

Meyerbeer Consultings

Ein Hörspiel von Nee

Mrz-26



Die Rollen

Meyerbeer

Consulting Agent, m/w, Alter
egal, Typ BWL-Fuzzi, aufdringlich,
schmierig,
20 Takes

Peter/Susanne König

Bäckermeister/in, m/w, Alter
egal, Bäckermeister/in in dritter
Generation und stolz auf sein/ihr
Handwerk,
21 Takes

Meyerbeer Consultings

(In einer Bäckerei, mittelgroßer Raum)

(1) *Eingangsglöckchen*

(2) **König:** *(freundlich)*

Guten Tag, was kann ich für Sie tun?

(3) **Meyerbeer:** *(triefend freundlich)*

Die Frage ist nicht, was Sie für mich tun können, sondern was ich für Sie tun kann. Gestatten? Meyerbeer von Meyerbeer Consultings.

(4) **König:** *(verwirrt)*

Öhm

(5) **Meyerbeer:** *(Redet einfach über ihn/sie rüber)*

Sind sie der Inhaber (die Inhaberin) dieser Bäckerei?

(6) **König:** *(freundlich)*

Ja das bin ich. Bäckermeister Peter König (Bäckermeisterin Susanne König)

(7) **Meyerbeer:** *(Regieanweisung)*

Heute ist Ihr Lucky Day. Bisher sind sie ja vom großen Bäckereisterben verschont geblieben – aber was ist morgen?

(8) **König:** *(Ablehnend)*

Ruhetag?

(9) **Meyerbeer:**

Ich bin Ihre Hilfe die Herausforderung von morgen zu erkennen. Mit innovativen Konzepten katapultiere ich Ihre Bäckerei a.s.a.p straight to the top.

(10) **König:** *(freundlich, aber bestimmt)*

Danke, aber ich bin zufrieden mit meiner Bäckerei. Sie ist seit 3 Generationen Familienbetrieb und das soll auch so bleiben.

(11) **Meyerbeer:**

Eben darum bin ich hier. Nur wer den bestehenden Markt analysiert und neue Märkte erschließt, kann bestehen. Wir könnten Ihren Umsatz vervierfachen.

(12) **König:** *(Ungläubig)*

Vervierfachen?

(13) **Meyerbeer:**

Genau und das für einen verschwindend geringen Anteil - lächerliche 50% des Gewinns im kommenden Geschäftsjahr.

(14) **König:** *(Ungläubig)*

Die Hälfte? Sie würden also meinen Gewinn vervierfachen wollen und mir dann die Hälfte wieder abnehmen?

(15) **Meyerbeer:** *(Ausweichend, aber immer noch im BWL-Sprech)*

Ja, vervierfachen wäre ja auch die unterste Grenze und außerdem den Umsatz und nicht den Gewinn, aber lassen Sie uns das später verhandeln.

Haben Sie schon mal daran gedacht die Brötchen Produktion outzusourcen?

(16) **König:** *(Verständnislos)*

Aber wir sind eine Bäckerei. Die Leute kaufen schon seit Jahrzehnten unsere Brötchen, weil sie gut und frisch sind.

(17) **Meyerbeer:**

Ah, Sie wollen mir also mitteilen, dass Brötchen backen Ihre Kernkompetenz ist und Ihre Kundschaft sich auf die Qualität verlässt?

(18) **König:**

Genau, deswegen backen wir sie auch weiterhin selbst.

(19) **Meyerbeer:** *(unbeeindruckt)*

Dann kennen Sie sich doch bestimmt auch mit Mehl aus?

(20) **König:**

Ähm - ja? Das ist die Hauptzutat meiner Brötchen?

(21) **Meyerbeer:** *(erfreut)*

Na also, da haben wir doch etwas gefunden.

(22) **König:**

Wie bitte? Was? Gefunden?

(23) **Meyerbeer:**

Wir optimieren Ihren Produktionsprozess auf Qualität und darum ist ein Insourcing der Mehlproduktion ein Must-have.

[Titel]

(24) **König:**

Wieso das denn?

(25) **Meyerbeer:**

Aber lieber Herr König, Sie brauchen noch gar keine Angst vor dieser Herausforderung zu haben. Mit Ihrer Expertise im Mehlbereich und meinem Wissen im Supply Chain Management und Marktanalyse ist der Erfolg vorprogrammiert. Sehen am Ende des Tages haben wir die Line of Business optimiert.

(26) **König:**

Aber ich will kein Mehl mahlen.

(27) **Meyerbeer:**

Nun versteifen Sie sich doch nicht so auf das Beispiel. Gemeinsam analysieren wir proaktiv die Kundenbedürfnisse. Wir müssen den Kunden abholen. Meyerbeer Consultings hat hier ein attraktives Angebot für Sie: wir analysieren mittels innovativer Proof-of-Concepts mit Ihnen zusammen die Produktionskonzepte von morgen.

(28) **König:**

Aber Ich möchte keine innovativen Proof of was?

(29) **Meyerbeer:**

Peter (Susanne), ich darf Sie doch Peter (Susanne) nennen?

(30) **König:** *(nachdrücklich)*

Nein.

(31) **Meyerbeer:**

Sehen Sie das da vorne, Peter (Susanne)?

(32) **König:**

Die Sahnekuchen in der Auslage?

(33) **Meyerbeer:**

Nein, nein, viel weiter. Über den Horizont hinaus. Peter (Susanne), da stehen Sie und ich Und wir pflücken die Low hanging Fruits. Unsere magentafarbenen Brötchen sind die Innovation schlechthin. Sie werden buchstäblich in aller Munde sein.

(gekünsteltes lachen)

(34) **König:**

Magenta. Also pinke Brötchen? So einen Stuss braucht doch kein Mensch. Genauso wie Sie.

(35) **Meyerbeer:** (*gekünsteltes Lachen*)

(36) **König:** (*bestimmt*)

Meine Brötchen bleiben so wie sie sind und das ist auch gut so.

(37) **Meyerbeer:**

Ich bewundere Ihr Commitment. Aber Sie wissen noch gar nicht, dass Sie mich brauchen, weil Sie Ihr Erfolgspotential noch gar nicht kennen.

(38) **König:**

Doch, kenn ich. Am beliebtesten sind meine Mohnbrötchen.

(39) **Meyerbeer:**

Ja, ja. Das sind Ihre Cash Cows heute. Und was Ihr Business Case, wenn Ihre Kunden Mohnbrötchen ablehnen?

(40) **König:**

Mein Biss-was?

(41) **Meyerbeer:**

(*schnallzend Tss tss tss*). Was machen Sie, wenn Ihre Kunden keine Mohnbrötchen mehr kaufen wollen?

(42) **König:**

Windbeutel! Und jetzt raus!