

# Unverkäufliche Leseprobe

Alle Rechte vorbehalten. Die Verwendung von Text und Bildern, auch auszugsweise, ist ohne schriftliche Zustimmung des Verlags urheberrechtswidrig und strafbar. Dies gilt insbesondere für die Vervielfältigung, Übersetzung oder die Verwendung in elektronischen Systemen.



Mark Foll ist irgendwie clever. Und er kann einem ganz schön auf die Nerven gehen. Als Telefonverkäufer dreht er den Leuten alles Mögliche an. Aber eines Tages geht es um echte Menschen und ihre wirklichen Probleme. Noch schlimmer: Es geht um eine Frau mit echten Gefühlen. Und da hört der Spaß auf. Ob er will oder nicht – eines Tages muss auch Mark Foll erwachsen werden. Spätestens wenn er sich verliebt.

»Faszinierend ist das Geschick des Helden, am falschen Ort zur falschen Zeit das Falsche zu sagen und sich weder darum noch um irgendwas sonst große Sorgen zu machen.«

*The Guardian*

»Unwiderstehlich, glaubwürdig, einfühlsam, überzeugend.«

*The Independent*

*Sean French*, geboren 1959, ist der männliche Part des erfolgreichen Auto-renduos Nicci French. Unter diesem Namen hat er mit seiner Frau, Nicci Gerrard, mehrere Bestseller veröffentlicht. Sean French arbeitete als Journalist u. a. für die »Sunday Times« und »Vogue« und hat mehrere Sachbücher geschrieben. Er lebt mit seiner Familie an der Ostküste von England.

*Unsere Adresse im Internet: [www.fischerverlage.de](http://www.fischerverlage.de)*

# **Sean French**

# **Bin ich hier richtig?**

Roman

Aus dem Englischen  
von Rainer Schmidt

Fischer Taschenbuch Verlag

Dieses Buch ist der unveränderte Reprint einer älteren Ausgabe.

Erschienen bei Fischer Digital

© S. Fischer Verlag GmbH, Frankfurt am Main 2014

Printed in Germany

ISBN 978-3-596-30204-8

Veröffentlicht im Fischer Taschenbuch Verlag,  
einem Unternehmen der S. Fischer Verlag GmbH,  
Frankfurt am Main, August 2006

Lizenzausgabe mit Genehmigung des Scherz Verlags, Frankfurt am Main

Die Originalausgabe erschien unter dem Titel

»Start from Here« im Picador Verlag, London

© Sean French 2004

Für die deutschsprachige Ausgabe:

© S. Fischer Verlag GmbH, Frankfurt am Main 2005

Druck und Bindung: Druckerei C. H. Beck, Nördlingen

Printed in Germany

ISBN-13: 978-3-596-16747-0

ISBN-10: 3-596-16747-7

*Für Nicci*



*Ich kann nur sagen, so war es nicht gedacht. Das war nicht der Plan. Ich weiß, es ist nicht der beste Augenblick für Bewertungen – des Plans, meines Lebens –, während ich hier um vier Uhr morgens wach liege, neben mir ein warmer, vernarbter Körper, der ein- und ausatmet, ein und aus. Manchmal beuge ich mich in törichter Sorge hinüber, wie es eine Mutter wahrscheinlich bei ihrem neugeborenen Baby tut, um nachzusehen, ob es noch atmet.*

*Morgens wecken mich die Vögel. Ich dachte immer, dieser Morgenchoral gehört ins Reich der Legenden, aber hier draußen gibt es ihn wirklich. Es ist ein wissenschaftliches Rätsel, aber es passiert: ein pfeifendes, quakendes, kreischendes Getöse, bis die Sonne aufgeht.*

*Um vier Uhr morgens sollte man eigentlich nicht über sein Leben nachdenken. Man sollte lieber was anderes tun. Aufstehen. Ein Bad nehmen. Einen Spaziergang machen. Die Morgendämmerung hier soll sehr schön sein.*

*Das ist die andere Sache. Wenn es so nicht geplant war, wie war es dann geplant? Es gab gar keinen Plan, aber was für einen Plan hätte es denn geben sollen? Wo sollte ich jetzt sein? Überall, aber nicht hier. Was hätte ich tun sollen? Alles, aber nicht das. Ich denke über die Vergangenheit nach, weil ich glaube, wenn ich alles richtig zusammenbringe, werde ich vielleicht verstehen, warum ich in dem Bett liege, in dem ich liege, und warum ich neben der Person liege, neben der ich liege. Vielleicht ist es zu nichts weiter gut.*

*Also rufe ich mir um vier Uhr morgens noch einmal alles in Erinnerung. Auch das ist ein Problem. Ich bin müde, so müde. Der Morgen graut, und mir ist, als wäre ich der einzige Mensch auf der Welt, der wach ist. Manchmal, wenn ich mir die Geschichte meines*

*Lebens erzähle – leise, im Kopf, um sie nicht zu wecken –, habe ich das Gefühl, ich war gar nicht in der Geschichte, in der ich zu sein glaubte. Aber es könnte sein, dass ich, wenn ich in der Geschichte gewesen wäre, in der ich zu sein glaubte, nicht hier gelandet wäre. Hier möchte ich gern sein. Und das ist gut, denn von allen anderen Seiten aus betrachtet, sieht es verdammt so aus, als wäre ich im Arsch.*

*Im Dunkeln denke ich an andere Dinge. Ich denke an die Zukunft, und dabei kommen mir die Tränen. Ich versuche mich an die Vergangenheit zu halten. Die Vergangenheit ist schon schwierig genug.*

## EINS

Sie wissen es nicht, aber es kann sein, dass Sie schon mit mir gesprochen haben. Sie würden sich nicht erinnern, aber möglich ist es. Als das Telefon klingelte, während Sie vor dem Fernseher saßen oder sich gerade eine Tasse Tee eingießen wollten. Sie gingen ran. Eine Stimme – vielleicht meine Stimme – fragte namentlich nach Ihnen, aber der Name stimmte vielleicht nicht ganz. Wenn Sie zum Beispiel Ferdinand James Robinson heißen, aber alle Welt Sie nur Jim nennt, dann würde ich trotzdem nach Ferdinand Robinson gefragt haben. Denn die Firmen kaufen solche Listen. Sie haben mal ein Formular ausgefüllt, weil Sie die Chance hatten, ein Auto zu gewinnen. Sie haben mal zwei Gutscheine eingeschickt, weil Sie den Gratis-Ofenhandschuh mit Motiven aus dem »Herrn der Ringe« haben wollten.

Das haben Sie vergessen, aber Ihr Name, Ihre Adresse und Ihre Bankverbindung wurden registriert und archiviert und wurden zu einer Ware, die verkauft wurde, bis sie auf meinem Bildschirm landete: als einer der drei- oder vierhundert Namen, die ich im Laufe meines Acht-Stunden-Tags abarbeiten musste.

Ja?, sagten Sie überrascht. Ich habe Sie gefragt, ob Sie Interesse an einer kostenlosen Überprüfung Ihrer Fensterrahmen hätten. Wenn ich es mir überlege, habe ich es wahrscheinlich nicht ganz so direkt formuliert. Ich habe Ihnen erklärt, dass ich für eine Firma arbeite, die in Ihrer Gegend Marktforschung betreibt – und ob Sie zwei Minuten Zeit hätten, um ein paar Fragen zu beantworten. Vielleicht haben Sie geantwortet, Sie hätten keine Zeit, weil Ihr Kind in der Badewanne sei. Ich habe Sie gefragt, wann es Ihnen besser paßt. Daraufhin haben Sie vielleicht den Hörer auf die

Gabel geknallt. Das war die Antwort, die mir am besten gefiel. Ich brauchte nur auf »KWA« für »Keine weitere Aktion« zu klicken. Wieder einer abgehakt. Als ob mich das kümmerte. Es waren nicht meine beschissenen Doppelfenster, die ich Ihnen verkaufen wollte. Ich kriegte fünf fünfundsiebzig die Stunde und hatte einen Zwei-Wochen-Vertrag. Man durfte allerdings nicht zu viele KWAs auf dem Bildschirm haben. Dafür hatten sie Parameter. Sie hatten für alles Parameter. Wenn die KWAs auf mehr als dreißig Prozent anstiegen – oder was immer die Grenze war –, wurde man einbestellt und nach dem Grund gefragt.

Wenn Sie bereit waren, uns bei unserer Marktstudie zu helfen, habe ich Sie gefragt, ob Sie sich für ein Gratisangebot für neue Doppelfenster interessieren würden. Wenn Sie mit Ja geantwortet haben, hätte ich am liebsten gesagt: Wenn Sie Doppelfenster haben wollen, wieso heben Sie dann nicht Ihren verdammten Arsch hoch und kümmern sich selber drum? Glauben Sie wirklich, Sie machen das beste Geschäft mit einem, der Sie zufällig anruft? Aber so ging es mir nur am Anfang. Nachher waren Sie nur noch eine Nummer auf meinem Bildschirm. Und ich war einer von dreihundert Leuten mit Headsets in einem Riesensaal in einem Lagerhaus in Hendon oder Isle of Dogs oder Edmonton oder Elephant and Castle.

Vielleicht ging es auch nicht um Doppelfenster. Vielleicht ging es um einen Kabelanschluss, und es ist sogar möglich, dass Sie *mich* angerufen haben, um einen Mobiltelefonvertrag abzuschließen oder um zu fragen, warum Ihre Flugtickets noch nicht gekommen seien. An jedem Terminal war ein kleiner Spiegel angebracht, und es gab die Anweisung, in den Spiegel zu schauen und zu lächeln, bevor man auf die Taste drückte, um den nächsten Anruf entgegenzunehmen. Der Kunde kann am Telefon immer hören, ob Sie lächeln, sagte man uns. Hallo, mein Name ist Mark, danke, dass Sie die Cowboy-Firma anrufen, für die ich gerade arbeite, und was kann ich für Sie tun?

Hoffentlich waren Sie nicht einer von denen, die ich angerufen habe, um ihnen zu sagen, dass sie einen Urlaub gewonnen hätten. Das war der einzige Job, den ich hingeschmissen habe, weil ich ihn

nicht ertragen konnte. Ich habe Leute sagen hören, sie könnten nicht als Verkäufer arbeiten, weil sie psychologisch nicht damit zu recht kämen, dass man ihnen die Tür vor der Nase zuschlägt. Wenn man per Telefon verkauft, ist es nur eine metaphorische Tür, und es ist alles sehr distanziert, aber trotzdem sah man hin und wieder zwei oder drei Terminals weiter eine Frau, die kläglich schniefte. Sie war dann entweder eine Stunde später weg, oder sie war am nächsten Tag genau wie wir alle.

Aber wenn ich Leute anrief, um ihnen zu sagen, dass sie einen Urlaub gewonnen hätten, waren die aufgekallten Hörer die Guten. Die Zweitbesten waren diejenigen, die sagten: Es geht um dieses Time-Sharing, nicht wahr? Oder – verständlicherweise – um dieses *beschissene* Time-Sharing. Obwohl dieser Kunde praktisch schon gestorben war, hatten wir eine feststehende Antwort darauf. Es gab eine feststehende Antwort auf alles. Ich sagte in einem solchen Fall: Als Bestandteil des Preises würden wir Ihnen gern einmal unsere einzigartige Anlageempfehlung vorstellen.

Schmerzhaft wurde es bei den Leuten, die sofort aus dem Häuschen gerieten, wenn sie erfuhren, dass sie einen Preis gewonnen hatten. Dann hörte man, wie sie andere Familienmitglieder riefen. Was war es denn? Zwei Wochen Spanien. Haben wir gewonnen? Ja, Sir. Herzlichen Glückwunsch. Und wann können wir fahren?

Nach und nach hörte man, wie ihre Begeisterung abflaute, wenn sie begriffen, mit welchen speziellen Bedingungen der Preis verbunden war. Sie würden an der Präsentation teilnehmen müssen. Ja, ja, sagten sie dann, aber was ist mit meinem Preis? Zwei Wochen Spanien inklusive Flug und Hotel? War da kein Haken dabei? Nein, natürlich nicht, lautete unsere Antwort. Bedingung war nur, dass sie die zwei Wochen in dem von uns ausgesuchten Hotel verbrachten und das Essen im Hotelrestaurant für die zwei Wochen im Voraus bezahlten.

An dieser Stelle ging drei Vierteln der übrig gebliebenen Kandidaten ein Licht auf: Es geht um dieses Time-Sharing, nicht wahr? Ich machte mit meinem vorbereiteten Vortrag weiter, aber es fühlte sich nicht gut an. Doch auch die waren noch nicht die Schlimmsten. Die Schlimmsten waren diejenigen, die sich die

ganze Zeit nicht wieder einkriegten, die immer wieder ihrer Familie etwas zuriefen, und die sagten, sie hätten noch nie etwas gewonnen und sie könnten's gar nicht fassen. Wenn ich ihnen erklärte, dass sie jeden Abend im Hotel essen müssten, sagten sie nur, ja, ja, als wäre es ein unbedeutendes Detail, dieses Essen, für das sie bereitwillig einen unbekanntem Preis bezahlen würden. Und was die Präsentation anging, an der sie teilnehmen mussten, um ihre Tickets zu bekommen – auch darüber waren sie ganz aus dem Häuschen.

Ich stellte mir vor, wie sie in irgendeinem miesen Konferenzsaal aufkreuzten, um sich die Investment-Präsentation anzuhören, wie sie da endlich ein leises Grummeln im Magen verspürten und an all die Freunde und Nachbarn denken mussten, denen sie schon von ihrem Gewinn erzählt hatten, und wie sie sich schließlich verdrückten. Ich hatte vor, einen der Supervisor zu fragen, ob denn irgendjemand am Ende tatsächlich nach Spanien gekommen sei und zwei grimmige Wochen lang jeden gottverdammten Abend im Hotel ein miserables Essen zu einem aberwitzigen Preis eingenommen habe. Aber ich hab's nicht getan. Am dritten Tag bin ich nach der Mittagspause nicht wieder hingegangen.

Es war der größte Scheißjob von allen Jobs, die man sich vorstellen kann, die nicht regelrecht gefährlich sind oder bei denen man irgendwelches Zeug abbekommt. Aber es gab auch Vorteile. Man musste nicht früh aufstehen oder lange Überstunden machen. Es war nichts Schwieriges dabei. Es war in London. Die Bezahlung war mies, aber bei fünf fünfundsiebzig die Stunde mal acht Stunden mal fünf Tage mal zwei Wochen für einen Vertrag kamen vierhundertsechzig Pfund heraus. Damit kann man nicht gerade fette Beiträge in die Rentenversicherung einzahlen, aber man hatte doch einen schönen Batzen Geld in der Hand.

Aber wenn ich ehrlich bin, muss ich zugeben, dass ich auch ein bisschen so bin wie diese faulen Hunde, die nicht komplett abgeneigt sind, sich Doppelfenster einbauen zu lassen. Abgeneigt sind sie bloß gegen die Vorstellung, aus dem Haus zu gehen und sich selbst darum zu kümmern. Sie hocken zu Hause, und wenn sie nie im Leben Doppelfenster kriegen, haben sie das Geld eben gespart.

Wenn jemand anruft und ihnen kostenlos ein Angebot machen will, ist es ihnen auch recht. Okay, dann sind sie nicht durch alle Londoner Superstores gepilgert und haben die verschiedenen Marken verglichen – aber was gibt's da groß zu vergleichen? Halten sie nicht alle bloß die Zugluft ab? Was mir bei Doppelfenstern immer einfällt, ist eine Doppelfenster-Werbung, die es gab, als ich klein war: Da stand ein Typ in seinem Doppelfensterhaus und hatte eine Feder in der Hand. Und draußen auf dem Rasen landete vollrohr ein Hubschrauber, und der Typ ließ seine Feder fallen, und sie wehte ganz sachte zu Boden. Sehen Sie?, sagte er dann. Das sollte zeigen, wie gut die Doppelfenster waren, selbst wenn draußen ein Hubschrauber landete. Aber dann beging der Typ in dem Werbefilm Selbstmord. Nicht in dem Film. Im wirklichen Leben. Der Werbefilm wurde sofort abgesetzt. Das ist Regel Nummer eins beim Fernsehen. Wenn einer aus einem Werbefilm stirbt, kippen sie ihn sofort aus dem Programm. Aber in dem Fall zu spät. Seitdem verbinde ich mit Doppelfenstern den Tod, und zwar den gewaltsamen Tod.

Worauf ich damit hinauswill: Ich bin passiv. Ich habe mal ein chinesisches Sprichwort gehört: Wenn du nur lange genug am Fluss sitzt, wird der Leichnam deines Feindes vorübertreiben. Darüber muss man ein bisschen nachdenken, aber im Grunde bedeutet es, dass sich am Ende schon alles regeln wird. Wenn du lange genug im Sessel chillst, klingelt das Telefon, und jemand bietet dir Doppelfenster an.

Wenn man den ganzen Tag lang ein Headset am Kopf kleben hatte, geplagt von der paranoiden Vorstellung, dass einer der Manager mithörte, um zu überprüfen, ob wir auch nett genug zu den Kunden waren, war man abends meistens zu ausgepumpt, um noch etwas zu unternehmen, und wir alle krochen davon wie Katastrophenopfer. Aber hin und wieder gingen wir alle zusammen in den Pub, und vielleicht spendierte einer der Manager einen Drink, und dann musste man vor Dankbarkeit auf die Knie fallen. Bei dieser speziellen Gelegenheit hockten wir in einem Pub unten an der Themse, der deswegen zwangsläufig mit alten Rudern geschmückt war, mit Fischernetzen und mit diesen Rädern mit Griffen rings-

herum, mit denen man Boote steuert. Ich unterhielt mich mit einem der Manager, einem Gentleman namens Selim. Aber ich darf ihn nicht falsch darstellen. Ich muss der ganzen Würde seines Titels gerecht werden. Seine offizielle Bezeichnung, die man auf einem Abzeichen an seiner Brust lesen konnte, war »Operational Systems Manager«. Wie es sich für seinen Stand geziemte, trug er einen grauen Anzug und eine nüchterne Krawatte. Wir andern trugen alles Mögliche: Sweatshirts, Jeans, Militärlök, Jogginganzüge, alles, was man sich denken kann.

Er spendierte mir ein Bier und trank selbst Orangensaft. Er sah sich im Pub um, der voll war von den menschlichen Trümmern, die wie wir unsere Schicht beendet hatten, und schüttelte den Kopf.

»Was für ein Anblick«, murmelte er.

Ich grunzte nur irgendetwas Nichtssagendes und trank mein Bier. Ich hatte meine eigenen Ansichten zu diesem Thema, aber die würde ich Selim nicht erzählen.

»Sie sind einer der Besseren«, sagte er.

»Das heißt nicht viel.«

»Wie meinen Sie das?«

»Das hier ist nicht gerade die bestmotivierte Mannschaft aller Zeiten.«

»Sie tun, was wir verlangen. Aber Sie tun ein bisschen mehr.«

»Haben Sie bei mir zugehört?«

»Wir kontrollieren die Zahlen. Ihre Zahlen sind nicht schlecht.«

»Das ist reiner Zufall. Es hängt immer davon ab, welche Namen man kriegt. Talent kommt gar nicht erst ins Spiel, wenn die Leute einen anschreien und den Hörer auf die Gabel knallen.«

»Es gibt keinen Zufall«, sagte Selim. »Langfristig gleicht sich alles aus. Wer war noch der Mann, der gesagt hat: »Ein Verkäufer ist der einzige Mensch, der genau weiß, was er wert ist.««

»Ein Wichser«, sagte ich, bevor ich mich bremsen konnte.

»Den würde ich gern mal in unserer Schicht arbeiten sehen.«

Selim runzelte die Stirn. Ich glaube, meine Ausdrucksweise gefiel ihm nicht.

»Sie sind zu gut für diesen Job«, sagte er.

»Bin ich nicht.« Ich hatte plötzlich das entsetzliche Gefühl, er werde mir gleich einen festen Job bei CC5 Ltd. anbieten; so hieß die Firma, für die ich in diesen zwei Wochen arbeitete. Eine völlig groteske Vorstellung. Letzten Endes ging es uns allen nur ums Geld, soweit welches zu haben war. Das war der allseits akzeptierte Deal. Wir erwarteten keine Gefälligkeiten und keinen Respekt von der Firma, und die Firma wusste, dass sie von uns, den ausgebeuteten Proleten, mit Fug und Recht nicht mehr als das blanke Minimum bekam. Aber Manager wie Selim waren eine Ausnahme. Sie waren eine Kreuzung aus Predigern und Straflageraufsehern. Wenn sie von Telefonmanieren oder Erfolgsquote redeten, fingen ihre Augen an zu glühen wie bei einem Geschöpf in einem Horrorfilm. Hastig korrigierte ich ihn.

»Wenn Sie meinen, ich sollte bei CC5 bleiben, sage ich Ihnen lieber gleich ...«

»Nein, nein«, sagte Selim, »das meine ich absolut nicht. Ich dachte nur, Sie sind jemand, der über eine Karriere nachdenken sollte. Ich meine, das hier ...« Er sah sich angewidert um wie ein Bauer auf einem verhagelten Feld. »Genauso gut könnten Sie Hamburger wenden. Sie sollten an die Zukunft denken. Hier können Sie nichts werden.« Wieder zog er ein Gesicht. Er hatte ein unglaubliches Repertoire an verächtlichen Gesichtsausdrücken. »Diese Callcenter werden in ein paar Jahren erledigt sein. Dann sind die alle in Indien. Da kosten sie ein Zehntel, und man findet Leute, die imstande sind, richtiges Englisch zu sprechen.«

Ich nahm noch einen Schluck Bier und schaute über Selims Schulter. Da war ein interessant aussehendes Mädchen, das drei Terminals weiter links und zwei unterhalb von mir arbeitete. Ein- oder zweimal hatten sich unsere Blicke getroffen, und wir hatten die Brauen hochgezogen, um zu zeigen, dass wir uns in unserer Verachtung für CC5 und alles, wofür es stand, einig waren. Ich wollte noch ein Wort mit ihr wechseln, bevor sie verschwand.

»Ich hab eigentlich nie viel über meine Karriere nachgedacht«, sagte ich.

»Das sollten Sie aber«, sagte Selim. »Wie alt sind Sie, Mark? Vierundzwanzig? Fünfundzwanzig?«