

Von Sinnen III

Der Lavendelkönig und die Diplomatie

**eine Reportagen-Trilogie
von Daniela Bär**

Von Sinnen III

Der Lavendelkönig und die Diplomatie

eine Reportagen-Trilogie
von Daniela Bär

Ein junger Mann will viel, als er voller Hoffnung eine Beamten-Stelle antritt. Zwei Jahre später macht er sich selbstständig und weiss eines sicher: 30 Sekunden sind zu wenig für all das, was er will.

Miloud Flavio Genova steht jeden Freitagmorgen um 05:30 Uhr auf, blickt aus seinem Zimmer auf den Idaplatz und fragt sich von Neuem, wie er seine berufliche Existenz in 30 Sekunden zusammenfassen kann. Der Platz mitten in Zürich, wo sich später Französische Bulldoggen und freischaffende Väter, kleine Mathildas mit ihren Müttern auf dem Weg zum MuKi-Turnen und kreative Köpfe unterwegs zum ersten Koffein des Tages kreuzen, ist zu dieser Zeit noch unbetreten. Miloud trinkt einen Espresso in seiner Küche, Blick in den Hinterhof, und greift nach einer braunen Tragtasche, gefüllt mit Produkten, die Etiketts mit seinem Nachnamen tragen.

In seinem weissen Lieferwagen Kia Pregio TCI RS, Kennzeichen ZH 629987, in zwei Versuchen eingeparkt, letzte Strafanzeige eines Nachbars erhalten am 8. April 2016 wegen Parkens an der Zurlindenstrasse 215a, bricht Miloud eine Dreiviertelstunde später auf in Richtung Zürcher Seeufer. Auf dem Beifahrersitz liegt eine angebrauchte Packung Ginsana®-Weichgelatine-Kapseln, jede Kapsel gefüllt mit 100 Milligramm Ginseng-Extrakt, *der rundum natürliche Energiespender für Erwachsene, die mehr Energie brauchen, um den Tag zu überstehen*. Zweimal umkreist er das Kongresshaus auf der Suche nach einem Ort, der ihm keine weitere Busse einbringt. Auch in einem der geschäftigsten Viertel dieser Stadt ist so früh noch niemand unterwegs. Und wenn, dann haben sie alle das gleiche Ziel: Seezimmer 3 und 4 im Kongresshaus Zürich. Ein auf A4-Papier ausgedruckter Wegweiser: BNI Frühstücks-Meeting. Dazu die Logos des BNI, Business Network International, und des sogenannten Chapters, das sich hier zu viel mehr als einem Frühstück trifft, obwohl die Teller später teilweise so beladen sein werden, als ginge es einzig und allein darum, den Bauch fürs ganze Wochenende zu füllen.

Business Network International, das den Slogan *Local Business – Global Network* registrieren lassen hat, ist die Organisation für Empfehlungsmarketing, die weltweit die tragfä-

higsten Netze zwischen seinen Mitgliedern spannt. Gegründet 1985, mit Schweizer Niederlassung seit 2005, generiert BNI innerhalb seiner Organisation einen jährlichen Umsatz in Milliardenhöhe. In insgesamt 7900 lokal oder regional aufgeteilten Chapters versammeln sich wöchentlich über 190'000 Mitglieder. Das Prinzip eines Chapters ist so simpel wie sinnvoll: Jede Branche ist nur einmal vertreten und jeder Branchen-Vertreter bringt mit seinem individuellen Netzwerk einen potenziellen Mehrwert für alle anderen Mitglieder mit in die Runde.

Wenn alle gekommen sind, um miteinander zu reden, wird auch das gegenseitige Unterbrechen zum Ritual.

In Kurz- und Kürzestpräsentationen stellt man sich und sein Business vor: Wer bin ich? Wieso und wofür kann man mich weiterempfehlen? Was ist meine Zielgruppe? Und, nochmals: Wer bin ich?

Wenn alle gekommen sind, um miteinander zu reden, wird auch das gegenseitige Unterbrechen zum Ritual. Ein kurzes Streifen des Rückens, ein sanfter, aber entschlossener Griff an die Schulter – man pflügt sich, ausgestreckter Hand voraus, durch die Runde. Alle sind angeschrieben, alle duzen sich, auch die Besucher. Man begegnet sich auf Brusttaschenhöhe, die Augen lesen, die Lippen formen: „Hallo Titus“, „Guten Morgen Claudio“, „Hoi John“, „Freut mich, Walti“. Das Chapter ZüriAmSee zählt derzeit 36 Mitglieder, an diesem Morgen erklärtes Ziel sind deren 50 oder mehr. In der Schweiz macht BNI jährlich 6,9 Millionen Schweizer Franken Umsatz, ein Drittel davon wird von den Zürcher Chapters, neben ZüriAmSee sind dies die Chapter Balsberg, Seefeld und Limmat, umgesetzt.

Milouds erste Präsentation nach der Aufnahme ins Chapter ZüriAmSee: Kurz, nachdem er seinen Namen genannt hat, bimmelt bereits die Warn-Glocke. Eigentlich will er in einem Quiz drei der Produkte, die er in seinem italienischen Spezialitäten-Laden *Genovas* verkauft, verlosen – da die Zeit nicht mehr reicht, greift er nach der Flasche Merlot und ruft in die Runde:

„Von welchem Land ist Rom die Hauptstadt?“

Vierzig Kehlen rufen rotweinflüstern: „Italien!“

„Wer war zuerst?“

Vierzig Münder formen siegessicher: „Ich!“

Milouds Gedächtnisanker, diese Widerhaken, die sich die Netzwerk-Mitglieder gegenseitig einzupflanzen versuchen, ist an diesem Morgen: Ein Quiz mit rhetorisch anmutender Frage, ein zufällig gewählter Gewinner und zwei Geschenke, die er selber wieder mit nach Hause nimmt.

Bei BNI muss Miloud sich zum ersten Mal gegen aussen und in einer Runde langjähriger Klein-bis Mittel-Unternehmer positionieren. Dazu gehört nicht nur die 30-Sekunden-Präsentation, die er jede Woche neu und möglichst unkonventionell zu gestalten gedenkt, sondern vor allem, dass er seine Rolle für sich selbst klärt. Während die anderen ihre Identität Woche für Woche routiniert wiedergeben und ihre Dienstleistungen sekundengetaktet runterrattern, ist Miloud noch dabei, seine Rolle überhaupt in Worte zu fassen. Wer ist Miloud Genova, und was sucht er hier eigentlich?

Miloud Genova ist zum Beispiel das erste Kind von Francesco Giuseppe Genova, der das Dorf Montenero di Bisaccia im süditalienischen Molise in den 1980er-Jahren hinter sich liess, um in Zürich Wiedikon eine eigene Familie zu gründen. Miloud ist Enkel einer Nonna, die sonnengereifte Tomaten pflückt und in Handarbeit Passata presst. Miloud ist Enkel von Nonno Pasquale, dessen ganzer Stolz sein Olivenhain ist, von dem *Genovas* Olivenöl stammt. Miloud ist erstge-

borener Flicker einer später Patchwork werdenden Familie, die gemeinsam den Kindheitstraum des Vaters erfüllt und den Spezialitäten-Laden *Genovas* am Idaplatz eröffnet. Vor allem aber war Miloud 27 Jahre lang stolzer Italiener, bis er 2014 eine Stelle am italienischen Generalkonsulat antrat und seine italienische Identität sich in den Netzen der Bürokratie verding.

Einen Bachelor der Universität Zürich in Politikwissenschaften und Russisch und eine Radio-Redaktionsausbildung bei Toxic.fm in St. Gallen hat Miloud abgeschlossen, die Moderationsausbildung beim gleichen Sender wird in wenigen Wochen auch absolviert sein, als Francesco seinem Sohn im Februar 2013 von einer Stelle im italienischen Konsulat in Zürich erzählt. Miloud hat seine Zukunft eigentlich hinter dem Mikrofon geplant: Sein Ziel war, als Vorstandsmitglied bei Radio LORA eine professionelle Redaktion aufzubauen.

Miloud ist Enkel einer Nonna, die sonnengereifte Tomaten pflückt und in Handarbeit Passata presst.

Mit der medial gut dokumentierten Schlammschlacht in der linken Szene, einem Kuhhandel zwischen Vorstand und Stiftung, wurde er stumm geschaltet. Francescos Hinweis ist nicht elterlich-empfehlender Art, sondern eigentlich ehrlich nur als Hinweis gemeint: Als Kind will Miloud Blauhelmsoldat werden, 2008 hat er dem Model United Nations Team der Universität Zürich angehört und da Diplomatie simuliert. Und so bewirbt sich Miloud im März 2013 beim italienischen Generalkonsulat und tritt im folgenden Sommer die Stelle an der Tödistrasse in Zürich an, statt die neue Morgenstimme eines Privatradios zu werden oder bei SRF2 Kultur den Konvergenz-Gedanken weiter zu denken.

Den ersten Lohn habe er fünf Monate nach dem Antreten der Stelle erhalten, sagt Miloud. Aus der aussichtsreichen

Beamten-Stelle wird ein finanzieller Engpass, aus dem er keinen Ausweg sieht: Drei Monate lang muss Miloud bei Mamma und Papà Geld pumpen. Zum Eklat sei es jedoch bereits viel früher gekommen: Zwei Wochen nach Milouds Stellenantritt erhalten der Generalkonsul und alle Abteilungsleiter einen Brief, in dem Miloud vorgeworfen wird, er habe bei den zwei Prüfungen beschissen. Er hätte die Lösungen bereits gekannt, sein Vater sei ein Bekannter des Konsuls, *clientelismo*, kurz: die Anstellung des Miloud Genova sei eine *truffa*, ein Betrug gewesen.

Aus der aussichtsreichen Beamten-
Stelle wird ein finanzieller Engpass.

Dass Miloud den Konsul vor seiner Bewerbung tatsächlich getroffen hat, weil er sich über die Stelle informieren wollte, konnte der Absender nicht wissen – Vorwürfe dieser Art erhält er Konsul bei fast jeder Neueinstellung. Dass der Konsul Miloud bei diesem Gespräch von der Stelle abgeraten hat – „Willst Du das ernsthaft machen? Ich würde das nicht machen wollen“ – hätte ihn wohl gewundert. Seine Identität ist bis heute ungeklärt: Unterzeichnet hat er mit existierendem, aber nachweislich nicht eigenem Namen. Die Polizei wird eingeschaltet, sucht und findet nichts. Die Annahme: Die Informationen, über die der Absender verfügt, müssen zumindest in Zusammenarbeit mit einem Mitarbeitenden des italienischen Generalkonsulats zusammengetragen worden sein. Das Gefühl, wenn im Büro Morgen für Morgen alle lächelnd *buongiorno* sagen: ein ungutes.

Sein Bereich sei der *polisportello*, der Hauptschalter gewesen. Seine Aufgaben: Registrierungen aller Art, Adress- und Zivilstandsänderungen, Unterstützung der Sekretärin des Generalkonsuls, dazu viel Übersetzungsarbeit – Briefe, Verträge, Interna. Der Zugang zu nationalen und internationalen Daten-

banken verleitet zur Stammesforschung: Als er seine Mutter in der Datenbank gesucht habe, erzählt Miloud, habe er realisiert, dass diese auf dem Papier gar keine Italienerin mehr ist. Ihr Vater muss, als er eine Schweizerin heiratet, seine grünweissrote Staatsbürgerschaft abgeben. Konsularische Alltagsmomente, die Milouds Vorstellung von Staatsbürgerschaft und Zugehörigkeit prägen.

Er habe von Anfang an viel Potenzial gesehen, wie man die Arbeit anders erledigen könnte, sagt Miloud. Und er habe innerhalb von zwei Wochen gespürt, dass sein allgemeines Verständnis von Arbeit nicht demjenigen der Institution entspricht, die er morgens als Erster betritt und abends als Letzter verlässt. Arbeit stelle er sich effizient und mit dem Anspruch, Prozesse zu optimieren, vor. Er brauche einen Ansporn, klare Ziele, ein teaminternes, mitarbeiterübergreifendes System. Miloud hämmert mit der Faust auf den Tisch, Stempelbewegungen imitierend, so habe er das gemacht mit den Adressänderungen, alle gesammelt und in einem Schritt abgearbeitet. Andere seien für jeden Scan und jede Kopie in den Druckerraum verschwunden, hätten das Fünffache seines Zeitaufwandes gebraucht. Aufgrund seiner Optimierungsvorschläge wird er schnell zum Aufmüpfigen. Die Reaktion auf fast alles, was er tut, die Antwort auf all seine Nachfragen: „Du bist halt ein Schweizer.“ Das Optimieren gelernt hat Miloud, ein Schweizer halt, bei einer Bank: Während dem Studium hat er in der globalen Finanzbuchhaltung der Credit Suisse gearbeitet. Seine Aufgabe: Fehler in internen Buchhaltungsprozessen zu beheben. Seine Lösung: ein Excel-Sheet, mit dem intern offene Posten von 150 Millionen ausgeglichen wurden.

Und so ist nach seiner Mutter Albina auch Miloud plötzlich kein Italiener mehr. Die Frage, woher er komme, habe er früher immer mit einer Aufzählung beantwortet, bei der die Reihenfolge entscheidend war: Er sei Italiener, aber er sei auch ein Achtel Schweizer, ein Achtel Deutscher, ein Achtel Zigeu-

ner. Heute sei er Schweizer und Italiener, oder Italiener und Schweizer, Doppelbürger halt. Seine Schweizer Identität habe er zu Konsulatszeiten zum ersten Mal überhaupt gespürt, sagt Miloud. Zuvor habe er immer eine kritische Haltung gegenüber der Schweiz, ihrem Wohlstand, seinen eigenen Privilegien gehabt. Ein Stolz auf die Schweiz wäre aus seiner Sicht ein falscher Stolz gewesen.

Seit den Arbeitstagen an der Tödistrasse stehen das romantische Bild Italiens und der Wille, sich in dieses hineinzeichnen, nicht mehr im Vordergrund, wenn es darum geht, wer er ist. Miloud sagt, er habe gemerkt, dass seine Identifikation mit dem Land seines Vaters, seiner Nonni, nicht so bedingungslos sei, wie er bis anhin dachte. Inmitten der italienischen

Die Identifizierung mit Nationalitäten nimmt in Milouds Leben ab sofort nur noch die Grösse einer Identitätskarte ein.

Bürokratie sei er plötzlich mit seiner Schweizer Sozialisation konfrontiert worden. Sein Nationalstolz: entzaubert. Aus der Frage nach der Zugehörigkeit wird die Frage nach der eigenen Rolle – im eigenen Leben, im Leben der Mitmenschen, im Leben als Teil einer Gesellschaft. Die Identifizierung mit Nationalitäten nimmt in Milouds Leben ab sofort nur noch die Grösse einer Identitätskarte ein.

Milouds Frust wächst von Woche zu Woche. Eigene Ernsthaftigkeit und die fremde Faulheit seien nicht kompatibel, sagt er. Wer diverse Ämter kontaktiert, weil einer schon wieder heiraten will, obwohl er noch gar nicht geschieden ist, und so trotz grösster Effizienz eine Stunde für die Hochzeit einer fremden Person investiere, fühle sich am falschen Ort, wenn Mitarbeiter gleich lang für eine simple Zivilstandsänderung im System benötigen. Miloud sagt, mit dem Vertrag, den er un-

terschrieben habe, habe er auch eingewilligt, nicht mehr als sechs Überstunden pro Woche zu machen: minimal 36 Stunden, maximal 42 pro Woche. Miloud hat innerhalb der ersten zwei Wochen zehn Überstunden angehäuft und wird ins Büro zitiert. Man rät ihm: „Komm später und geh früher.“

Und so kommt ab und zu vor, dass er erscheint, als der *polisportello* schon geöffnet ist. Er, der inzwischen jeden Freitag um 05:30 Uhr aufsteht und für Herzensangelegenheiten schon immer gerne bis tief in die Nacht hinein gearbeitet hat, lässt abends den Stift genau dann fallen, wenn seine sieben Stunden und zwölf Minuten Mindestarbeitszeit des Tages absolviert sind. Aktenarbeit lässt er, mit schwindendem schlechtem Gewissen, auch übers Wochenende liegen. Miloud beginnt, sich in seiner Arbeitshaltung zu krümmen, das fremdelnde Arbeitsumfeld bringt ihn dazu, seinen Arbeitsprinzipien mehr und mehr zu widersprechen. Die Enttäuschung über die vielversprechende Stelle habe er verarbeitet, indem er seinen Freundeskreis mit absurden Anekdoten versorgt habe. Ewig und erst noch mit ständig steigendem Lohn hätte er das weiter machen können – einen Beamtenjob wie diesen gebe man nicht auf, sage man sich auf dem Generalkonsulat.

„Manchmal im Leben radikalen Bruch machen, um neue Einsichten zu kriegen“, notiert Miloud Genova am 30. April 2016 in einer der Seminar-Sitzungen, die ihn bald zum systemischen Coach machen werden. „Verantwortung, Selbstständigkeit, Gestaltungsmöglichkeit“, notiert er, als ich ihm in einem gar nicht so spielerisch gemeinten Rollenspiel gegenüber sitze – er der Coach, ich die Klientin mit konkreten Bedürfnissen und ungewisser beruflicher Zukunft. Im Gegenlicht seines Wohnzimmers am Idaplatz, wo Miloud wohnt, seit auf dem Ladenlokal zwei Etagen weiter unten sein Nachname steht, ist sein Bart links ein wenig länger als rechts. Es ist sein erstes Coaching, gewissenhaft blättert er in seinem Unterrichts-Ordner. Während er eine Versuchsanordnung erläutert, fürcht

er in dicken Kugelschreiberspuren ein schwarzes Rechteck auf sein Papier, das er für Notizen bereit gelegt hat. Milouds Interesse am Coaching begann mit dem Interessen an sich selbst – seine Anstellung am Generalkonsulat läutet eine Phase genereller Klarheitsfindung ein: Wer bin ich, und was suche ich in meinem Leben eigentlich? Macht das Arbeiten in mehreren Rollen mehr Sinn?

Ginge es nach seiner Mutter Albina, so wäre Miloud Musiker. Oder Schriftsteller. Sieben antike Schreibmaschinen dekorieren *Genovas*, die göttlichen *Hermes* und *Diana*, die industrielle *L. C. Smith & Corona Typewriters Inc.*, eine *Remington* in blassem Basilikum-Grün. Als ich an einem Samstag im späten April in Milouds Laden stehe, weil er mich nicht nur als Klientin, sondern auch als Ladenhüterin gebrauchen kann, kommt ein Christian vorbei, greift zielgerichtet nach Trüffel-Pesto, zwinkert mir zu und schreibt seine Telefonnummer auf eine Visitenkarte von *Genovas*. Er habe da ganz neue Raritäten, die dem Miloud sicher gefallen würden. Grosse Literatur ist auf diesen Schreibmaschinen – zumindest, seit sie bei *Genovas* stehen – noch nicht entstanden. Und das, obwohl sich Miloud seit 2015 im Fernstudium der Studiengemeinschaft Darmstadt als Geschichtenerzähler übt. Sein letztes Werk: Ein Kurztext über ein Baby, das im Bauch seiner Mutter Dylans *Blowing in the wind* gurgelt. Die Rückmeldung des Tutors: zurückhaltend.

Im Oktober 2014 unterschreibt Francesco Genova den Mietvertrag für ein kleines Ladenlokal am Idaplatz, 4000 Schweizer Franken im Monat, 50 Meter Luftlinie entfernt vom Ort, wo seine vier Kinder aufgewachsen sind. Sein Sohn Miloud hat damals den Sommer hinter sich, in dem er wertschätzungsfrei drei Abteilungen des Konsulats geleitet und dazu den *polisportello* betreut hat. Und einen Winter mit kurzen Nächten vor sich: Vater und Sohn entscheiden sich, aus dem Lokal einen Laden mit qualitativ hochwertigen italienischen Spezialitäten zu machen. Die Kontakte für einzigartig gefüllte

Regale bestehen bereits: Das Olivenöl stammt aus der Produktion der Nonni. Vier Schwestern aus der Region kneten und formen 17 Pasta-Sorten. Eine Frauenkooperative aus dem familiären Bekanntenkreis legt Gemüse in Öl und Früchte in Sirup ein. Ein älterer Herr aus dem Dorf macht sich mit seinem Hund auf den Weg, um den Trüffel für *Genovas* Tartufo-Linie zu finden. Innerhalb von eineinhalb Monaten entstehen Corporate Identity und Etiketten, die Miloud abends nach der Arbeit und am Wochenende auf Glasflaschen und Dosen klebt: Pelati biologici, Olio di Oliva Extra Vergine al Tartufo Bianco, Succo di Frutta Amarena Amore, Fette di Tartufo Nero, Falanghina Bianco del Molise DOC, Percoche in Sciroppo, Confettura di Zucca, Passata biologica la Nonna, Spaghetti che buono, Dolceria Brutti e Buoni, Salsa Tartufata 5%.

Ladeneröffnung ist Anfang 2015, viermal die Woche verlässt Miloud so früh wie möglich das Konsulat, um von 16:00 bis 20:00 Uhr in seinem Laden zu stehen, seine Familiengeschichte zu erzählen und weiter Etiketten zu kleben. Das Vertrauen des Vaters spürt er mal mehr, mal weniger, und doch sind sich die beiden meist einig. Die Einrichtung des Lokals übernimmt Miloud. Die eine Wand ist meterbreit überzogen mit einem aufgedruckten Zitat unbekannter Herkunft: „development of our species demands first and foremost“ – und dann klebt da, runtergerissen, mehrschichtig, reliefartig, schokoladenbraune Tapete über dem entscheidenden, erlösenden Wort. Obwohl Miloud die gegenüberliegende Wand mit Holzregalen versehen hat, auf denen Weinflaschen stehen, von denen die Tartufo-Produkte hängen, in denen Aufstriche und Eingemachtes ausgestellt sind, bleiben seine Kunden oft mit Blick auf die Tapeten-Gemälde-Wand stehen. Eine lange Tafel aus einzelnen Tischen ragt in den Raum, üppig dekoriert mit wachsvetropften Kerzenständern, den Schreibmaschinen, einer Marienfigur. Trouvaillen, denkt sich der Kunde, bis er merkt: Der ganze Laden ist ein einziges Liebhaberstück. Miloud ist Sammler und

Schöngest: Das Sofa, die leeren Weinflaschen, eine Pferdefigur aus einem antiken Karussell, das Klavier mit dem Drehstuhl, diverse Lampen, hölzerne Weinkisten, ein Schallplattenstapel, auf dem seit dem 10. Januar 2016 zuoberst David Bowie liegt – der Laden erzählt vom Leben, das Miloud an diesem Ort verbringt. Und von der Art und Weise, wie dieses das Leben zwei Stockwerke weiter oben ergänzt: Oben in der Küche stehen *Genovas* Weine, eine Flasche *Olio della Nonna*, angebrauchte *Antipasti*-Gläser in der Küche. Unten steckt Milouds Smartphone-Kabel in einer Steckdose und einige Teller in der Abwaschmaschine, die eigentlich zum Inventar von oben gehören. Über die Lautsprecher vor dem Wandbild strömt italienischer Jazz aus den 1960er-Jahren der Wand entlang, die Decke hoch und von da in den ganzen Raum. Die Geschichte dieser Wand, nach der fast jeder Kunde fragt? Die wird von jedem Familienmitglied der *Genovas* ein bisschen anders erzählt.

Zeitgleich zur Ladeneröffnung tritt Miloud nochmals einen *Concours*, den Zulassungswettbewerb zu einer neuen Stelle innerhalb des Konsulats, an. Die Aussicht, bei besserer Bezahlung in einen Spezialbereich zu wechseln, dessen Arbeitsklima er selber regulieren kann, und in dem es, weil er allein ist, keinen Effizienzvergleich gibt, bei dem er immer der Schnellere ist, lässt ihn erneut probeübersetzen und argumentieren, antraben und vorsprechen. Ob sein Votum vor dem ganzen Konsulat an der letzten Generalversammlung – dass er wisse, dass die Probleme mit den soeben beschlossenen Massnahmen keineswegs behoben seien – ihm dabei hilft? Der Konsul, zwei Jahre vor der Pensionierung, sieht seine Aussicht auf den Ruhestand getrübt. Miloud *Genova* kündigt im März 2015 und ist ab Juni wieder Italiener – der mit dem Spezialitäten-Laden am *Idaplatz*.

Seither steht er samstags manchmal frühmorgens in der engen Küche seines Ladens, um einen Abend vorzubereiten, den seine Gäste nie mehr vergessen sollen. Zu diesem Abend

gehören knuspriges Brot mit seinen *Patés*, *Genovas* rosafarbener Spumante und handgeformte *polpette*, 100 Gramm Fleisch pro Person, sagt die *Nonna* am Telefon. Miloud ist kein Gastronom, weder routinemässig noch kochkünstlerisch. Als Gastgeber ist er aber Perfektionist – die erstklassigen Produkte greift er aus seinen Holzregalen, den Gastgebercharme zieht er mit einem frischen Hemd über, die warmherzige, grosszügige *Italianità*, für die sich die Gäste ausnahmslos alle bedanken, schüttelt er aus gleich beiden Ärmeln.

Als Ladenbesitzer wechselt Miloud seine Rollen wie seine Kopfbedeckung: morgens eine schwarze Mütze mit grell-türkischem *Caterpillar*-Schriftzug, abends gerne mal die Melone, und ab und zu reicht es, die Kapuze übers kurzgeschorene Haar zu ziehen. Was andere als ungewisse Zukunft beschreiben, ist für Miloud ein Jonglieren der Möglichkeiten, das seinen Opti-

Den Gastgebercharme zieht er mit
einem frischen Hemd über.

mismus kitzelt. Nur ein Bild sieht er deutlich vor sich: das des Lavendelkönigs. Bald wird er mit einem befreundeten Agrarwissenschaftler nach *Molise* fahren und Bodenproben nehmen. Ist dieser Erde, die den Weizen für seine Pasta hochstösst und der Trüffelhundeschnauze das Schwarze Gold preisgibt, noch zu viel mehr fähig? Zu Hektaren von duftendem Violett, in dem er als Kleinkind gebadet wurde? Zu den ersten der angestrebten dreissig Prozent Anteil an der Weltproduktion, der Basis seines Lavendelimperiums?

Und so, wie er Entspannungstechniken an sich selbst getestet hat, wie er Redender war und Schreibender wird, wie er professioneller Gesprächspartner und profitabler Geschäftspartner sein möchte, so probiert er auch seinen Laden aus: Er war Gastgeber von Geburtstagskindern und Grünliberalen, hat Schauspielerinnen und Schauspieler zu öffentlichen Vor-

sprechen vor kleinem Publikum gebeten, hat Teilnehmenden des Schneckenrennens am Idaplatz mit Spumante das Warten auf einen Gewinner verkürzt. Zusammen mit seinen beiden Franceschi – seinem Vater und dem römischen Koch Francesco „Chico“ Crisci – hat er das Team von eBay Schweiz Tagliatelle schneiden lassen, einen Themenabend zu *carne* und *pesce* organisiert, eine Gruppe von Freunden über heisse und kalte Emulsionen instruiert. Und: Mit seinen Geschenkkörben könne man für den Anfang wunderbarer Freundschaften sorgen, ist Miloud überzeugt. Dieser sei eigentlich berechenbar: Menschen neigen dazu, weiterzuerzählen, was man ihnen geschenkt hat, wenn sie davon positiv überrascht waren. Oder, in BNI-Sprache ausgedrückt: „Man muss nur einen Anker schaffen.“

Um 08:30 Uhr geht das Klassentreffen der Kleinunternehmer mit dem letzten Programmpunkt zu Ende: „Jetzt geht's um die Kohle, die verteilt wird.“ Die vielen Männer und wenigen Frauen des Chapters ZüriAmSee sehen sich als „Verkaufsmannschaft“, Chapterdirektor Björn spricht von „Satellitenwissen“, kürt Hans zum Netzwerker des Monats März und bedankt sich bei den beiden Mitgliedern, die im letzten Monat am meisten Besucher mitgebracht haben, es wird applaudiert und wohlwollend genickt. Zu den *frequently asked questions* auf der BNI-Homepage gehört, an zweiter Stelle: Ist BNI eine Sekte? Ihre Antwort hat vier Grossbuchstaben.

Im Seezimmer 3 und 4 des Kongresshauses Zürich wird jetzt sichtbar, wie wörtlich Netzwerken hier verstanden wird: Ein Mitglied nach dem anderen erhebt sich von seinem Stuhl, berichtet von seiner letzten Woche und verteilt potenzielle Aufträge und Empfehlungen – notiert auf einem Zettel, das durchgepauste Doppel wird in den BNI-Tresor geworfen. Es wird lausig gereimt und lauwarm gescherzt – und trotzdem herzlich scheppernd gelacht. Ob man mitlacht oder in sich hinein lacht, unterscheidet die Mitglieder von den Besuchern. Doch in dieser Runde, in der die Floskeln Vertrauenswürdig-

keit garantieren und ein Händedruck ein Geschäft besiegelt, entwerfen die Resultate, die die Mitglieder am Ende des Morgens präsentieren, jeden noch so scharf schiessenden Zyniker.

Titus hat später ein Gespräch mit jemandem, der für Walti interessant sein könnte. Björn durfte ein spannendes 4-Augen-Gespräch mit Hans führen. Beatrice konnte bei der Bekannten von Peter einen Workshop anbieten. Der Dorfdrogist von diesem könnte zudem interessant sein für die Anbieterin eines Ernährungsprogramms. Der eine hat sein Auto bei Yves' Best Car Wash, die jetzt auch Nanoversiegelung anbie-

Miloud hat am Ende dieses Morgens vierzig Hände geschüttelt

ten, gewaschen, und hat danach Dinge in der Spiegelung seines Wagens gesehen, die er so gar nicht sehen wollte. Der andere hat bei Halter Immobilien ein Catering durchgeführt. Miloud hat am Ende dieses Morgens vierzig Hände geschüttelt, eine Kiste seines Spumante verkauft, dazu den Auftrag für einen Geburtstagsapéro erhalten. Ein Lebenscoach vom linken Zürichseeufer bestellt „3x1 Pfund vom Superkafi“.

Jeden Freitagmorgen steht Miloud Flavio Genova, nach dem BNI-Frühstücksmeeting und nachdem er den vierspürigen Berufsverkehr am General Guisan Quai kurz unterbrochen hat, am Zürcher Seeufer und raucht mit Blick auf die Alpen eine Zigarette. Diese Minuten, in denen man Blau noch nicht von Grau unterscheiden kann und in denen erst wenige Schiffe den See in Bewegung geraten lassen, sind Milouds Lieblingsmomente der Woche. Sein Gedächtnis-Anker an diesem Morgen: Er köpft schaumreich zwei Flaschen Spumante *Fermento di Tintilia* aus seinem Sortiment und lässt einen Turm Plastikbecher durch die Runde gehen. „Ich will heute nichts verkaufen“, erklärt er den irritierten Kleinunternehmern, „sondern lediglich auf die Liebe anstossen.“

