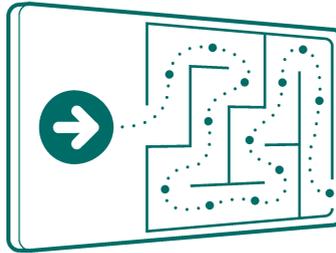


Orsk hilft dir dabei, du selbst zu sein – auf die Orsk-Art!

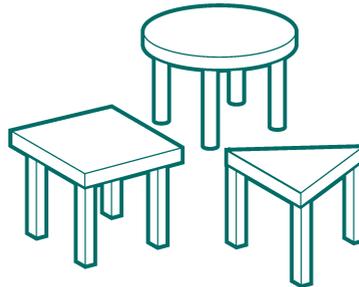
Wähle **SELBST** aus!

Folge dem Weg durch unsere Möbelausstellung, entdecke Gestaltungsideen und verbinde Einrichtung und Spaß miteinander.



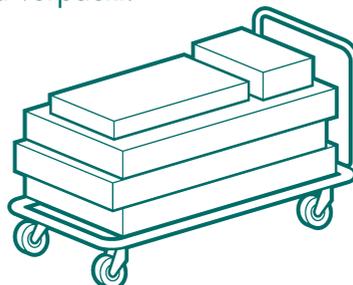
Entscheide dich **SELBST**!

Schau dich um, nimm mit, probier aus. Wir zeigen dir, wie man sein Leben am besten selbst gestaltet.



Pack es **SELBST** ein!

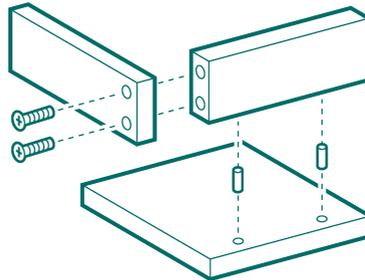
Schreib dir auf, wofür du dich entschieden hast, und hol dir deine Artikel dann in unserer übersichtlichen Möbel-Selbstbedienung. Für den bequemen Transport sind Orsk-Produkte platzsparend verpackt.



DEIN LEBEN. DEIN STIL. UNSERE MÖBEL.

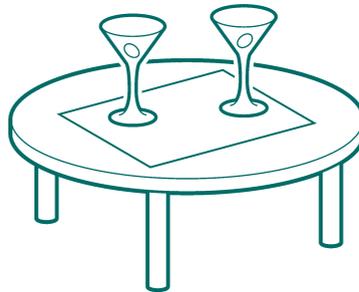
Bau es SELBST zusammen!

Denk dran, dass Orsk für nichts garantiert, wenn du dich nicht an unsere klaren und leicht zu befolgenden Zusammenbauanleitungen hältst.



Erfreue dich an dir SELBST!

Orsk ist weltweit führend bei der Herstellung von Qualitätsmöbeln, die dich auf jedem Schritt deines Lebenswegs begleiten. Wir helfen dir dabei, das Beste aus dir zu machen!



Frag SELBST nach!

Unsere Orsk-Mitarbeiter sind für dich da und helfen dir dabei, die ideale Küchen- oder Badezimmereinrichtung oder die perfekte Regallösung zu finden. Falls du eine Frage hast, frag Orsk!



ORSK: EIN BESSERES ZUHAUSE FÜR JEDE UND JEDEN!



BESTELL-FORMULAR

RECHNUNGSADRESSE

Name	
Straße	
Wohnort	PLZ
Telefon ()	
E-Mail	

LIEFERADRESSE

(falls von Rechnungsadresse abweichend)

Name	
Straße	
Wohnort	PLZ
Telefon ()	
Möchtest du in unseren E-Mail-Verteiler aufgenommen werden? <input type="radio"/> Ja <input type="radio"/> Nein	

Artikelnummer	Artikelbezeichnung	Menge	Einzelpreis	Gesamtpreis
ZAHLUNGSMETHODE				
	<input type="radio"/> Scheck/Geldanweisung* <input type="radio"/> Orsk-Visa			
	<input type="radio"/> Mastercard** <input type="radio"/> Geschenkgutschein			
	<input type="radio"/> Werbegutschein			
Kartennummer	bis 25 €		4,95 €	
Karteninhaber	25,01€–50 €		6,95 €	
Gültig bis / /	50,01 €–100 €		7,95 €	
Geschenkgutschein-Nummer 4-stellige PIN	über 100 €		9,95€	
Werbecode				
Versandkosten für Lieferung innerhalb von 2–5 Tagen				
			Nachlass durch Werbegutschein	
			Zwischensumme abzüglich Nachlass	
			Zwischensumme abzüglich Umsatzsteuer	
			Zwischensumme abzüglich Geschenkgutscheine & Orsk-Visa-Coupons	
			Expressversand – für Lieferung innerhalb von weniger als 2 Tagen 15 € pro Versandadresse hinzufügen	
			Gegebenenfalls Versandkostenzuschlag für übergroße Artikel (siehe Artikelbeschreibung)	
			Versandkosten für Versand innerhalb von 2–5 Tagen	



* Bitte kein Bargeld und keine Briefmarken beilegen. Nicht gedeckte Schecks können elektronisch auf Ihr Konto angerechnet werden.
 ** Wenn Sie Ihre Bestellung mit einer Orsk-Visa-Karte bezahlen, ist die Rücksendung kostenlos. Um mehr über diesen und andere Vorteile zu erfahren, besuchen Sie www.orskusa.com
 *** Die amerikanische Originalausgabe erschien 2014 unter dem Titel »Horrorstör« bei Quirk Books, Philadelphia.
 Besuchen Sie uns im Internet: www.knaur.de
 Deutsche Erstausgabe August 2015 | © 2014 Grady Hendrix
 © 2015 der deutschsprachigen Ausgabe Knaur Verlag | Ein Imprint der Verlagsgruppe Droemer Knaur GmbH & Co. KG, München
 Alle Rechte vorbehalten. Das Werk darf – auch teilweise – nur mit Genehmigung des Verlags wiedergegeben werden.
 Redaktion: Ralf Reiter | Covergestaltung: ZERO Werbeagentur, München | Satz: Wilhelm Vorhelm, München
 Druck und Bindung: CPI books GmbH, Leck | ISBN 978-3-426-51722-2 | 5 4 3 2 1

SUMME



MÖCHTEST DU DIR DIE BESTEN ORSK-MÖBEL UND HAUSHALTSWAREN IN PLATZSPAREN- DER VERPACKUNG DIREKT NACH HAUSE LIEFERN LASSEN? FRAG ORSK!

Unser Lieferservice fasst die Ware mit Samthandschuhen an und ist sieben Tage die Woche und 365 Tage im Jahr für dich erreichbar. Unsere Monteure erledigen den Aufbau für dich und passen sich deinem Terminkalender an.

Wir garantieren mit unseren Produkten 100%ige Zufriedenheit.*

PREISE: Bei Orsk kommt es uns auf deine Zufriedenheit an. Sicher hast du Verständnis dafür, dass wir trotz unserer größten Bemühungen gelegentlich Fehler machen. Orsk ist nicht dazu verpflichtet, die Preise eventuell falsch ausgezeichnete Ware einzuhalten.

NEUIGKEITEN VON ORSK: Wir nehmen immer gerne Kontakt mit unseren Kundinnen und Kunden auf! Du kannst selbst entscheiden, wie du von uns hören willst – entweder über den Orsk-Katalog oder durch wöchentliche E-Mails mit den neuesten Nachrichten. Wenn du weniger oft von uns hören möchtest, kannst du deine Einstellungen auf der Orsk-Website unter Mein Konto anpassen.

DEINE PRIVATSPHÄRE: Gelegentlich machen wir unsere E-Mail-Verteiler besonders guten Firmen zugänglich, deren Produkte möglicherweise von Interesse für dich sind. Wenn du keine solchen E-Mails erhalten möchtest, kannst du deine Einstellungen auf der Orsk-Website unter Mein Konto anpassen.

RÜCKGABE: Wenn du etwas zurückgeben oder umtauschen möchtest, befolge die Anleitung auf dem Packzettel zu deiner Bestellung und schicke uns die Ware mit dem beigelegten Rücksendungs-Etikett. Personalisierte Ware und Sonderangebotsartikel, die über unseren Katalog oder online bestellt wurden, können wir leider nicht zurücknehmen. Um weitere Einzelheiten über unsere Rücknahmebedingungen für verschiedene Artikel zu erfahren, gehe auf www.orskusa.com.

VON ZU HAUSE AUS EINKAUFEN: Das Einkaufen bei Orsk soll so leicht sein, dass du überhaupt nicht darüber nachdenken musst. Komm in einen unserer nahen Möbelmärkte oder bestell online oder per Telefon, ganz wie du möchtest. Unsere Website und unser Telefon-Shopping schlafen nie und sind 24 Stunden am Tag und 7 Tage die Woche erreichbar. Du kannst also tags, nachts oder jederzeit sonst in unseren Orsk-Lifestyle-Produkten stöbern und sie kaufen. Bist du bereit, sind wir es auch!

FRAG EINFACH NOAH: »Niemand offline, allseits hilfsbereit!« Noah ist unser freundlicher automatischer Verkäufer. Bei ihm kannst du dich telefonisch nach der Verfügbarkeit von Artikeln erkundigen, online Preise vergleichen, Waren zu dir nach Hause schicken lassen, ohne dabei auch nur von deinem Stuhl aufzustehen, und nützliche und interessante Produktinformationen bequem von zu Hause aus erfragen. Noah ist hilfsbereit, fleißig und praktisch, wie ein Diensthote, der schon im Voraus weiß, wie er dir den Komfort verschaffen kann, den du verdienst. Und wenn du mit Noah fertig bist, erwartet er kein Trinkgeld – du kannst einfach auflegen oder dich abmelden. Wenn du später zurückkommst, wartet er schon auf dich.

MONTAGEBERATUNG: Wenn du Schränke, Tischplatten, Regale oder auch nur ein Sofa kaufst, achte auf die richtigen Maße. Orsk kann dir einen Montagefachmann nach Hause schicken, der dich für wenig Geld beim Ausmessen berät. Nie war es sinnvoller, ein paar Cent auszugeben, um später keine unschönen Überraschungen zu erleben.

LEBE! Das neue, kostenlose digitale Lifestyle- und Gestaltungsmagazin von Orsk, *Lebe!*, liefert tolle Gestaltungstipps, Einrichtungslösungen, Hintergrundinformationen und dynamische Inhalte aus der ganzen Orsk-Familie direkt auf deinen Desktop. Du musst nicht mal aus dem Haus gehen, um den ganzen Orsk-Spaß zu erleben, weil er jetzt nämlich zu dir nach Hause kommt!

ORSK UND FREUNDE: Hol dir die Sonderpreise für Mitglieder und spezielle Boni, indem du *Orsk und Freunde* beitriffst – denn Orsk-Freunde sind die besten Freunde! Scanne einfach deine *Orsk-und-Freunde*-Karte an einem unserer überall in den Geschäften aufgestellten Mitglieder-Terminals ein, um Sonderpreise für ausgewählte Möbel und Mahlzeiten zu erhalten. Dazu gibt es Brötchen und Wasser gratis und jede Menge anderer spannender Möglichkeiten. Die Mitgliedschaft gilt auf Lebenszeit und für deine ganze Familie, also hol sie ins Boot, damit auch sie erleben kann, wie sicher und zufrieden man sich als Teil von *Orsk und Freunde* fühlt.

* Für bis zu 90 Tage.

HORRO

DRSTÖR

Ein Roman von Grady Hendrix

Gestaltung

Andie Reid

Illustriert von

Michael Rogalski

Umschlagfoto

Christine Ferrara

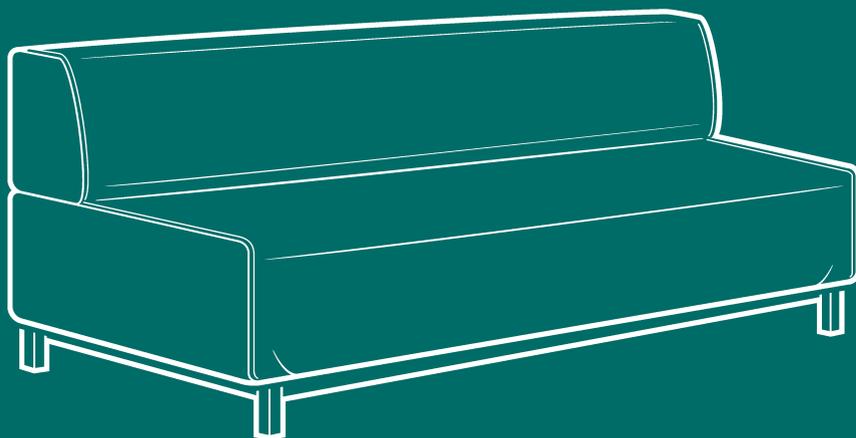
Ins Deutsche übertragen von

Jakob Schmidt



KNAUR 

BROOKA 01



Ein Sofa, das alles bietet, was man sich von einem Sofa erträumt. Mit Kissen aus Memory-Schaumstoff und einer hohen Lehne, die deinem Nacken die verdiente Stütze bereitstellt, ist **BROOKA** für dich der entspannte Beginn des Feierabends.

LIEFERBAR IN WALDGRÜN, AUBERGINEFARBEN, SCHARLACHROT UND NACHTSCHWARZ
BREITE 223 CM, TIEFE 82 CM, HÖHE 87 CM
ARTIKELNUMMER 5124696669

Es war früh am Morgen, und die Zombies schlurften auf den riesigen beigefarbenen Kasten am anderen Ende des Parkplatzes zu. Später würden zahlreiche Überdosen Starbucks-Kaffee sie wieder aufstehen lassen, doch derzeit waren sie noch gerade so lebende Tote. Ihre Todesursachen waren ganz unterschiedlich: Kater, Alpträume, Übernachtung aufgrund ausgedehnter Online-Spiele-Sessions, durch das Spätprogramm gestörte Schlafrhythmen, Kinder, die einfach nicht zu schreien aufhörten, Nachbarn, die bis vier Uhr morgens Party machten, gebrochene Herzen, unbezahlte Rechnungen, verpasste Gelegenheiten, kranke Hunde, Töchter im Kriegsdienst, dahinsiechende Eltern, mitternächtliche Eiscreme-Orgien.

Doch an fünf Tagen die Woche (während der Feiertage sogar an sieben) schleppten sie sich hierher, zum einzigen unveränderlichen Fixpunkt ihres Lebens, der einen Sache, auf die sie zählen konnten, bei Regen und bei Sonnenschein, trotz toter Haustiere und Scheidungen: zur Arbeit.

Orsk war ein typisch amerikanischer Möbelmarkt in skandinavischer Verkleidung, in dem man gut durchdachte Lifestyle-Ideen zu billigeren Preisen als bei Ikea bekam. Orsk's fortschrittlicher Werbeslogan lautete: »Ein besseres Leben für jede und jeden.« Insbesondere für die Orsk-Teilhaber, die jedes Jahr zum Firmenhauptsitz in Milwaukee, Wisconsin, pilgerten, um sich anzuhören, dass ihr billiger Ikea-Abklatsch erkleckliche Gewinne einfuhr. Orsk versprach den Kunden für jeden Lebensabschnitt »alles, was sie brauchten«, von Balsak-Wiegen bis zu Gutevol-Schaukelstühlen. Das Einzige, was Orsk noch nicht anbot, waren Särge. Bisher.

Orsk war ein gewaltiges Herz, das 318 Mitarbeiter – 228 davon Vollzeit, 90 auf Teilzeitbasis – in endlosem Kreislauf durch seine Blutgefäße pumpte. Jeden Morgen ergossen sich die Mitarbeiter der Verkaufsabteilung in den Markt, zogen ihre Chipkarten durch, fuhren ihre Computer hoch und halfen den Leuten dabei, Knäbblerschränke in der richtigen Größe auszuwählen, das bequemste Müskk-Bett zu finden und genau die richtigen Lågniå-Wassergläser zu bestellen. Jeden Nachmittag strömten die Wiederauffüllungs-Mitarbeiter herbei und stockten die Selbstabholungsregale auf, zogen die angestoßenen Teile heraus, füllten die Impulskauf-Körbe nach und schleppten Paletten Richtung Marktplatz. Es war ein perfektes System, genauestens für einen reibungslosen Verkauf an allen 112 Orsk-Standorten überall in Nordamerika und an 38 Standorten im Rest der Welt optimiert.

Doch dieses sorgfältig abgestimmte System kam am ersten Donnerstag im Juni, um 7:30 Uhr, am Orsk-Standort #00108 in Cuyahoga County, Ohio, knirschend zum Stehen.

Die Probleme fingen an, als das Kartenlesegerät am Angestellteingang den Geist aufgab. Die eintreffenden Mitarbeiter bildeten eine verwirrte, chaotische Menge an der Tür und wedelten hilflos mit ihren Chipkarten über dem Lesegerät herum, bis schließlich Basil, der stellvertretende Filialleiter, auftauchte und alle anwies, um das Gebäude herum zum Kundeneingang zu gehen.

Die Kunden betraten Orsk durch einen zwei Stockwerke hoch aufragenden Eingangsbereich aus Glas und fuhren mit einer Rolltreppe in die zweite Etage hoch, wo sie ihren verschlungenen Rundgang durch die Möbelausstellung antraten, der so gestaltet war, dass sie dem Orsk-Lifestyle in genau der optimalen Weise ausgesetzt wurden, die ein Heer von Raumgestaltern, Architekten und Marktforschern ermittelt hatte. Nur ergab sich hier ein weiteres Problem: Die Rolltreppe fuhr heute Morgen nach unten statt nach oben. Die Mitarbeiter aus dem Verkauf drängten sich in den Vorraum und kamen verblüfft zum Stehen, unsicher, was zu tun war. Hinter ihnen steckten die IT-Mitarbeiter fest, gefolgt von einem Schwarm Kundendienst-Mitarbeitern, Personalstellen-Mitarbeitern und Transport-Mitarbeitern. Bald standen alle bis zur Doppeltür hinaus Hintern an Bauch da.

Amy sah den menschlichen Verkehrsstau vom anderen Ende des Parkplatzes. Im Power-Walking-Schritt, einen durchweichten, tropfenden Kaffeebecher in der Hand, hielt sie auf die Menge zu.

Nicht jetzt, dachte sie. Nicht heute.

Sie hatte sich den Kaffeebecher vor drei Wochen an der Schnellstraße gekauft, weil man ihn beliebig oft kostenlos auffüllen konnte und sie so viel wie möglich aus ihren 1,49 Dollar rausholen musste. Aber damit war es nun vorbei. Während sie entsetzt den Mitarbeiterpulk

anstarrete, gab der Boden ihres alten Bechers schließlich nach, so dass sich der Kaffee über ihre Turnschuhe ergoss. Amy bemerkte es nicht einmal. Sie wusste, dass eine Menschenmasse ein Problem bedeutete, und ein Problem bedeutete, dass jemand von der Filialleitung auftauchen würde, und so früh am Morgen würde es sich dabei um Basil handeln. Und Basil durfte sie nicht sehen. Heute musste sie für Basil unsichtbar sein.

Matt lungerte in seinem schwarzen Kapuzenpullover am Rande des Halbkreises herum. Er kaute missmutig auf einem McMuffin mit Ei herum und kniff die Augen gequält gegen die Morgensonne zusammen.

»Was ist passiert?«, fragte Amy.

»Sie bekommen den Knast nicht auf, so dass wir unsere Zeit nicht absitzen können«, sagte er und sammelte sich Krümel aus dem rauschenden Hipster-Bart.

»Was ist mit dem Angestellteneingang?«

»Kaputt.«

»Und wie treten wir dann unsere Schicht an?«

»Nur keine Eile«, sagte Matt und versuchte, einen Käsefaden aus der haarigen Masse um seinen Mund einzusaugen. »Da drin erwartet dich nichts außer Lohnsklaverei, endlose Ausbeutung und die Unterwerfung unter die Launen unserer Firmenherren.«

Als sie die Augen zusammenkniff, konnte Amy durch die Scheibe Basils hochgewachsene, ungelenke Gestalt erkennen. Er versuchte, den Menschenstau zu dirigieren, indem er mit seinen Spaghettiarmlen herumwedelte. Allein schon bei dem Gedanken daran, so dicht an ihn herangekommen zu sein, breitete sich kalte Angst in ihren Eingeweiden aus. Immerhin wandte er ihr den Rücken zu. Vielleicht hatte sie noch eine Chance.

»Guter Gedanke, Matt«, sagte sie.

Dann ergriff sie die Gelegenheit und bahnte sich wie ein Ninja ihren Weg durch die Menge, tauchte hinter Rücken hindurch, trat auf Zehen und schlüpfte durch kleine Freiräume. Als sie den Vorraum betrat, wurde sie sofort von der beruhigenden Orsk-Atmosphäre umfassen – hier herrschte immer genau die richtige Temperatur, hier waren die Räume immer genau richtig ausgeleuchtet, die Hintergrundmusik hatte die genau richtige Lautstärke, und alles war von Ruhe und Gelassenheit erfüllt. Doch heute Morgen lag Anspannung in der Luft – und ein schwacher ranziger Geruch.

»Ich wusste überhaupt nicht, dass diese Rolltreppe in die andere Richtung fahren kann«, sagte Basil gerade zu einem Techniker, der, ohne eine Wirkung zu erzielen, auf den Nothalteknopf schlug. »Ist das mechanisch überhaupt möglich?«

Amy blieb nicht, um es herauszufinden. Ihr einziges Ziel für heute – und für die nächsten paar Tage – bestand darin, um jeden Preis Basil aus dem Weg zu gehen. Solange er sie nicht sah, konnte er sie schließlich auch nicht feuern.

Die Filiale in Cuyahoga war erst vor elf Monaten eröffnet worden, aber schon jetzt wussten alle, dass ihre Verkaufszahlen nicht den Erwartungen der Firmenleitung entsprachen. Das lag nicht daran, dass sie zu wenig Kunden hatten. Vor allem an den Wochenenden drängten sich in der Möbelausstellung und auf dem Marktplatz die Familien, Pärchen, Rentner, die Leute, die nicht wussten, was sie sonst mit sich anfangen sollten, die Studenten mit ihren Zimmergenossen, die jungen Eltern mit ihren Neugeborenen und die Ehepaare mit grimmi- gen Mienen, die sich ihr erstes Sofa kauften ... ein Heer potenzieller Kunden, die sich an Lageplänen festhielten,

die Einkaufstaschen voller Listen mit Modellnummern auf Klebezetteln und ausgerissenen Orsk-Katalogseiten, so bereit zum Geldausgeben, dass ihnen die Kreditkarten schon Löcher in die Portemonnaies brannten.

Doch aus irgendwelchen unerklärlichen Gründen erreichten die Verkaufszahlen nicht die anvisierte Höhe.

Amy war aus dem siebzig Kilometer entfernten Youngstown nach Cuyahoga gewechselt. Eigentlich hatte ihr der Wechsel nichts ausgemacht; sie wohnte auf halbem Weg zwischen den beiden Standorten, so dass sie jetzt auch nicht weiter fahren musste als vorher. Aber nach elf Monaten in Cuyahoga reichte es ihr. Sie hatte ihre Rückversetzung nach Youngstown beantragt, und derzeit lief der Papierkram durch die Computermühlen der Orsk-Regionalleitung. Hilfe war unterwegs, und sie musste nur noch ein paar Tage durchhalten.

Das Problem war Basil, der neue stellvertretende Filialeiter. Er war ein hochgewachsener Schwarzer mit einwandfreier Haltung und gereinigten und gestärkten Hemden, der Amy seit seiner Beförderung auf dem Kieker hatte. Dauernd kam er in ihre Abteilung, stellte ihre Entscheidungen in Frage und erteilte ihr ungebetene Ratschläge. Sie wusste, dass er Material gegen sie sammelte, eine lange Liste von Irrtümern und Fehlritten. Wenn dann Stellen gestrichen wurden – und jeder wusste, dass es dazu kommen würde; irgendwie lag es in der Luft –, wusste sie, dass ihr Name als erster fallen würde.

Deshalb achtete sie darauf, sich einwandfrei zu betragen, bis man ihren Versetzungsantrag bearbeitet hatte. Sie war jeden Morgen pünktlich. Sie lächelte die Kunden an und nahm Schichtplanänderungen in letzter Minute, ohne mit der Wimper zu zucken, hin. Sie hielt ihre Arbeitskleidung (ein beigefarbenes Polo-Hemd, blaue

Jeans und Chuck-Taylor-Turnschuhe) makellos sauber. Sie unterdrückte ihre natürliche Neigung, sich nichts bieten zu lassen. Und vor allem hielt sie sich von Basil fern. Er sollte gar nicht erst wieder auf sie aufmerksam werden.

Mit einem hohen mechanischen Kreischen und dem Knirschen von Zahnrädern kam die Rolltreppe zum Stehen und fuhr dann wieder nach oben. Basil versuchte, dem Techniker auf die Schulter zu klopfen, während dieser mit ihm einschlagen wollte. Das Ergebnis war für beide peinlich.

»Du machst uns allen Ehre, Mann!«, frohlockte Basil und klatschte ein paarmal.

Dann strömten die Verkaufs-Mitarbeiter die geriffelten Stufen hinauf und betraten die Möbelausstellung im zweiten Stock.

Anstatt ihnen zu folgen und dabei direkt an Basil vorbeizulaufen, nahm Amy lieber einen Umweg. Den Überlegungen eines ganzen Think-Tanks von Marketing-Psychologen trotzend, ging sie in entgegengesetzter Richtung durch Orsk, vom hinteren Ende (den Kassen) im Uhrzeigersinn durch sein gesamtes Verdauungssystem bis hin zum Mund (dem Eingang zur Möbelausstellung am oberen Ende der Rolltreppe). In Orsk sollten die Kunden sich gegen den Uhrzeigersinn bewegen, was sie in einem Zustand der Kaufhypnose hielt. Wenn man sich in entgegengesetzter Richtung durch den Markt bewegte, dann kam er einem vor wie ein Gruselkabinett bei Licht: Er verlor jede Wirkung.

Sie rannte an den Kassen vorbei und durch den breiten Mittelgang der Möbel-Selbstbedienung mit der zwanzig Meter hohen Decke und den hoch aufragenden Industrieregalen. Flach verpackte Möbelstücke stapelten

sich in den Fächern und verloren sich in der nebligen Ferne endloser grauer Reihen. Wie eine trostlose, massengefertigte Stadt aus Pappe und Zwei-Millimeter-Stahl erhob sich das Warenlager in 41 Seitengängen links und rechts neben ihr und machte sie zur Zwergin, bis sie schließlich den Punkt erreichte, an dem die Decke plötzlich niedriger wurde und der den Übergang zum Marktplatz markierte.

Sie eilte durch die parfümiert riechende Raumschmuckabteilung mit ihren Kisten voller Duftkerzen, sauste an den wunderbar nichtssagenden Kunstdrucken in der Wandschmuckabteilung vorbei und stieß die Schwingtür auf, durch die man auf einer Abkürzung direkt von der strahlererwärmten Luft bei den Lampen zu den Bestecken gelangte, von denen aus eine Treppe in die Möbelausstellung emporführte.

Zwei Stufen auf einmal nehmend, kam sie neben dem Café bei der Möbelausstellung heraus. Die Ausstellung selbst war das Herzstück des Orsk-Erlebnisses – ein Meer von Möbeln in Zimmeranordnungen, die aussahen wie aus einem echten Zuhause voller Orsk-Möbel (die man alle unten in der Möbel-SB erwerben konnte). Amy rannte durch die Kinderabteilung und hielt gerade auf eine weitere Abkürzung zu, da merkte sie, dass sie beobachtet wurde. Schlitternd kam sie zum Stehen.

Ein gutes Stück entfernt, bei den Magog-Etagenbetten, stand ein Mann, und selbst aus der Entfernung erkannte Amy, dass es sich nicht um einen Mitarbeiter handelte. Orsk-Angestellte gab es in vier Farben: Die Verkaufs-Mitarbeiter hatten beigefarbene Hemden, die Wiederauffüllungs-Mitarbeiter orangefarbene, die technischen Mitarbeiter braune und die Auszubildenden rote. Der Mann, der Amy anstarrte, trug Dunkelblau. Er

gehörte nicht hierher. Vielleicht war er ein Kunde, der sich vor Ladenöffnung hereingeschlichen hatte.

Doch bevor sie der Sache nachgehen konnte, drehte der Mann sich um und flitzte Richtung Schränke davon. Amy zuckte mit den Schultern – wer immer er war, er war jedenfalls nicht ihr Problem.

Sie nahm die Abkürzung zur Aufbewahrung, suchte sich einen Weg durch mehrere Reihen Tawse- und Ficcaro-Kombinationen und kam schließlich im Flachland der Büroabteilung an, das einzig und allein von Schreibtischen bewohnt wurde. Basil stand an Amys heimischem Infostand. Hinter ihm waren sechs Auszubildende in roten Hemden versammelt.

»Guten Morgen, Amy«, sagte er. »Ich möchte, dass du mit diesen Auszubildenden einen Rundgang durch die Filiale machst.«

»Das würde ich wirklich gern«, antwortete Amy und lächelte dabei so angestrengt, dass ihr das Gesicht weh tat, »aber gestern hat Pat mich darum gebeten, in meiner Abteilung Inventur zu machen.«

»Ich möchte, dass du mit diesen Auszubildenden einen Rundgang machst«, wiederholte Basil. »Jemand anders kann hier Inventur machen.«

Amy wollte weitere Einwände vorbringen – Basil hatte etwas an sich, was sie veranlasste, kein Wort aus seinem Mund unwidersprochen hinzunehmen –, da signalisierte ihr Handy mit einem schrillen Cartoon-Lachen, dass sie eine SMS bekommen hatte. Basil sah ungläubig zu, wie sie ihr Telefon aus der Tasche kramte.

»Natürlich weiß Amy, dass unsere Mitarbeiter ihre Telefone *unter keinen Umständen* mit in die Möbelausstellung nehmen dürfen«, belehrte er die Auszubildenden.

»Es ist ein weiterer Hilferuf«, erklärte sie und zeigte ihm das Display.

Seit ein paar Wochen erhielten mehrere Mitarbeiter aus dem Verkauf immer wieder von der gleichen Privatnummer SMS, die nur aus dem Wort *Hilfe* bestanden. Die Nachrichten vermehrten sich wie die Karnickel, trafen zu allen Zeiten ein und verängstigten die Leute zunehmend. Die Firma behauptete, dass die IT-Abteilung das Problem nicht beheben könne, weil es technisch gesehen nichts mit Orsk zu tun habe. Sie rieten den Mitarbeitern, die entsprechende Nummer zu sperren oder sich an ihren Telefonanbieter zu wenden. Amy hatte beides versucht, aber dann und wann kam trotzdem ein *Hilfe* durch.

»Alle Mitarbeiter müssen ihre Telefone in ihren Schließfächern lassen«, sagte Basil und ließ sie dabei seine ganze, bleischwere Missbilligung spüren. »Auch Amy hätte ihr Telefon beim Schichtantritt dort lassen sollen.«

Da wurde Amy klar, dass sie ihre Schicht noch gar nicht offiziell angetreten hatte – im Prinzip arbeitete sie gerade unbezahlt, bis es ihr gelang, sich zur Stechuhr zurückzuschleichen und ihre Chipkarte durchzuziehen. Im Moment wagte sie allerdings nicht, das anzusprechen, nicht, während Basil sie gerade rannahm. Sie würde das erste Gebot der Joberhaltung befolgen: vor niemandem, der einen feuern konnte, als Volltrottel dazustehen.

»Alles klar, Leute«, sagte sie, rang sich ein Lächeln in Basils Richtung ab und unterdrückte ihre Panik. »Ich heiße Amy, und das hier ist die Möbelausstellung. Hier beginnt die Beziehung jedes neuen Kunden zu Orsk, also fangen wir ebenfalls hier an. Diese Filiale umfasst

21 000 Quadratmeter, und unsere Kunden finden sich hier zurecht, indem sie dem *Hellerleuchteten Pfad* folgen.« Sie deutete auf eine Reihe großer, einladender weißer Pfeile auf dem Boden. »Er ist darauf ausgelegt, die Kunden in optimaler Weise vom Eingang zum Kassenbereich zu leiten. Es gibt mehrere Abkürzungen innerhalb der Filiale, die ich euch zeige, wenn wir dort sind.«

Amy hatte diesen Vortrag schon so oft gehalten, dass sie ihn abspulen konnte, ohne selbst zuzuhören. Stattdessen dachte sie an Basil und an all die Gründe, warum sie ihn nicht leiden konnte. Es lag nicht daran, dass er drei Jahre jünger als sie und ihr fünf Beförderungen voraus war. Es lag auch nicht daran, dass er ein schlaksiger, ungelinker Kerl war, der nur aus knochigen Schultern und Ellbogen zu bestehen schien, wie ein zu groß geratener Urkel aus *Alle unter einem Dach*. Und es lag auch nicht an dem endlosen Strom verlogenen Firmen-Motivations-sprechs, der sich den ganzen Tag aus seinem Mund ergoss. Nein – Amys Problem mit Basil bestand darin, dass er sich verhielt, als täte sie ihm leid, als sei sie sein Wohltätigkeitsprojekt, als müsste man ihr besondere Aufmerksamkeit widmen. Dafür hätte sie ihm am liebsten die Faust ins Gesicht geschlagen.

»Der typische Kunde braucht für seinen ersten Orsk-Besuch dreieinhalb Stunden, und den Großteil dieser Zeit verbringt er hier oben in der Möbelausstellung. Hier konzentrieren wir uns auf Ambitionen, nicht auf Erwerb. Wir wollen den Kunden vermitteln, wie elegant und effizient ihr Leben ist, wenn sie sich komplett bei Orsk ausstatten. Der Hellerleuchtete Pfad ermutigt sie dazu, sich Zeit zu lassen, und stößt sie auf eine ganze Reihe von Einrichtungsmöglichkeiten. Hier zeigen wir ihnen, dass

sie vielleicht nur einen Genofakte-Satteltisch kaufen wollten, dieser sich aber neben einer Reniflur-Stehlampe viel besser machen würde.«

Basil hatte sich mittlerweile entfernt, offenbar überzeugt davon, dass sie den Rundgang sauber über die Bühne bringen würde. Rückwärts trat Amy auf den gekennzeichneten Weg, und die Auszubildenden folgten ihr wie Entchen in roten Hemden.

»Bei Orsk gibt es zwei Sorten von Kunden«, fuhr sie fort. »Diejenigen, die nichts kaufen, und diejenigen, die alles kaufen. Aber ernsthaft ans Einkaufen geht es erst, wenn sie die Treppe zum Marktplatz hinuntersteigen, wo sie das finden, was wir als ›Brieftaschenöffnerbereiche‹ bezeichnen. Dort werden die Kunden unter maximalen Kaufdruck gesetzt. Das Ziel besteht darin, dass sie ihre Brieftasche aufmachen und etwas kaufen, und sei es nur eine Glühbirne, denn sobald wir ihre Brieftasche einmal aufbekommen haben, geben sie im Durchschnitt siebenundneunzig Dollar pro Besuch aus.«

Sie erreichten den Wohnzimmer- und Sofabereich, wo Matt gerade zusammen mit einem anderen Mitarbeiter ein Brooka auf einen flachen Wagen hievte. In sicherem Abstand zu Basil schlug Amy einen etwas lockereren Ton an, ließ das Lächeln verschwinden und verfiel in ihren üblichen Sarkasmus.

»Zur Linken sehen wir einen Mitarbeiter in seinem natürlichen Lebensraum«, verkündete sie. »Wenn man in der Wohnzimmerabteilung arbeiten will, muss man mindestens fünfundzwanzig Kilogramm heben können, was bedeutet, dass man hier nur die Mitarbeiter mit den schärfsten Bodys trifft. Weiß jemand, wofür GB steht?«

»Geschäftsbereich?«, riet ein Auszubildender mit Zahnsperre.

»Und was machen wir in einem Geschäftsbereich?«, fragte Amy.

Schweigen. Diese Frage wurde nie richtig beantwortet, obwohl sie vorn auf dem Umschlag des Mitarbeiterhandbuchs stand.

»Wir verkaufen Freude!«, antwortete Amy. »Wir teilen die Freude, die Orsk macht, mit anderen!«

Als sie zwei Schritte näher an Matt herantrat, traf der Gestank Amy voll ins Gesicht: der Geruch sonnengebackener Dixieklos, heißer Müllcontainer-Soße und fauliger Meeresfrüchte. Kurz darauf bemerkten ihn auch die Auszubildenden und zogen sich die roten Hemden über die Nasen. Die Polster des Brookas (Blargs aus der Klassik-Reihe) waren von dunklen Schmierstreifen überzogen.

»Ich bin froh, dass wir das sehen«, sagte Amy ihnen. »Zu den vielen Vorzügen der Arbeit bei Orsk gehört die Gelegenheit, mit Kunden aus allen Gesellschaftsschichten zu tun zu haben. Darunter auch die Sorte Leute, die auf teuren Sofas dreckige Windeln wechselt.«

»Genaugenommen war das schon so, als wir aufgemacht haben«, bemerkte Matt.

»Was bedeutet, dass die Mitarbeiter der Spätschicht das Problem lieber der Frühschicht überlassen haben«, sagte sie. »Auszubildende, bei Orsk muss man sehen, wo man bleibt.«

Matt schüttelte erneut den Kopf. »Ich habe gestern Abend zugemacht. Als ich gegangen bin, war mit diesem Sofa alles in Ordnung. Niemand weiß, wie das passiert ist.«

»Genau«, sagte Amy. »Und deshalb ist jeder Infostand mit einem Orsk-geprüften, ungiftigen und hypoallergenen Raumspray ausgerüstet. Wenn irgendeine Dame die

tropfende Windel ihres Mutantenbabys hinter ein Sofa schmeißt, dann wollt ihr nämlich nicht, dass eure Abteilung bis zum Ende der Schicht nach dem Hintern ihres herzallerliebsten kleinen Karrieremachers riecht.«

»Kommt das häufig vor?«, fragte eine der Auszubildenden.

»Unentwegt«, antwortete Matt. »Die Leute kommen nicht nur zum Einkaufen her. Manche halten das hier für ihr Wohnzimmer, nur plus Dienstboten. Und ihr seid die Dienstboten. Sie benehmen sich wie die Schweine, und ihr müsst hinter ihnen aufräumen. Schmutzige Windeln sind nur der Anfang. Letzte Woche hatte ich einen Kunden, der Kautabak gekaut und in eine Coladose gespuckt hat. Dummerweise hat er die Dose aber dauernd verfehlt, so dass er überall auf dem Boden plattgetretene Austern hinterlassen hat.«

»Und auf dieser heiteren Note wollen wir unseren Weg in die Aufbewahrung fortsetzen, eine der unangenehmsten Orsk-Abteilungen, weil kein Kunde jemals genaue Maßangaben mitbringt«, erklärte Amy.

Während der nächsten zwei Stunden und zehn Minuten führte sie die Auszubildenden durch die Möbelausstellung, von Küchen- und Esszimmerbereich zu den Schlafzimmern, Badezimmern, Schränken und bis zur Kinderabteilung. Zu Mittag brachte sie die Tour beim Café zum Abschluss, wo sie an einer Wand mit zehn schwarz gerahmten Fotos der Geschäftsleiter haltmachten, die alle ihr schönstes kameradschaftliches Lächeln aufgesetzt hatten.

»Wir beenden unsere Reise mit einer Galerie des Erfolgs, bei der ihr bestenfalls davon träumen könnt, eines Tages Teil von ihr zu sein«, sagte sie. »Diese Männer und Frauen sind die großen Köpfe hinter Orsk. Wenn

ihr euren Job behalten wollt, dann solltet ihr euch ihre Gesichter einprägen, ihre Namen lernen und sie wie die Pest meiden.«

Während die Auszubildenden die Fotos studierten – manche nahmen Amy beim Wort und versuchten, sich die Gesichter zu merken –, erschien Trinity hinter Amy.

»Glaubst du an Geister?«, fragte sie.

Erschrocken wich Amy zurück. »Herr im Himmel!«

»Der zählt wohl auch als Geist«, sagte Trinity. »Aber ich meinte mehr die Sorte aus *Paranormal Activity*. Ich glaube, dass es zwei Arten von Menschen auf der Welt gibt: die, die an Geister glauben, und die, die das nicht tun. Also, zu welcher gehörst du?«

Trinity war eine dieser fröhlichen, wahnsinnig beliebten, energiegeladenen jungen Frauen, die Amy an die Monster aus *Gremlins* erinnerten: Etwa eine halbe Stunde lang war es lustig mit ihr, und dann wollte man sie am liebsten in einen Mixer stecken. Ihre Eltern waren angeblich total christliche Koreaner, was vielleicht ihre regenbogenfarbenen Zöpfchen, ihre gepiercte Zunge, ihr Arschgeweih und ihre ganze Fingernagel-Farbpalette erklärte. Trotz des Glam-Punk-Looks wusste Amy genau, dass jeder dieser Nägel 125 Dollar kostete, dass sie sich das Haar beim Friseur färben ließ, dass ihr Piercing sauteuer gewesen war und das Tattoo auch nicht billig. *Wenn man an einem Rebellen kratzt, dachte Amy, findet man unter der Oberfläche immer die väterliche Kreditkarte.*

»Auszubildende, das ist euer Glückstag.« Amy drehte sich zu den aneinandergedrängten Rothemden um. »Trinity arbeitet in der Präsentations- und Designabteilung, womit man nur eine Treppenstufe entfernt ist von der Katalogabteilung in der Firmenzentrale von Orsk USA.«

Eine Handvoll Auszubildende merkte auf. Wer in der

Firmenzentrale arbeitete, bekam die besten Bonusleistungen und die besten Gehälter. Wichtiger noch, dort hatte man es nie mit Kunden zu tun, die versuchten, einem Rabatte aus dem Kreuz zu leiern, indem sie darauf hinwiesen, dass der *Target*-Markt ein ganz ähnliches Produkt habe, nur billiger, ob man da nicht also weitere zwanzig Prozent Nachlass gewähren könne?

Die Auszubildenden begannen, Trinity auszufragen. Wie wusste sie, ob ein Zimmer wirklich gut präsentiert war? Wie lange hatte sie gebraucht, um die neunundneunzig Orsk-Einrichtungslösungen für daheim auswendig zu lernen? Stimmt es, dass Schreibtische mit Computerattrappen darauf sich sechsmal so gut verkaufen wie Schreibtische ohne Computerattrappen?

»In einer Minute kommt jemand von der Personalabteilung«, sagte Amy zu den Auszubildenden. »Mit dieser Person setzt ihr eure aufregende Reise bei Orsk fort.«

Niemand hörte ihr mehr zu. Aller Augen waren auf Trinity gerichtet.

»Das sind tolle Fragen!«, quietschte die. »Aber ich beantworte nur Fragen von wahren Gläubigen. Wer von euch hat schon mal einen Geist gesehen? Haltet mal kurz die Hände hoch.«

Amy überließ es Trinity, die Auszubildenden zu verwirren, und kehrte zu ihrem Arbeitsplatz zurück, um den Warenbestand zu überprüfen. Seit Eröffnung der Filiale in Cuyahoga vor elf Monaten rülpsten die Computer ununterbrochen Inventurfehler aus. Das führte dazu, dass täglich Mitarbeiter ausschwärmen und von Hand die Artikel zählen mussten, immer und immer wieder. Es war die Sorte monotoner Arbeit, die die Seele abtötete.

Die jüngsten Opfer dieser Inventurkrise waren die Tossur-Laufbandschreibtische, die ersten Möbel aus

Orsks neuer Fitness-Reihe. Amy kamen sie absurd vor. Für sie gab es zwei Sorten von Berufen auf der Welt: die, bei denen man stehen musste, und die, bei denen man sich setzen konnte. Wenn man stand, wurde man nach Stunden bezahlt. Wenn man saß, war man fest angestellt. Derzeit musste Amy ihren Job im Stehen verrichten (schlecht), aber sie wusste, dass sie eines Tages, wenn sie Glück hatte, eine Stelle im Sitzen bekommen würde (gut). Tossur griff diese universelle Steh-Sitz-Regel auf und verdrehte sie völlig. War ein Laufbandschreibtisch ein Steh- oder Sitzarbeitsplatz? Allein von dem Gedanken tat ihr schon der Kopf weh.

Sie rief gerade an ihrem Infostand die Inventurliste auf, als Trinity mit einem Mal wieder auftauchte.

»Aah!«, schrie Amy.

»Ich habe vergessen, dir was zu sagen. Basil will dich im Motivationszimmer sehen. Für ein Coaching hinter verschlossenen Türen. Und du weißt, was das bedeutet.«

Amys Gesicht fühlte sich taub an vor panischer Angst. »Hat er sonst noch was gesagt? Hat er dir gesagt, warum?«

»Ist das nicht offensichtlich?«, sagte Trinity grinsend. »Du bist so was von gefeuert.«