



Praxis für Gesundheit und Lebensfragen

Johannes Bollhalder

Eidg. dipl. Naturheilpraktiker TEN • dipl. Astrologe

Kyburgerstrasse 1 • CH-6210 Sursee • Tel. 041 / 210 10 47 • www.heilwerden.ch

Insiderwissen für Alle

Weiterleiten ist - Verantwortung zeigen!

Auszug aus dem Buch: „Ein medizinischer Insider packt aus“

Timothys Story

„Timothy Balden kommt morgen persönlich in den Club“. Kaum waren diese Worte in der Clubbibliothek ausgesprochen, ging ein Raunen durch den Raum und kurz darauf herrschte ein heilloses Durcheinander, da sich anscheinend jeder mit jedem gleichzeitig unterhielt. Ich war wohl der Einzige, dem dieser Name nichts sagte, und als Hermann mein Gesicht sah, erzählte er mir Timothys Geschichte, die einerseits so unglaublich ist und andererseits können wir jeden Tag die Ergebnisse seiner früheren Arbeit bzw. die seiner Nachfolger im Fernsehen oder in anderen Medien sehen. Timothy ist heute einer meiner besten Freunde und wir treffen uns immer wieder, vor allem in seiner neuen Wahlheimat, in Asien.

Wer ist Timothy und was macht ihn so einzigartig? Dies läßt sich nicht in wenigen Worten erklären und so beginne ich seine Lebensgeschichte mehr als 50 Jahre zuvor. Damals war Tim, wie ihn außer seiner Mutter eigentlich alle nennen, noch ein kleiner Junge, der jedoch durch seine außergewöhnlichen Begabungen recht schnell auffiel. Er konnte schon als 3-Jähriger lesen und kurze Zeit später überraschte er nicht nur seine Eltern mit seinem fotografischen Gedächtnis und seiner unglaublichen Auffassungsgabe. So war es nicht verwunderlich, daß Tim mit 6 Jahren in eine Schule für Hochbegabte kam und selbst dort über Jahre hinaus der Klassenprimus war. Doch solch ein Dasein hat auch seine Schattenseiten und genauso wie an jeder anderen Schule sind Klassenbeste nicht immer die Beliebtesten.

Dieses Schicksal ereilte auch den kleinen Timothy, und als er 14 war, traf ihn dies sehr hart. Denn seine Triebe waren die gleichen wie bei jedem 14-Jährigen und wen wundert es, er verliebte sich natürlich nicht in eine Klassenkameradin, sondern gleich unsterblich in eine neue Lehrerin, die versuchte Timothy besser in die Klassengemeinschaft zu integrieren. Aus diesem Grund kümmerte sie sich etwas mehr um ihn, was Timothy jedoch deutlich anders auffaßte. Mit der Zeit entging dies natürlich auch der Lehrerin nicht mehr und sie bat Timothy deshalb zu einem Gespräch, in dem sie ihm erklärte, daß sie schon liiert sei und außerdem gedenke bald zu heiraten.

Jeder von uns, der als Teenager einmal unsterblich verliebt war, kann sich einigermaßen vorstellen, welche Qualen Timothy durchlebte. Ein Satz der Lehrerin blieb ihm für immer im Gedächtnis: „Mein Mann ist ein sehr

reicher Mann, und ich werde die Schule sehr bald verlassen, weil er nicht möchte, daß ich weiterhin als Lehrerin arbeite.“ Timothy lernte aus diesem, für ihn sehr wichtigen, Satz zwei Dinge: Erstens, nur mit viel Geld bekommt man die Frau, die man begehrt und zweitens, man kann auch noch bestimmen, was diese Frau arbeitet. Timothy stellte sich in seinen jugendlichen Gedanken die verrücktesten Dinge vor. Auf jeden Fall war Timothy seit diesem Tag nur noch von der Idee besessen,

reich, sehr reich zu werden und während viele seiner Mitschüler vorzeitig zu studieren begannen, nahm Timothy das Angebot einer Marketingfirma an, für diese zu arbeiten.

Ich möchte Sie nicht zu sehr mit Timothys beruflichem Werdegang langweilen, aber es ist wichtig zu verstehen, was einen jungen, hochbegabten Jungen antreibt, zuerst einer der erfolgreichsten Marketingmanager zu werden – und später über Leichen zu gehen. Er war gerade einmal 24 Jahre alt, hatte seine eigene Firma, war Multimillionär und nichts anderes als eine Denkfabrik, die den ganzen Tag Einfälle produzierte, wie man andere Menschen über Werbung beeinflussen und betrügen kann. Seine Ideen waren genial, doch er war nicht sehr bekannt, da er immer noch die Öffentlichkeit scheute und immer andere zu repräsentativen Events sandte. Nicht einmal alle seine Mitarbeiter bekamen ihn zu Gesicht. Dann bekam er eines Tages eine Einladung einer ihm unbekannteren Firma, in welcher man ihm anbot, ihn mit einem Privatjet nach Hawaii zu fliegen, zu einem Meeting für eine weltweit bekannte Sportfirma. Welche dies war, wurde im Schreiben nicht mitgeteilt, doch Timothy nahm an und flog hin, und zwar ohne Sekretärin, weil man ihn darum bat. Vom Flughafen auf Oahu wurde er standesgemäß in einer großen Limousine abgeholt und zu seiner großen Überraschung nicht zu einer Firma, sondern zu einem atemberaubenden Privatanwesen chauffiert. Dort bat ihn dann ein Mann herein, der sich als William Benell vorstellte und ihn auf eine Terrasse mit Blick auf das Meer begleitete. Mr. Benell ging sofort in medias res. „Lieber Herr Balden, ich möchte mich aufs Herzlichste bei Ihnen bedanken, daß Sie sich die Zeit genommen haben, hierher in meine bescheidene Residenz auf Hawaii zu kommen. Sicherlich wundern Sie sich, daß Sie hier auf einem privaten Gelände sind und nicht in einem der üblichen Büros sitzen, aber was ich Ihnen vorschlagen möchte ist ebenfalls nicht üblich, und deshalb glaube ich, daß die Rahmenbedingungen so besser stimmen.“ Timothy bedankte sich und wollte gerade fragen, um welche Sportfirma bzw. um welche Marketingkampagne es sich handelte, da antwortete Mr. Benell schon, als ob er seine Gedanken lesen könnte. „Mr. Balden, der Grund, warum Sie heute hier sind, ist der, daß ich gerne hätte, daß Sie für meine Firma arbeiten und ...“ Hier unterbrach Timothy und erwiderte sofort: „Sie sind ein Headhunter und haben mich deshalb nach Hawaii geholt. Ich bedaure, aber ich besitze eine erfolgreiche Marketingfirma und bin ganz bestimmt nicht an einem Job interessiert. Es tut mir Leid, aber ich denke, wir vergeuden hier beide unsere Zeit“. William Benell antwortete zuerst einmal gar nicht, und es herrschte eine seltsame Ruhe zwischen den beiden. Doch Timothy hatte zu jenem Zeitpunkt keine Ahnung, wer Benell war und welche Macht dieser Mann hatte. Doch irgend etwas in ihm sagte, daß es sich hier nicht um einen der üblichen Headhunter handelte, und er lehnte sich wieder zurück. „Ich kann verstehen“, sagte Benell, „daß Sie unter diesen Annahmen etwas gereizt reagieren und ja, es stimmt, ich bin so eine Art Headhunter, aber glauben Sie mir, ganz bestimmt nicht ein Headhunter, wie Sie vielleicht welche kennen. Lassen

Sie mich Ihnen einmal etwas mehr über meine Firma und meine Arbeit erzählen und auch etwas darüber, warum ich Sie eingeladen habe. Darf ich Sie jedoch zuvor etwas fragen? Wie bringt man Menschen dazu etwas zu tun, das sie weder tun wollen noch für gut befinden?“ Wie aus der Kanone geschossen sagte Timothy mit einer fragenden Stimme: „Indem man sie gut bezahlt?“ Jetzt mußte auch Mr. Benell lächeln: „Ja, sie haben Recht, das ist eine Möglichkeit, aber ich rede davon, daß Leute auch noch dafür bezahlen! Es gibt hierfür nur ein Instrument, und das heißt **Angst**. Wenn Sie es erreichen, bei einem Menschen oder noch besser, bei einer großen Gruppe von Menschen Angst zu erzeugen, dann machen diese Menschen alles was Sie wollen. Und jetzt möchte ich mich Ihnen gerne etwas näher vorstellen. Ich bin der Chef von Intercommunication und unsere Aufgabe ist, Angst zu erzeugen. Angst vor Kriegen, Angst vor Krankheiten, Angst vor Religionen, Angst vor anderen Staaten usw. Und glauben Sie mir, wir sind die Besten in diesem Job. Unsere Auftraggeber sind die mächtigsten Menschen auf diesem Planeten und unsere Arbeit hat die Welt in den letzten 50 Jahren mehr beeinflusst als alle US Präsidenten zusammen genommen. Aus diesem Grund ist unsere Arbeit auch so gut bezahlt. Sie haben z.B. letztes Jahr nach Abzug von Steuern ca. 105 Millionen US\$ verdient, bei uns könnten Sie das Zehnfache verdienen und Sie hätten einen sicheren Job bis an Ihr Lebensende.“

Timothy gingen tausend Gedanken durch den Kopf, und warum dieser Mr. Benell genau wußte, was er letztes Jahr verdient hatte war sicherlich der unwichtigste. Eine Firma, die nur Angst erzeugt, was soll das Ganze? Und ein Arbeitsangebot, bei dem er über eine Milliarde US\$ verdienen kann, soll das ein Scherz sein? Niemand bezahlt solch ein hohes Gehalt. Die nächsten Stunden vergingen wie im Fluge und Timothy stellte unzählige Fragen, die Mr. Benell fast alle beantwortete. Nur wenn es darum ging, Namen zu nennen, lächelte er nur. Benell erklärte ihm im Detail, daß er bzw. unzählige weitere seiner Tochterfirmen Milliarden verdienten, um bei Menschen Angst zu erzeugen. Die größten Auftraggeber sind dabei Regierungen und Pharmafirmen. Egal worum es dabei geht, Angst vor Rußland oder in späteren Jahren vor muslimischen Ländern zu erzeugen um z. B. größere Budgetierungen im Bundestag oder Kongreß zu erreichen oder um Angst vor einer Krankheit zu erzeugen, die es entweder gar nicht gibt oder aber überhaupt nicht so gefährlich ist, Benells Firma schien die weltweite Nummer 1 auf diesem Gebiet zu sein. Zwei Stunden später stellte Timothy dann die entscheidende Frage: „ Und wofür brauchen Sie denn überhaupt mich, wenn Sie sowieso schon so erfolgreich sind?“ Benell setzte sein schönstes Lächeln auf: „Schauen Sie, obwohl wir weltweit Tausende von Angestellte haben, hauptsächlich in Verlagen, Marketingfirmen und TV/Radiostationen, so besteht der Kopf unserer Firma nur aus 5 Personen und davon sind nur zwei Personen die sogenannten „Kreativen“. Die anderen drei, einer davon bin ich, sind sozusagen die Exekutive und der Rest sind ausnahmslos Befehlsempfänger, die glauben, sie würden einen ganz normalen Medienjob tun. Einer der beiden Kreativen fällt demnächst aus und so sind wir auf der Suche nach einem Neuen. Wir beobachten Ihren beruflichen und menschlichen Werdegang seit vielen Jahren und jetzt ist eben der Zeitpunkt gekommen, daß Sie bei uns einsteigen können. That's it. Nicht mehr und nicht weniger.“ „That's it“ war der Lieblingspruch Benells und Timothy bekam ihn noch oft in seinem Leben zu hören. „Ihr Anfangsgehalt wären 150 Millionen US\$ und eine Provisionsmöglichkeit, die ihr Gehalt eines Tages auf über eine Milliarde US\$ bringen könnte. Ihr erster Job wäre für die amerikanische Regierung und Sie könnten morgen damit anfangen. Außerdem habe ich einen Käufer für Ihre Marketingfirma, der den doppelten Wert bezahlen würde und Sie könnten noch heute unterschreiben. Also, sind Sie unser Mann?“

150 Millionen bis über eine Milliarde US\$ Gehalt? Über 200 Millionen für meine Firma? Morgen anfangen bei Mr. Benell, wer zum Teufel ist dieser Mann überhaupt? Fragen über Fragen hämmerten durch Timothy's Großhirnrinde und ihm war klar, daß er nicht einfach sagen konnte: Kann ich mir das noch bis nächste Woche überlegen? Irgendwie war es verrückt, aber gerade jetzt mußte er seit langem zum ersten Mal wieder an seine Lehrerin denken, und innerhalb weniger Sekunden antwortete er: „Ich bin ihr Mann“.

Ich habe Ihnen diese kurze Lebensgeschichte von Timothy deshalb so ausführlich erzählt, damit Sie besser verstehen können, wer Timothy ist, wie er zu solch einem Job kam und

welchen Einfluß er auf Ihr tägliches Leben hatte, wahrscheinlich weitaus mehr, als Sie sich auch nur annähernd vorstellen können. Über seinen ersten Job weiß ich nur daß es darum ging, den Verteidigungsetat deutlich zu erhöhen bzw. möglichst schnell auszugeben und seine Auftraggeber sehr mit ihm zu zufrieden waren. Doch dann kam das Jahr 1970, und Benell hatte einen neuen Auftrag für Timothy. Auch er nannte ihn inzwischen Tim „Tim, wir haben folgendes Problem: In den nächsten Jahren werden die Ausgaben für Krebsbehandlungen drastisch steigen und unsere Auftraggeber möchten gerne ein Perpetuum mobile installieren. Diesmal handelt es sich jedoch um eine internationale Angelegenheit und deshalb denken wir an ein Perpetuum mobile für die nächsten 100 Jahre. Sollte es dir gelingen, ein solches zusammenzustellen, dann hast du dich wohl für immer etabliert.“ Ein Perpetuum mobile ist ja bekanntlich eine Maschine, die Energie in unbegrenzten Mengen liefert. Benell benützte diesen Begriff für ein System, das permanent Profit abwirft, ohne daß man noch einmal etwas tun muß. Einmal angeworfen läßt es sich fast nicht mehr stoppen und produziert Geld, Geld, Geld.

Tim hörte sich das Ganze an und sagte, er denke es sei möglich. Er benötige hierfür ca. 50 Mitarbeiter und drei Monate um das alles zu planen. Danach könne er sagen, wie viele Jahre die Durchführung dauern würde. Benell nickte anerkennend, denn er kannte Tims Mienenspiel inzwischen und wußte, wenn er so schaut, hat sein geniales Gehirn schon längst eine geniale Idee. Die nächsten 3 Monate arbeiteten sich Timothy und sein Team hauptsächlich durch Zahlen und er begann besser zu verstehen, wie Onkologie weltweit funktioniert. In Wahrheit hatte er jedoch schon am ersten Tag eine grandiose Idee und die ganzen nächsten Wochen dienten nur dazu, diese Idee zu analysieren. Die Situation in der Krebszene im Jahr 1970 zeichnete folgendes Bild: Jedes Jahr sterben mehr Krebskranke und die klassische Medizin hat nur Operation, Bestrahlung und seit wenigen Jahren Chemotherapien dagegen zu setzen, die jedoch die Erwartungen nicht nur nicht erfüllen konnten, sondern Krebskranke sogar oftmals früher sterben ließen. Hinzu kam immer mehr die Einsicht der Bevölkerung, daß Krebs ein multifunktionales Geschehen ist und eine Tumorerstörung nicht zum Erfolg führt. Aus diesem Grund starben zwar immer mehr Menschen an Krebs, aber die Umsatzzahlen, vor allem der Chemotherapien, stiegen bei weitem nicht so an, wie erwartet. Sorgen bereiteten auch die immer stärker aufkommenden alternativen Ärzte, die Patienten mehr und mehr davon überzeugten, daß Krebs weder eine tödliche Krankheit ist, noch daß Tumore unbedingt schnell zerstört gehören. Gerade in den USA gab es mit *Max Gerson*, *Royal Rife*, *William Coley*, *Harry Hoxsey*, *Emanuel Revici* und vielen anderen genügend Ärzte, die man nicht einfach als Spinner darstellen konnte, weil sie Patienten oftmals besser helfen konnten als die großen Krebskliniken. Hinzu kamen mehr und mehr Berichte über europäische, genauer gesagt vor allem deutsche, Krebskoryphäen wie *Paul Gerhard Seeger*, *Otto Warburg*, *Johanna Budwig*, *Joachim Kuhl*, *Josef Issels* usw. die einen alternativen Krebsboom auslösen könnten. Die Betonung lag auf könnten, denn noch hatten sie es nicht erreicht. Doch je länger klar wurde, daß vor allem der Chemotherapieweg eine Sackgasse war, desto mehr erhöhten sich die Chancen, daß diese Menschen eine weltweite Bewegung auslösten, mit dem Ergebnis, daß sich immer mehr Patienten von den großen gewinnbringenden Therapien abwendeten. Timothy verstand natürlich diese Gefahren sofort und hatte innerhalb weniger Sekunden das Bild eines Perpetuum mobiles vor seinem geistigen Auge.

Wie mit Benell abgesprochen, lud er die anderen 4 Vorstände nach exakt drei Monaten zur Präsentation ein und was diese zu hören bekamen, gefiel ihnen sofort: „Es gibt derzeit drei Hauptprobleme, die wir angehen müssen. Da ist zuerst einmal, daß unsere Kunden die ganzen teuren Forschungen fast ausschließlich selbst finanzieren. Dem muß unbedingt gegengesteuert werden und es muß ein System etabliert werden, daß sie zwar die Gewinne aus dem Verkauf bekommen, aber nicht die ganze Forschung bezahlen müssen. Das nächste Problem ist, daß Krebs in den Köpfen der Menschen immer noch nicht DAS Schreckgespenst ist, das wir brauchen, damit ein Patient exakt das macht, was ein Arzt sagt. Ich denke, dieses Problem läßt sich am einfachsten lösen. Und das dritte Problem ist, daß wir unbedingt die Menschen stoppen müssen, die behaupten, daß man Krebs auch anders als mit konventionellen Mitteln behandeln kann.“

Lassen Sie uns mit dem zweiten Problem zuerst anfangen, weil das die meisten Auswirkungen auf das Gesamtprojekt hat. Wir brauchen neue, „verbesserte“ Daten, die aufzeigen, wie gefährlich Krebs ist, daß in wenigen Jahren jeder Zweite an Krebs sterben wird und vor allem, daß Krebs ab einem bestimmten Stadium unheilbar ist. Hierfür benötigen wir nur die üblichen Instrumente wie Buchautoren, unsere Hollywood-Connections und die normale Journalistenmaschinerie. Das Wichtigste dabei ist die Darstellung, daß Krebs sich in den nächsten Jahren geradezu epidemieartig ausbreiten wird. Das komplette Konzept liegt in diesem Ordner und kann in 2-3 Jahren in die Köpfe der meisten Menschen implantiert werden.“ Timothy hielt einen ziemlich dicken Aktenordner in seinen Händen mit exakten Vorschlägen, welche Autoren welche Bücher schreiben sollten, wie Krebs besser in Kinos und TV Filmen vermarktet gehört und über 100 komplette Artikel für verschiedene Yellow Press Magazine. „Das größere Problem wird sicherlich die Finanzierung der Forschung sein. Nicht, daß unsere Kunden wirklich viel Forschung betreiben müssen, es geht vielmehr darum, wie lassen wir den Kunden gleich zweimal bezahlen. Erstens für die Forschung und zweitens später auch noch für die Therapie. Dies geht nur mit Unterstützung der Regierungen und leider auch nur in den Ländern, in denen es möglich sein wird, daß unsere Auftraggeber Regierungen kaufen können. Also in fast allen wichtigen Absatzländern.“ Bei diesem Satz konnte sich Timothy ein kleines Schmunzeln nicht verkneifen, konnte er doch bei seinem ersten Geschäft für seine neue Firma am eigenen Leib erleben, wie einfach sich Politiker kaufen lassen und daß es auch hier nur um Geld ging. „Hierfür benötigen wir den mächtigsten Mann der Welt, und das ist nun mal der amerikanische Präsident. Es wird aber nicht ausreichen, daß er nur verkündet, daß wir mehr in die Krebsforschung investieren müssen, nein, er muß den Menschen Hoffnung geben.“ Bei diesem Satz konnte sich nun niemand der Anwesenden ein Lächeln verkneifen, denn jeder wußte, was damit gemeint ist. Angst funktioniert nur dann als Geldeintreiber, wenn man den Menschen gleichzeitig auch Hoffnung gibt. Ob diese Hoffnung jetzt real ist oder nicht, interessiert eigentlich niemanden. Es geht nur darum, daß wenn man nur Angst verbreitet, zu viele Menschen resignieren und das wiederum stoppt den Geldfluss. Deshalb muß man immer gleichzeitig Hoffnung anbieten. Wer dieses Prinzip richtig verstanden hat, der kann sehr, sehr reich werden oder aber ein sehr bewußtes Leben führen und muß sich nicht mehr von all den Politikern und Geldmaschinen in Menschengestalt an der Nase herum führen lassen. „Wir lassen also den Präsidenten sagen, daß es endlich Hoffnung gibt, den Krebs in wenigen Jahren zu besiegen und daß wir schon heute wissen, wie das geht: durch Genmanipulation.“ Genmanipulation? Alle im Raum schauten sich an und wußten nicht, was sie davon halten sollten. „Ich kann es in Ihren Gesichtern lesen. Aber glauben Sie mir, Genmanipulationen sind optimal für unser Vorhaben. Ich habe es bis ins Detail durchdacht und die Genforschung ist genau das, was wir benötigen. Wir alle wissen doch, daß wir keine Ahnung haben, was Gene sind und wofür sie im System Mensch eingesetzt werden. Aber genau das ist das Geniale daran. Alle Professoren reden doch heute schon über Gene und Chromosomen, ohne wirklich etwas darüber zu wissen. In unserer „Werbekampagne“, wie unheilbar Krebs ist, werden wir permanent erwähnen, daß wir nur über die Gene das Krebsproblem lösen können, und so werden zukünftig die Steuereinnahmen nicht mehr nur für militärische Konzepte verbraucht, sondern auch für medizinische“ (Zumindest wissen Sie jetzt, wie es zu der berühmten Rede von Richard Nixon am 23.12.1971 kam, als er Krebs den Krieg erklärte). Benell begann leise zu klatschen, denn er erkannte diesen genialen Schachzug sofort, denn jeder weiß, was Gene sind, doch niemand hat eine echte Ahnung. Das war das richtige Produkt zur richtigen Zeit und Benell wußte das sofort, als er Timothys Konzept hörte und sagte nur: „Und wie bekommen wir all die alternativen Ärzte unter Kontrolle?“ „Das ist relativ einfach. Zuerst einmal müssen wir nur verhindern, daß sie sich zusammenschließen. Da die meisten dieser Ärzte jedoch sehr große Individualisten sind und kein Teamplay kennen, sind einzelne nicht wirklich gefährlich. Parallel dazu müssen wir weltweit gemeinnützige Krebsvereine installieren. Das Beste an diesen Vereinen wird sein, daß diese nur am Anfang Geld benötigen, denn später werden sie vor allem von Spenden leben. Und je mehr sterben, desto mehr Spenden werden sie bekommen. Anders ausgedrückt könnte man auch sagen, je mehr sie unsere Interessen vertreten, desto größer und einflußreicher werden

sie sein, denn sie werden vor allem von Toten Geld bekommen. Diese Vereine werden absolute Selbstläufer sein und können immer von unseren Auftraggebern kontrolliert werden, ohne daß die Vereine es je verstehen werden. Es wird sogar noch besser kommen. Die Spenden werden fast ausschließlich für unsere Zwecke ausgegeben, z. B. Werbung für konventionelle Onkologie, konventionelle Krebsforschung usw. und alle Patienten denken, daß es sich um unabhängige Vereine handelt. Sie werden in jedem Land die allerbesten Reputationen haben und jeder wird denken, daß sie nur da sind, um die Geißel Krebs zu besiegen.“

Wenn ich mir heute überlege, daß weltweit über diese Vereine inzwischen jedes Jahr Milliarden an Euro fließen und wie Recht Timothy hatte, gerade diese Vereine am Anfang großzügig zu unterstützen, dann wird mir ganz schwindlig. Wußten Sie z.B., daß heute mehr als die Hälfte der Einnahmen (über 30 Millionen Euro) der *Deutschen Krebshilfe* Erbschaften sind? Bei der *American Cancer Society* sind es sogar jedes Jahr dreistellige Millionensummen. Genauso wie es Timothy vor über 30 Jahren vorausgesagt hatte.

Doch Timothy ging sogar noch einen Schritt weiter: „Des Weiteren dürfen wir diesen Ärzten keine Plattformen mehr geben, ihre Therapien mit der konventionellen Therapie zu vergleichen. Zukünftig muß es, aus welchen Gründen auch immer, verboten werden, konventionelle Therapien mit alternativen Therapien zu vergleichen, wie es bis heute leider immer noch geschieht. Wir werden nur noch Chemotherapien mit Chemotherapien und Bestrahlungen vergleichen. Somit wird gewährleistet, daß es in diesem Spiel immer nur einen Sieger gibt, nämlich unsere Auftraggeber. Parallel dazu werden wir so genannte Quacksalber- Jäger unterstützen. Es gibt immer enttäuschte Freaks, die gerne etwas bekämpfen wollen. Leider haben diese jedoch in der Regel kein Geld. Sollen unsere Auftraggeber über dritte Personen diesen doch ein paar Dollar aus ihrer Portokasse zukommen lassen und diese werden dann all die Drecksarbeit übernehmen, für die sich unsere Geldgeber selber zu schade sind. Somit sind wir niemals auf John Waynes Hilfe angewiesen und bleiben immer schön sauber.“

„John Waynes Hilfe“ war übrigens nichts anderes, als der Ausdruck dafür, wenn man einmal ein paar Menschen benötigen sollte, die die Lizenz zum Töten haben. Doch mit Timothys System war gerade dies gar nicht nötig. Wahr ist jedoch, daß es besser gewesen wäre, ab und zu John Waynes Hilfe anzufordern, als das, was Timothy vorschlug. Jedem im Raum war bewußt, was es bedeuten würde, wenn dieses Perpetuum mobile erst einmal etabliert sein würde. Millionen Krebskranke würden absichtlich nicht die Therapie bekommen, die sie benötigen und Millionen von Menschen würden aus Profitsucht sterben müssen. Das Geniale an dem System war jedoch, daß es niemandem klar sein würde. Ärzte werden jeden Tag in den Kliniken um das Leben ihrer Patienten kämpfen und wenn ihre Patienten dann gestorben sind, dann werden sie den Angehörigen erzählen, daß der Patient trotz der besten Medikamente oder trotz der besten Therapie gestorben ist. Weder Arzt noch Angehörige werden verstehen, was hier passiert ist. Und das, auf den ersten Blick, Paradoxe wird sein, daß je mehr dieses System versagt, desto mehr wird man daran festhalten. Denn Timothy war schon damals bewußt, daß Ärzte nun mal zu der Gruppe der Besserwisser gehören und deshalb wird es den meisten von ihnen auch schwer fallen, auch nur eine Sekunde daran zu denken, daß das, was sie machen, falsch sein könnte. Vor allem Ärzte und Pfarrer gehören dieser Gruppe an und mit ihnen funktionieren solche Perpetuum mobiles am besten. Wir wissen heute z. B., daß fast jedes Kind 5-7 Sprachen lernen könnte – und? Unsere Kirchen werden immer leerer – und? Kein einziger Krebskranker hat einen Mangel an Cisplatin oder Cyclophosphamid – und?

Das soeben Geschriebene zu verdauen, ich weiß, es ist nicht einfach. Aber haben Sie sich überlegt, warum Sie es evtl. nicht glauben wollen? Ich kann verstehen, daß es hart ist, daß Millionen von Menschen nicht die richtige Therapie erhalten sollen und deshalb so viele sterben müssen. Sie glauben doch auch nicht an den Unsinn, daß der Irakkrieg deshalb stattgefunden hat, weil Saddam Hussein so viele Massenvernichtungswaffen hatte bzw. Amerika Angst davor hatte, von irakischen Kriegern angegriffen zu werden. Sie wissen doch auch, daß viele unschuldige Menschen im Irak aus finanziellen und politischen Gründen (was fast das Gleiche ist) sterben mußten. Solche Wahrheiten akzeptieren wir jeden Tag. Sind diese ja auch immer weit von uns weg. Doch wenn es um uns selbst geht, dann glauben wir permanent, daß wir

oder unsere Ärzte, Pfarrer, Lehrer usw. selbstverständlich nicht Opfer solcher Systeme sind. Und wir selbst sind doch so intelligent, daß wir auf so was niemals reinfallen würden! So hart es klingt, aber ich muß Ihnen sagen, Sie haben keine Ahnung. Auch ich hatte bzw. habe bei manchen Systemen bis heute keine Ahnung davon, wie ich manipuliert werde und meine erste Begegnung mit Timothy in Frankfurt war lebensverändernd. Ich habe erst nach unserem ersten Treffen erfahren, wie Timothy durch den Tod seiner ersten Frau sozusagen vom Saulus zum Paulus wurde und heute sein ganzes Vermögen dafür einsetzt, um wenigstens in ein paar Bereichen der Medizin ein Gegengewicht zu der Allmacht der konventionellen Medizin zu erschaffen. Vor allem die armen Länder in Afrika und Asien haben es ihm angetan und das war auch der Hauptgrund warum er nach Frankfurt kam. Er erzählte uns, wie vor allem in Afrika im Namen von Aids ein Genozid stattfindet und wie einer seiner Nachfolger ein neues Perpetuum mobile in Afrika installiert hat.

Obwohl in der Bibliothek unseres Clubs in Frankfurt kein Einziger saß, der leicht zu erschrecken war, konnte man während Timothys Vortrag trotzdem immer wieder Köpfe sehen, die sich von links nach rechts bewegten, gepaart mit verzweifelten Gesichtsausdrücken. Ich erspare Ihnen lieber die Details, weil ich sonst Gefahr laufe, daß Sie dieses Buch für ein totales Hirngespinnst eines alten verzweifelten Professors halten, der an einer Krankheit des paranoiden, schizophrenen Formenkreises leidet. Timothy erzählte uns, wie Pharmafirmen in Afrika in Großversuchen vor allem neue Antibiotika, aber auch immunsuppressive Medikamente unter dem Deckmantel neuer Krankheiten, wie z.B. Aids, testen. Gerade die Antibiotikaforschung steht seit Jahren still, und man braucht hier dringend neue Medikamente, da heutzutage schon Kinder gegen die üblichen Mittel immun sind. Timothys Nachfolger ist vor allem mit Aids ein unglaublicher Coup gelungen, der es seinen Auftraggebern erlaubt, auch noch von den Regierungen für diese Forschungen bezahlt zu werden. Viele Firmen lassen sich sogar direkt mit Diamanten bezahlen, weil die Länder zu wenig ausländische Währungen haben, um sie in Dollars bezahlen zu können. Hinzu kommt einer der größten psychologischen Feldversuche, oder wie würden Sie es nennen, wenn man Millionen absolut gesunder Menschen einfach sagt, daß sie bald an einer geheimnisvollen Krankheit sterben müssen? Ich möchte in diesem Buch nicht näher auf diese Problematik in Afrika und wahrscheinlich zukünftig auch in Asien eingehen (ich bete heute noch, daß es Timothys Nachfolger in Asien nicht gelingen wird), denn ich muß davon ausgehen, daß die meisten Menschen schon jetzt ihre Herausforderungen mit diesem Buch haben und ich möchte Ihren Glauben an die Menschen auch nicht total erschüttern.

Timothy berichtete auch noch über eine Krebskampagne, von der er erfuhr. Die Kampagne im eigentlichen Sinn ist gar nicht interessant, aber die Idee, die dahinter steht, möchte ich Ihnen vorstellen, weil sie ein Prinzip beinhaltet, dem man immer wieder begegnet. Sie kennen doch sicherlich den Satz: „Na ja, ein bißchen Wahrheit ist halt immer dabei.“ Dieses sogenannte Übertreibungs-Prinzip funktioniert sehr gut, wenn man einen Gegner z. B. in der Politik schlecht machen möchte. Man bewirft ihn mit viel Schmutz und übertreibt so maßlos, in der Hoffnung, daß irgend etwas am Schluß doch noch haften bleibt. Dabei gilt, je schlimmer desto besser. Wollen Sie einen Keil in eine Ehe treiben, dann streuen Sie nie nur das Gerücht, Mr. XY hatte eine Affäre mit seiner Sekretärin, nein Sie müssen verbreiten, daß XY ein Kinderschänder ist, sich täglich Pornobilder von den Internetseiten herunterlädt und permanent Affären hat. Herr XY wird dann versuchen, vor allem das Bild des Kinderschänders sofort wieder gerade zu stellen. Glauben Sie mir, die meisten sind dann so froh, daß sie nicht mehr als Kinderschänder oder Pornofreak dastehen, daß es ihnen am Schluß egal ist, ob noch jemand denkt, daß sie ab und zu fremd gehen. Und schon haben Sie erreicht was Sie wollten. Dieses Prinzip funktioniert auch perfekt in der Medizin. Harmlose Knoten werden als bösartigste Krebsarten dargestellt, so daß Patienten schlimmste Chemotherapien über sich ergehen lassen und über Jahrzehnte haben uns die Handlanger der Pharmafirmen erzählt, daß Medikamente nur so gut sind, wie ihre Nebenwirkungen. Je mehr Nebenwirkungen ein Medikament hat, desto besser wirkt es auch. Dazu kann ich aus heutiger Sicht nur noch sagen, wie blind sind wir eigentlich inzwischen, daß wir so einen Unsinn auch noch glauben?

Nebenwirkungen sind kein notwendiges Übel einer Therapie, sondern stellen die eigentlichen Hauptwirkungen dar. Ganz nebenbei dienen sie auch noch dazu, daß Sie entweder noch

mehr Medikamente benötigen oder nicht so schnell gesund werden. Ein perfekt installiertes Perpetuum mobile, mit dem man vor allem bei alten Menschen richtig viel Geld verdienen kann. Wie oft hatte ich es selbst erlebt, daß Patienten zu mir kamen und teilweise mehr als 10 verschiedene Medikamente eingenommen haben. Natürlich nur zum Wohle der Patienten und nicht zum Wohle einiger Weniger, um noch reicher zu werden. Wie blind war ich nur über all die Jahre als Arzt! Eine verknüpfte Medientechnik hat es vor allem seit dem Internetzeitalter geschafft, uns permanent Krankheiten zu verkaufen, die es gar nicht gibt. Dabei wird vor allem das Übertreibungs-Prinzip eingesetzt. Es ist eigentlich egal, um welche Krankheit es sich handelt, wichtig ist nur, daß dermaßen übertrieben wird, daß jeder davor Angst hat. So im Stile von jeder mit einem erhöhten Blutdruck oder Cholesterinspiegel steht vor einem Schlaganfall, Bypässe sind die letzten Rettung für Herzranke und aktive Kinder haben Aufmerksamkeitsdefizite. Diese Liste könnte ich hier leicht um tausend weitere Krankheiten erweitern und auch hier wissen weder Ärzte noch Patienten, daß sie permanent belogen und betrogen werden.

Aus diesem Grund werden sie natürlich immer sagen, daß das, was sie tun, absolut richtig ist und sich mit Händen und Füßen gegen notwendige Änderungen wehren. Was wäre denn die Alternative? Sich eingestehen, daß man jahrelang auf clevere Marketingleute hereingefallen ist und aus voller Überzeugung dazu beigetragen hat, daß wenige Menschen immer reicher geworden sind – auf Kosten der eigenen Patienten?

Ich kann gut verstehen, daß die Mehrheit der Ärzte mich lieber für verrückt hält, ich kann gut verstehen, wenn sich große Interessengruppen gegen dieses Buch wehren, ich kann gut verstehen, wenn Sie die Welt gerne anders, genauer gesagt, besser sehen wollen – nur, ändern, nein ändern wird das leider gar nichts und genau das wissen Genies wie Timothy auch und sind bis heute davon überzeugt, daß man diese Perpetuum mobiles nicht mehr stoppen kann. Halten Sie mich für arrogant oder fanatisch oder einfach für einen Weltverbesserer. Ich glaube fest daran, daß wir diese, ohne Zweifel von Genies wie Timothy, perfekt installierten Perpetuum mobiles wieder stoppen können - und stoppen müssen, wenn wir zukünftig nicht noch mehr Leid ertragen wollen.

Timothys Vortrag war übrigens mit einer der Auslöser, daß ich gesagt habe, ich muß ausbrechen und der Welt über all diese Dinge berichten, selbst auf die Gefahr hin, daß die Welt, so wie sie heute ist, noch nicht für die Wahrheit genügend vorbereitet ist.