

Dienste exklusiv sind. Und das ist der Beginn Ihres ...« Ich wedelte ermutigend mit der Hand.

Er lächelte. »Meines Renommees.«

»Ihr Renommee. Also, schlagen Sie ein?«

»Innerhalb von zwei Jahren, sagten Sie.«

»Das garantiere ich Ihnen.«

»Und wie wollen Sie das garantieren?«

Ich notierte. KOMMT SCHNELL WIEDER IN DIE OFFENSIVE.

»Weil ich Sie für eine der Stellen empfehlen werde, über die ich hier rede.«

»Und wenn schon? Sie treffen doch nicht die Entscheidung.«

Ich schloss die Augen halb. Ein Gesichtsausdruck, bei dem meine Frau Diana immer an einen müden Löwen denken muss, einen satten Herrscher. Das Bild gefällt mir.

»Meine Empfehlung ist deckungsgleich mit der Entscheidung meiner Kunden, Lander.«

»Wie meinen Sie das?«

»Genau so, wie Sie sich nie wieder um eine Stellung bewerben werden, die Sie nicht bekommen, habe ich niemals eine Empfehlung ausgesprochen, die meine Kunden nicht befolgt hätten.«

»Wirklich? Niemals?«

»Ich könnte mich nicht erinnern. Wenn ich mir nicht hundertprozentig sicher bin, dass ein Kunde meiner Empfehlung vertraut, empfehle ich niemanden oder überlasse den Auftrag gleich einem meiner Konkurrenten. Auch wenn ich drei perfekte Kandidaten habe und zu 90 Prozent sicher bin.«

»Warum?«

Ich lächelte. »Die Antwort beginnt mit einem R. Meine ganze Karriere baut darauf auf.«

Lander schüttelte den Kopf und lachte. »Man hat mir ge-

sagt, dass Sie knallhart sind, Brown. Jetzt verstehe ich, wie das gemeint ist. «

Ich lächelte und stand auf. »Und ich rate Ihnen, jetzt nach Hause zu Ihrer hübschen Frau zu gehen und ihr zu sagen, dass Sie diese Stelle ablehnen, weil Sie sich entschlossen haben, höhere Ziele anzupeilen. Ich schätze, Sie haben einen angenehmen Abend vor sich. «

»Warum tun Sie das für mich, Brown?«

»Weil die Provision, die Ihr Arbeitgeber für Sie zahlen wird, einem Drittel Ihres ersten Jahresbruttolohns entspricht. Wussten Sie, dass Rembrandt auf Auktionen gegangen ist, um auf seine eigenen Bilder zu bieten? Warum sollte ich Sie für zwei Millionen pro Jahr verkaufen, wenn ich Sie mit etwas mehr Renommee für fünf verkaufen kann? Die einzige Bedingung ist, dass Sie sich an uns halten. Wollen wir uns darauf einigen? «

Ich streckte ihm die Hand entgegen.

Er schlug begeistert ein. »Ich habe das Gefühl, dieses Gespräch hat sich gelohnt, Brown. «

»Da bin ich ganz Ihrer Meinung«, antwortete ich und beschloss, ihm noch ein paar Tipps zu Intensität und Dauer seines Händedrucks zu geben, bevor er unseren Kunden traf.

Ferdinand rauschte in mein Büro, kaum dass Jeremias Lander gegangen war.

»Igitt«, sagte er, schnitt eine Grimasse und wedelte mit der Hand. »Eau de camouflage. «

Ich nickte und öffnete das Fenster, um durchzulüften. Ferdinand hatte ganz recht, der Bewerber hatte sich in Anbetracht seiner Nervosität extra stark parfümiert, um den Schweißgeruch zu verbergen, der sonst den ganzen Raum erfüllt hätte.

»Aber wenigstens ist es Clive Christian«, meinte ich. »Ge-

kauft von seiner Frau. Genau wie der Anzug, die Schuhe, das Hemd und der Schlips. Und es war ihre Idee, dass er sich die Schläfen grau färbt.«

»Woher weißt du das?« Ferdinand ließ sich auf den Stuhl fallen, auf dem Lander gesessen hatte, sprang aber gleich wieder angeekelt auf, als er die klamme Körperwärme spürte, die noch im Bezug steckte.

»Er wurde totenbleich, als ich das Register Ehefrau gezogen habe«, antwortete ich. »Ich habe ihm gesagt, wie enttäuscht sie sein wird, wenn er ihr erzählt, dass er den Job nicht bekommen hat.«

»Das Register Ehefrau!« Wo hast du das denn wieder her, Roger?« Ferdinand hatte sich auf einen der anderen Stühle gesetzt und die Beine auf das Tischchen gelegt, das einem echten Noguchi-Kaffeetischchen zum Verwechseln ähnlich sah. Er schälte eine Apfelsine, und ein fast unsichtbarer Saftnebel spritzte auf sein frisch gebügelt Hemd. Ferdinand war erstaunlich unvorsichtig für einen Homosexuellen. Und erstaunlich homosexuell für einen Headhunter.

»Inbaud, Reid und Buckley«, sagte ich.

»Das habe ich schon mal gehört«, erwiderte er. »Aber was ist eigentlich das Geheimnis dieser drei? Was macht sie besser als Cuté?«

Ich lachte. »Das ist das neunstufige Verhörmodell des FBI, Ferdinand. So etwas wie das Maschinengewehr in einer Welt aus Knallerbsen, das Werkzeug, mit dem du dir einen Weg bahnen kannst. Du machst keine Gefangenen, kommst aber trotzdem zu schnellen, handfesten Resultaten.«

»Und wie sehen diese Resultate aus, Roger?«

Ich wusste, worauf Ferdinand hinauswollte, und das war auch in Ordnung. Er war neugierig, welches Geheimnis, welcher unerklärliche Vorsprung dazu führte, dass ich der Beste war und er – vorläufig – nicht.

Und ich ließ ihn an meinem Wissen teilhaben, damit er sein Ziel erreichen konnte. So lauteten die Regeln, man teilt sein Wissen. Andererseits wusste ich aber auch, dass er niemals besser sein würde als ich, weil seine Hemden immer nach Zitrusfrüchten stinken und er sich auch noch in vielen Jahren fragen würde, ob andere eine Methode hatten, ein Geheimnis, das besser war als sein eigenes.

»Unterwerfung«, erklärte ich. »Ehrlichkeit, Wahrheit. Das alles basiert auf ganz simplen Prinzipien.«

»Als da wären?«

»Zum Beispiel, dass du einen Verdächtigen nach seiner Familie befragst.«

»Pah«, sagte Ferdinand, »das mache ich auch. Es gibt ihnen Sicherheit, über etwas zu reden, was sie kennen, was ihnen nahesteht. So öffnen sie sich schneller.«

»Genau. Aber es versetzt dich auch in die Lage, ihre Schwachpunkte zu identifizieren. Ihre Achillesferse. Und auf die kommt man dann im Laufe des Verhörs noch zurück.«

»Nein, wie du dich immer ausdrückst!«

»Wenn es um die schwierigen Themen geht, die konkreten Ereignisse, den Mord, dessen jemand verdächtigt wird, und sich der Verdächtige von allen verlassen fühlt und sich verstecken will, stellst du eine Rolle Küchenpapier so weit seitlich auf dem Tisch, dass er sie nicht erreichen kann.«

»Warum das denn?«

»Weil es in jedem Verhör irgendwann zum Crescendo kommt und es Zeit für die großen Emotionen wird. Dann fragst du, was seine Kinder wohl denken werden, wenn sie erst erfahren, dass ihr Vater ein Mörder ist. Stehen ihm dann die Tränen in den Augen, reichst du ihm die Rolle Papier. Dann bist du der Verständnisvolle, der ihm helfen will, und dem er all die schlimmen Dinge anvertrauen kann. Ja, und

auch das Dumme, diesen dummen Mord, der einfach irgendwie passiert ist.«

»Mord? Ich kapiere überhaupt nicht, wovon du redest. Wir rekrutieren doch Leute, oder? Wir wollen sie doch nicht des Mordes überführen?«

»Ich tue das«, sagte ich und nahm meine Jacke vom Stuhlrücken. »Und deshalb bin ich auch der beste Headhunter der Stadt. Außerdem möchte ich dich bitten, morgen das Gespräch mit Lander und dem Kunden zu übernehmen.«

»Ich?«

Ich ging durch die Tür und lief, gefolgt von Ferdinand, über den Flur, vorbei an den 25 anderen Büros der Firma Alfa. Eine mittelgroße Personalvermittlung, die seit 15 Jahren auf dem Markt überlebte und jedes Jahr zwischen 15 und 20 Millionen Kronen erwirtschaftete, die abzüglich einiger viel zu bescheidener Boni für die Besten von uns in den Taschen des Besitzers in Stockholm landeten.

»*Piece of cake*. Die Infos sind alle in seinem File gespeichert. Okay?«

»Okay«, sagte Ferdinand. »Unter einer Bedingung.«

»Bedingung? Ich tue *dir* doch einen Gefallen.«

»In der Galerie deiner Frau ist heute Abend doch so eine Vernissage ...?«

»Ja, was ist damit?«

»Kann ich kommen?«

»Bist du eingeladen?«

»Das ist es ja. Bin ich eingeladen?«

»Wohl kaum.«

Ferdinand blieb wie angewurzelt stehen und verschwand damit aus meinem Blickfeld. Ich ging weiter, wohl wissend, dass er jetzt mit hängenden Armen dand, mir nachblickte und sich ärgerte, dass es ihm wieder einmal verwehrt sein würde, mit dem Jetset der Stadt anzustoßen. Wieder kein

Champagner mit den Königinnen der Nacht, den Promis und dem Geldadel. Wieder würde er nicht teilhaben am Glamour, der Dianas Vernissagen umgab, und wieder blieb ihm die Gelegenheit versagt, neue Kontakte mit potenziellen Kandidaten zu knüpfen, sei es nun für eine Stellung, fürs Bett oder eine andere sündige Zusammenkunft. Der Arme.

»Roger?« Es war das Mädchen vom Empfang. »Da waren zwei Anrufe. Einer von ...«

»Jetzt nicht, Oda«, unterbrach ich sie, ohne aufzublicken. »Ich bin etwa fünfundvierzig Minuten weg. Nimm keine Nachrichten entgegen.«

»Aber ...«

»Die rufen schon wieder an, wenn es wichtig ist.«

Ein hübsches Mädchen, aber sie musste noch einiges lernen. Oda. Oder hieß sie Ida?

KAPITEL 2

Tertiärsektor

Der frische, salzige Geschmack der Abgase weckte in mir Assoziationen zu Meer, Ölförderung und Bruttosozialprodukt. Die schräg einfallenden Sonnenstrahlen glitzerten auf den Fenstern der Bürogebäude, die scharf umrissene, rechteckige Schatten auf das alte Industriegelände warfen. Hier war inzwischen ein Stadtteil mit viel zu teuren Geschäften, viel zu teuren Wohnungen, viel zu teuren Büros und viel zu teuren Beratern gewachsen. Von meinem Standpunkt sah ich gleich drei Fitnessstudios, alle ausgebucht von morgens bis abends. Ein junger Typ im Corneliani-Anzug mit cooler Brille grüßte mich ehrerbietig, als wir aneinander vorbeigingen. Ich nickte ihm beiläufig zu, ohne die leiseste Ahnung zu haben, wer er war. Vermutlich arbeitete er in einer der anderen Personalagenturen. Vielleicht bei Edward W. Kelley? Nur Headhunter grüßten Headhunter so unterwürfig. Oder um es anders zu formulieren: Sonst grüßte niemand, sonst wusste niemand, wer ich war. Das lag zum einen sicher an meinem begrenzten sozialen Umfeld, sah man einmal vom Bekanntenkreis meiner Frau Diana ab. Zum anderen arbeitete ich in einer Firma, die – genau wie Kelley – Exklusivität verkörperte und das Rampenlicht mied. Menschen, von denen man nie etwas hörte, ehe man qualifiziert genug für eine der Toppositionen in diesem Lande war und eines Tages von uns an-

gerufen wurde. Dann klingelte bei dem Namen Alfa etwas in den Köpfen der Leute. Wo hatte man diesen Namen bloß schon einmal gehört? Bei einer der Vorstandssitzungen, in Verbindung mit der Ernennung des neuen Abteilungsleiters? Genau, das ist es, man hat eben doch von uns gehört. Aber man weiß nichts. Denn die Diskretion ist unsere wichtigste Tugend. Unsere einzige. Das meiste sind blanke Lügen, wenn man zum Beispiel hört, wie ich am Ende eines Gespräches mein übliches Mantra vorbringe: »Sie sind der Mann, den wir für diesen Job gesucht haben. Diese Position ist Ihnen wirklich auf den Leib geschneidert, sie passt perfekt zu Ihnen. Glauben Sie mir.«

Tja. Glauben Sie mir nicht.

Doch, ich denke, er war von Kelley. Oder Amrop. Mit diesem Anzug konnte er auf keinen Fall in einer der großen, uncoolen, nicht exklusiven Gesellschaften wie Manpower oder Adecco arbeiten. Aber auch in keiner der winzigen, angesagten Agenturen wie Hopeland, denn dann würde ich ihn kennen. Natürlich konnte es auch eines der mittelgroßen, mittelcoolen Vermittlungsbüros wie Mercuri Urval oder Delphi sein, oder eine der kleinen, uncoolen Buden, die Leute für mittlere Positionen suchen und nur manchmal mit uns großen konkurrieren dürfen. Natürlich bloß, um zu verlieren und dann reumütig zu ihren Filialleitern und Buchhaltern zurückzukehren. Leute wie mich grüßten sie voller Ehrerbietung. Vermutlich hofften sie, ich würde mich eines Tages an sie erinnern und ihnen einen Job anbieten.

Es gibt keine offizielle Rangliste für Headhunter, keine Hierarchie des Rufes, wie es sie bei Maklern gibt. Es werden auch keine Preise für die Gurus des Jahres vergeben, wie in der Fernseh- oder Werbebranche. Trotzdem sind wir genau im Bilde. Wir wissen, wer den Ton angibt, wer die Herausforderer sind und wer kurz vor dem Absturz steht. Erfolge spielen

sich in unserer Branche im Stillen ab, Beerdigungen in Totenstille.

Der Typ, der mich soeben begrüßt hatte, wusste, dass ich Roger Brown war, der Headhunter, der nicht ein einziges Mal einen Kandidaten für eine Stelle vorgeschlagen hat, die dieser nicht auch bekommen hätte. Roger Brown, der – wenn nötig – manipulierte, Druck ausübte und seine Kandidaten zurechtbog, und dessen Kunden seiner Einschätzung blind vertrauten und das Schicksal ihrer Firmen ohne Zögern in seine – und nur in seine – Hände legten. Um es anders auszudrücken: Nicht die Osloer Hafenverwaltung hat im letzten Jahr den neuen Verkehrsdirektor eingestellt, AVIS nicht seinen neuen Skandinavienchef und die Stadtverwaltung von Sirdal definitiv nicht den neuen Kraftwerksdirektor.

Sondern ich.

Ich beschloss, mir den Typ zu merken. GUTER ANZUG. WEISS, WEM ER RESPEKT ZOLLEN MUSS.

Ich rief Ove aus der Telefonzelle neben dem Narvesenkiosk an und kontrollierte kurz mein Handy. Acht Nachrichten. Ich löschte sie.

»Wir haben einen Kandidaten«, sagte ich, als Ove endlich den Hörer abgenommen hatte. »Jeremias Lander, Monolitveien.«

»Soll ich überprüfen, ob der bei uns ist?«

»Nein, das weiß ich schon. Er ist morgen für ein zweites Gespräch eingeladen. Von zwölf bis zwei. Zwei Uhr exakt. Gib mir eine Stunde. Hast du das?«

»Klar, sonst noch was?«

»Schlüssel. In zwanzig Minuten im Sushi & Coffee?«

»In einer halben Stunde.«

Ich schlenderte über die kopfsteingepflasterte Straße zum Sushi & Coffee. Vermutlich haben sie sich hier aus Gründen

der Idylle für einen lauterer Straßenbelag entschieden, der nicht nur teurer ist, sondern auch für noch mehr Abgase sorgt. Aus Sehnsucht nach dem Ursprünglichen, Beständigen, dem Echten. Auf jeden Fall echter als die Kulisse dieses Stadtteils, der an einem Ort hochgezogen worden ist, an dem früher einmal körperlich gearbeitet wurde, unter glühender Hitze und schweren Hammerschlägen. Jetzt kam das Echo nur noch vom Sprotzen und Gurgeln der Espressomaschinen und den klirrenden Gewichten in den Fitnessstudios. Dieser Ort war die Verkörperung des Triumphs des Tertiärsektors über die Industriearbeiter, des Designs über die Wohnungsnot, der Fiktion über die Wirklichkeit. Und das gefiel mir.

Ich hielt nach den Diamantohrringen Ausschau, die mir im Schaufenster vis-à-vis des Sushi & Coffee aufgefallen waren. Sie würden perfekt zu Dianas Ohren passen, wären aber eine finanzielle Katastrophe für mich. Ich schob den Gedanken beiseite, ging über die Straße und durch die Tür des Ladens, der das Wort Sushi im Namen führte, in Wahrheit aber nur toten Fisch anbot. Gegen ihren Kaffee war allerdings nichts einzuwenden. Das Lokal war nur zur Hälfte besetzt. Schlanke, durchtrainierte, platinblonde Frauen in Trainingsanzügen. Diesen Wesen wäre es niemals in den Sinn gekommen, in einem Fitnesscenter vor anderer Leute Augen zu duschen, was im Grunde seltsam war, hatten sie doch ein Vermögen für ihre Körper bezahlt, die ebenfalls ein Triumph der Fiktion waren. Auch sie gehörten dem Tertiärsektor an, besser gesagt, dem Dienerstab, der für die reichen Ehemänner arbeitete. Wären diese Frauen wenigstens dumm gewesen, aber nein, sie hatten als ein Teil ihrer Schönheitspflege Jura studiert, Informatik oder Kunstgeschichte – natürlich auf Kosten der Gesellschaft –, um dann als überqualifiziertes Spielzeug in einer Villa zu enden. An diesem Ort tauschten sie ihre Geheimnisse aus, besprachen, wie man seine Sugardaddies

zufriedenstellte, ein bisschen eifersüchtig machte und bei Laune hielt, bis man ein Kind von ihnen im Bauch hatte und die Herren der Schöpfung richtig an der Kette. Nach den Kindern war dann natürlich alles anders, dann war das Kräftegleichgewicht auf den Kopf gestellt und der Mann kastriert und schwachmatt. Kinder ...

»Einen doppelten Cortado«, sagte ich und setzte mich auf einen Hocker an der Bar.

Zufrieden betrachtete ich die Frauen im Spiegel. Ich konnte mich glücklich schätzen. Wie sehr Diana sich doch von diesen smarten, gedankenentleerten Parasiten unterschied. Sie hatte alles, was ich nicht hatte. Fürsorglichkeit. Empathie. Loyalität. Größe. Kurz gesagt, sie war eine schöne Seele in einem schönen Körper. Aber ihre Schönheit war nicht perfekt, dafür waren ihre Proportionen zu speziell. Diana sah aus wie im Mangastil gezeichnet, wie eine dieser puppenartigen japanischen Comicfiguren. Hatte ein kleines Gesicht mit einem klitzekleinen, schmalen Mund, eine winzige Nase und große, etwas zu verwundert dreinblickende Augen, die häufig etwas vorstanden, wenn sie müde war. Aber für mich waren es gerade diese Abweichungen von der Norm, die ihre Schönheit hervorhoben und sie so bezaubernd wirken ließen. Was hatte sie also verleitet, mich zu erwählen? Den Sohn eines Chauffeurs, einen gerade mal mittelmäßig begabten Wirtschaftsstudenten mit mittelmäßigen Zukunftsaussichten, der noch nicht einmal durchschnittlich groß war? Vor fünfzig Jahren hätte ich mit 1,68 Meter noch nicht zu den Kleinen gehört, auf jeden Fall nicht in Mitteleuropa. Und interessierte man sich ein bisschen für anthropometrische Geschichte, konnte man herausfinden, dass 1,68 Meter vor nur hundert Jahren genau die Durchschnittsgröße norwegischer Männer war. Nur dass die Entwicklung zu meinen Ungunsten verlaufen war.

Es war erstaunlich, dass sie sich in einem Augenblick geistiger Umnachtung für mich entschieden hatte. Vollkommen unbegreiflich aber war mir, dass eine Frau wie Diana – die wirklich jeden haben konnte – mich noch immer behalten wollte. Tag für Tag. Welcher geheimnisvollen Blindheit hatte ich es zu verdanken, dass sie meine Jämmerlichkeit nicht wahrnahm, meine fehlerhafte Natur, meine Schwäche, wenn ich auf Widerstand stieß, oder meine stupide Bosheit, wenn ich mit stupider Bosheit konfrontiert wurde? Wollte sie das alles nicht sehen? Oder hatte ich es meiner Gerissenheit zu verdanken, dass mein eigentliches Ich in diesem gesegneten toten Winkel der Liebe gelandet war? Natürlich war da aber auch noch das Kind, das ich mich bisher standhaft geweigert hatte, ihr zu schenken. Welche Macht hatte ich eigentlich über diesen Engel in Menschengestalt? Diana sagt, ich hätte sie vom ersten Moment an mit meiner widersprüchlichen Mischung aus Arroganz und Selbstironie verzaubert. Wir waren uns auf einem nordischen Studentenabend in London begegnet, und auf den ersten Blick hatte sie sich kaum von den Frauen unterschieden, die jetzt hier um mich herum saßen: eine blonde, nordische Schönheit aus Oslo-West, die in einer Metropole Kunstgeschichte studierte, zwischendurch als Model arbeitete, gegen Krieg und Armut war und Partys und Spaß liebte. Drei Stunden und sechs Guinness später hatte ich begriffen, wie sehr ich mich geirrt hatte. Erstens interessierte sie sich wirklich für Kunst, sie war fast besessen davon. Zweitens konnte sie ihre Frustration darüber zum Ausdruck bringen, einem System anzugehören, das Kriege gegen Menschen führte, die einfach nicht Teil des westlichen Kapitalismus sein wollten. Diana erklärte mir, dass die Ausbeutung der Entwicklungsländer durch die reichen Staaten auch noch nach Abzug der Entwicklungshilfe ein einträgliches Geschäft war. Drittens hatte sie Sinn für Humor. Meinen Humor, was wohl

die Voraussetzung dafür ist, dass Typen wie ich überhaupt Frauen für sich gewinnen können, die größer als 1,70 sind. Und viertens – und das war ganz ohne Zweifel das Entscheidende für mich –, sie war schlecht in Sprachen und gut im logischen Denken. Ihr Englisch war, gelinde gesagt, holperig, und sie gestand mir lachend, dass es ihr nicht im Traum einfallen würde, sich an Französisch oder Spanisch heranzuwagen. Ich hatte sie deshalb gefragt, ob sie möglicherweise ein maskulines Hirn habe und Mathe möge. Sie zuckte nur mit den Schultern, doch ich gab keine Ruhe und erzählte ihr von den Aufnahmetests bei Microsoft, bei denen die Bewerber mit einer bestimmten logischen Problemstellung konfrontiert wurden.

»Es geht dabei neben dem Ergebnis ebenso sehr um den Ansatz der Bewerber, darum, wie sie an die Sache herangehen.«

»Na, erzähl schon«, sagte sie.

»Primzahlen ...«

»Warte. Was sind das noch mal für Zahlen?«

»Das sind die Zahlen, die nur durch sich selbst und durch eins teilbar sind.«

»Ach ja.« Sie hatte noch immer nicht den abwesenden Blick, den Frauen gerne bekommen, wenn man über Zahlen zu reden beginnt, so dass ich fortfuhr:

»Primzahlen sind häufig zwei aufeinander folgende, ungerade Zahlen. Wie elf und dreizehn. Siebzehn und neunzehn. Neunundzwanzig und einunddreißig. Verstanden?«

»Verstanden.«

»Gibt es Fälle, in denen drei aufeinander folgende, ungerade Zahlen Primzahlen sind?«

»Natürlich nicht!«, sagte sie und hob ihr Bierglas an.

»Oh. Und warum nicht?«

»Du hältst mich wohl für dumm? In einer Reihe von fünf

aufeinander folgenden Zahlen muss eine der ungeraden Zahlen durch drei teilbar sein. Erzähl weiter.«

»Weiter?«

»Ja, was ist das für eine logische Problemstellung?«

Sie hatte einen kräftigen Schluck Bier getrunken und sah mich mit echter Neugier an. Bei Microsoft hatten die Bewerber drei Minuten Zeit für den Beweis, den sie mir in drei Sekunden geliefert hatte. Im Durchschnitt schafften das nur fünf Prozent der Bewerber. Ich glaube, in diesem Moment habe ich mich in sie verliebt. Auf jeden Fall erinnere ich mich, dass ich auf meiner Serviette »EINGESTELLT!« notierte.

Mir war damals klar, dass dies der einzige Moment war, in dem auch ich ihre Liebe gewinnen konnte. Stand ich auf, war der Zauber gebrochen, deshalb redete ich weiter. Und redete. Hatte mich inzwischen verbal zu einer Körpergröße von 1,85 Meter aufgeschwungen, denn reden kann ich. Aber als ich gerade in meiner besten Phase war, unterbrach sie mich.

»Magst du Fußball?«

»D-d-du etwa?«, stammelte ich überrumpelt.

»Die Queens Park Rangers spielen morgen im Pokalwettbewerb gegen Arsenal. Interesse?«

»Aber klar!«, sagte ich und meinte natürlich sie. Fußball ist mir völlig egal.

Sie trug einen blau gestreiften Schal und schrie sich im Londoner Nebel an der Loftus Road heiser, während ihrem kleinen, armen Club QPR vom großen Bruder Arsenal das Fell über die Ohren gezogen wurde. Fasziniert hatte ich ihr leidenschaftliches Gesicht studiert und nicht mehr vom Spiel mitbekommen, als dass Arsenal hübsche weiß-rote Trikots trug, während die von QPR blaue Querstreifen auf weißem Grund hatten, wodurch die Spieler wie rennende Zuckerstangen aussahen.