

Als das Telefon klingelt und ich die Nummer sah, war mir alles klar.

Der Kunde glaubt, dass er mit dieser Masche durchkommt.

Das neue Modul läuft, obwohl der letzte Testlauf noch fehlt.

Der Aktienkurs verliert, seit klar wurde, dass die Fusion nicht stattfinden wird.

Der Chef spricht, die Mitarbeiter schweigen und der Azubi erstellt das Protokoll.

Der Feierabend naht, die Tür öffnet sich, ein Kollege tritt ein und stöhnt.

Die Frage stellt sich: „Wie das geht?“ Hat jemand die Antwort?

Die Details sind geklärt, der Vertrag wird unterschrieben. Es kann Sekt ...

Das Projekt hängt, da wichtige Infos fehlen und ein Termin abgesagt wurde.

Der Umsatz steigt, seit die Struktur geändert wurde, ohne dass Kunden abwandern.

Weil sich der Markt wandelt, passt die Strategie jetzt und das Ziel wird erreicht.