihm hinab.

“Aaaah, William-san. Es freut mich, sie zu sehen,” eine kurze Handbewegung des Daisuke lässt William Fountain sich aufrichten.

“Daisuke-dono, es ist mir eine Ehre, dass sie mich empfangen.”

Daisuke antwortet gewogen, er lächelt mit frischem Gesicht; kein Anzeichen von Cyberware oder Gentherapie zeigt sich an ihm. Er faltet seine weiten Ärmel ein.

“Sie sind für ihren Mentor eine Ehre, da sie immerzu seine Aufgaben so gewissenhaft verrichten. Ich empfangen sie sehr gerne. Ihre Begrüßung der Staatssekretätin von Indonesien am Montag war sehr klug gesprochen. Mit dem Feingefühl eines ergebenen Agenten ihrer hochgeachteten Gesellschaft.”

William Fountain verneigt sich erneut, langsamer, nicht so tief. Seine Hände berühren nur mit den Fingerspitzen den Marmor leicht.

Nisoke: Daisuke Hiku war überrascht, William zu sehen. Wir hatten kurzfristig vom Ausfall des Vorgesetzten erfahren. Er lässt William jetzt etwas Raum, damit er eventuelle Botschaften überbringen kann und seine Position klarmacht. Insgesamt scheint Daisuke ihm gewogen, fast etwas freundlich amüsiert. Dass er seine Leistungen hervorhebt darf nicht zu hoch bewertet werden. Es zeigt, dass Daisuke informiert ist, mehr nicht.

William Fountain richtet sich langsam wieder auf und wartet einige Sekunden bevor er spricht: “Daisuke-dono, mein Mentor richtet seine herzlichsten Grüße aus und bedauert über alle Maßen, nicht persönlich heute hier mit ihnen sprechen zu können. Er bittet um eine Vertagung des Treffens, wenn es ihnen gefällt.”

Nisoke: Das ist ein förmliches Angebot, William aus der Unterredung zu entlassen und seinen Vorgesetzten persönlich zu treffen, ohne dabei William vor den Kopf zu stoßen. Wie Daisuke antwortet ist aber nicht von vornherein klar. Es ist also keine reine Floskel. William Fountain sagte später, dass er nicht damit gerechnet hatte, dass der Daisuke mit ihm irgendetwas Bedeutsames besprechen wollte. Aber sehen wir weiter.

“Nicht doch, William-san. Gerne spreche ich mit ihnen. Bitte,” wieder eine Handbewegung und William Fountain entspannt sich. Die Trideo-Aufnahme aus seiner Augenperspektive zeigt, dass er jetzt zum ersten Mal den Blick hebt. Augenkontakt vermeidet er aber. Weiter spricht Daisuke in freundlichem Ton.

“Ich hätte mich sehr gefreut, ihren Mentor heute zu treffen. Wir hatten einige interessante Gedanken von unserer letzten Zusammenkunft mitgenommen, die reifen mussten. Und ich schulde ihm eine Kleinigkeit”, schmunzelt Daisuke. Es hat den Anschein der Gelöstheit. Scheinbar ist das Verhältnis zwischen Daisuke und dem Mentor gut. Nur William Fountain scheint etwas nervös, obwohl sein Verhalten tadellos wirkt.

“Sie haben eine Tochter, William-san, richtig? Ester?”

“Ja, Disuke-dono. Sie ist sechs.”

“Es ist nicht leicht, Kinder aufzuziehen, wenn man sich eingestehen muss, dass die Welt sich immerfort verdunkelt.”

William Fountain nickt und wartet auf weitere Worte des älteren Mannes, der kurz aus dem Fenster in den Nachtregen blickt bevor er fortfährt.

“Ich bin der Ansicht, dass man an der Art und Weise, wie Menschen miteinander in Verhandlung treten, erkennen kann, ob sie Familiensinn besitzen. Etwa so, meine ich es: auf den fairen Ausgleich zu setzen, fällt ungemein leichter, wenn man sich entschieden hat sich selbst nicht über alle Dinge zu erheben. - Immer gewinnen, immer als Sieger. Und wo der Sieg nicht greifbar ist, da muss er erzwungen werden. Das ist der Weg, den die Strebsamen hinunter hasten, die ihre Familie nur besuchen, wenn sie gefallen sind. Dann brauchen sie Vater, Schwester oder Kinder, um wieder aufzustehen. Müssen sich die alte Größe wieder einreden lassen.”

William Fountain scheint angestrengt zu lauschen und blickt in sein eigenes, verzerrtes Spiegelbild an einer der grünen Säulen neben ihm. Scheinbar konzentriert er sich. Daisuke spricht weiter, selbst auch mit dem Blick abschweifend.

“Ganz anders aber jene, die den Wert des Ausgleichs entdeckt haben. Es kann keinen Frieden geben, wenn es keinen Frieden im Herzen gibt. Ein Frieden im Herzen, führt zum Frieden und Ausgleich in der Familie,” Daisuke bricht ab und sieht zu William Fountain, der scheinbar aufmerksam war und die Rede fortsetzt:

“Der Ausgleich in der Familie ist der rechte Sinn für den Ausgleich der Gemeinschaft und wiederum so der ganzen Welt, Daisuke-dono.”

“So ist es.”

Nisoke: Verhandlungen mit traditionellen asiatischen Konzernen sind für Außenstehende oft schwer verständlich. Oft geht es gar nicht so sehr um die Sache, sondern um die Beziehung zwischen denen, die verhandeln. Dass Daisuke hier direkt das Kind von William Fountain anspricht und dann zu den Weisungen des Tao übergeht, hat William ziemlich erschreckt. Ab jetzt ist klar, dass es dem Customer Agent ernst ist. Im Übrigen spricht Daisuke mit großer Anerkennung für William Fountain, zwischen den Zeilen.

“Wie kann ich ihnen dienlich sein, Daisuke-dono?”, fragt William und neigt den Kopf leicht. Er klingt sehr ernst.

“Auf dem Schlachtfeld findet das Herz keinen Ausgleich, und die Familie leidet. Deshalb kann von dort der kluge Unterhändler nicht kommen. Wenn er müde ist, und auch der Feind müde ist, dann sucht er ihn im Verborgenen auf und prüft den Gegner auf seinen Familiensinn und wirft seine eigenen Dünkel und den Hass fort. Der beste Frieden beginnt mit dem Willen zum Frieden. - Manche glauben, wenn die Waffen schweigen, beginnt die Diplomatie. Aber tatsächlich wird der Frieden verhandelt, während alle Kanonen brüllen. Wir sind der Ansicht, dass die Zeit dafür gekommen ist.”

Nisoke: Die Wortwahl ist hier ziemlich eindeutig und auch William Fountain ist der Ansicht, dass der Customer Agent auf den Pazifikkonflikt anspielt und hier durchscheinen lässt, dass ein diplomatischer Vorstoß gewagt werden soll.

“William-san,” fährt Daisuke fort, “wenn man sich nach Frieden sehnt, dann bekommt man ihn aber nur, wenn die Allianzpartner angemessen Berücksichtigung finden. Denn unter Verbündeten ist der verborgene Wunsch nach Frieden ein Verrat. – Es wird eine Kontaktaufnahme geben. Und die verlässlichen Partner von AIM sollen dabei Zeugen und auch Bewacher sein. Das wäre der Geschäftsführerin ein persönliches Anliegen.”

William Fountain schaut plötzlich überrascht auf, die Augen geweitet: “Verzeihung?” Daisuke nickt mit einem flachen Lächeln und bestätigt:

“Gewiss doch, William-san. Ich sagte: ‘es wäre der Geschäftsführerin ein persönliches Anliegen.’”

Nisoke: Nun, diese Formulierung ist gruselig. Dass es der Geschäftsführerin, also hier Miss Yutani selbst, ein “persönliches Anliegen” ist, darf man nicht wörtlich verstehen. Es ist aber die stärkste Formulierung, die ein Customer Agent verwenden kann. Es stellt auf jeden Fall klar, dass er hier für die höchste Exekutivebene der Yutani Corporation spricht. Sie können ja sehen, wie William Turner zu schwitzen beginnt und kurz fahrig wird.

William Fountain verneigt sich: “Welchen Wunsch darf ich überbringen, Daisuke-dono?”

“Es wird einen Vorstoß unter dem Mantel der Verschwiegenheit geben. Die Yutani Corporation wird Gesandte entsenden, mit dem höchsten aller Ziele: Frieden. Doch das Bedarf der klugen Abstimmung mit unseren Allianzpartnern. Wir bitten daher die Geschäftsführung der Association voller Respekt und Demut, dass sie uns die Ehre erweist uns Zeugen zu gewähren, die sich dieser Sache bedingungslos unterstellen. Sie sollen, so wie es der Natur der Association am besten gerecht wird, die Leibwächter dieser Gesandten sein.”

William Fountain verneigt sich.

“Also wird es Frieden geben?”, fragt William. Daisuke antwortet mit einem tiefen Brummen:

“Aaah, William-san, Frieden findet sich nicht in der nächstbesten Auslage. Es wird ein kleiner, aber der erste Vorstoß sein. Eine Entschlossenheit hat die Familie Yutani ergriffen. Der Anfang ist am schwersten. Diese Angelegenheit ist von höchster Wichtigkeit und Vertrauen muss absolut sein. Denn wenn es gelingt, wird das Ergebnis für alle groß sein. Wenn es aber misslingt, darf es niemanden entmutigen.”

Nisoke: Diese Formulierung ist so zu verstehen, dass dieser “Verhandlungsvorstoß” nicht offiziell ist und auch nur dann offiziell anerkannt werden wird, wenn er Erfolg hat. Daraus schließt man für gewöhnlich, dass die Ausführung nicht der obersten Administration überantwortet wird. Man könnte sagen, dass sich die Geschäftsführungen gegen ein Misslingen schützen müssen und deshalb vertrauensvollen Beamten die Ausführung gänzlich überlassen. William Fountain scheint das begriffen zu haben, und leitet das Gespräch jetzt sehr rasch aus. Je mehr der Customer Agent sagt, desto ungeschickter für alle Seiten.

“Ich habe verstanden, Daisuke-dono. Ich werde meinen Vorgesetzten diesen Wunsch der Geschäftsleitung überbringen. Man wird gewiss nur die Besten auswählen.”

“Ich habe vollstes Vertrauen in sie, William-san. Aber diese Auswahl wurde bereits getroffen. Einige haben sich besonders hervor getan – vor Kiruna.”

Der Daisuke reicht William Fountain ein edles Stück Papier. Darauf sind einige japanische Schriftzeichen. Sie lesen sich als: “SFG 77 – Ms. Zoé Miller – Mr. Harald Svenson – Mr. Franklin Milestone – Mr. Philippe Boucard – Mr. Bazu Morellé”. Allesamt in vollendeter Kalligraphie gezeichnet. William Fountain nimmt das Schriftstück mit beiden Händen entgegen.

Nisoke: In der letzten Minute bietet William Fountain Daisuke den Opto-Chip mit der Gesprächsaufzeichnung seiner Cyberaugen an. Daisuke lehnt ab. Damit bestätigt er noch einmal, dass dieses Gespräch wie geführt nach außen dringen soll. Der Daisuke hätte den Chip auch an sich nehmen können. Dann wäre dem William Fountain keine Erinnerung an das Treffen geblieben. So ging aber alles den üblichen Weg. Die Führung der Corporate Relations Division, Teile des CCOM und CPT Uzun wurden über dieses Gespräch in Kenntnis gesetzt. Das ist der Kreis derer, die davon offiziell wissen und wissen dürfen. Und natürlich sie, die Mitglieder der SFG 77.