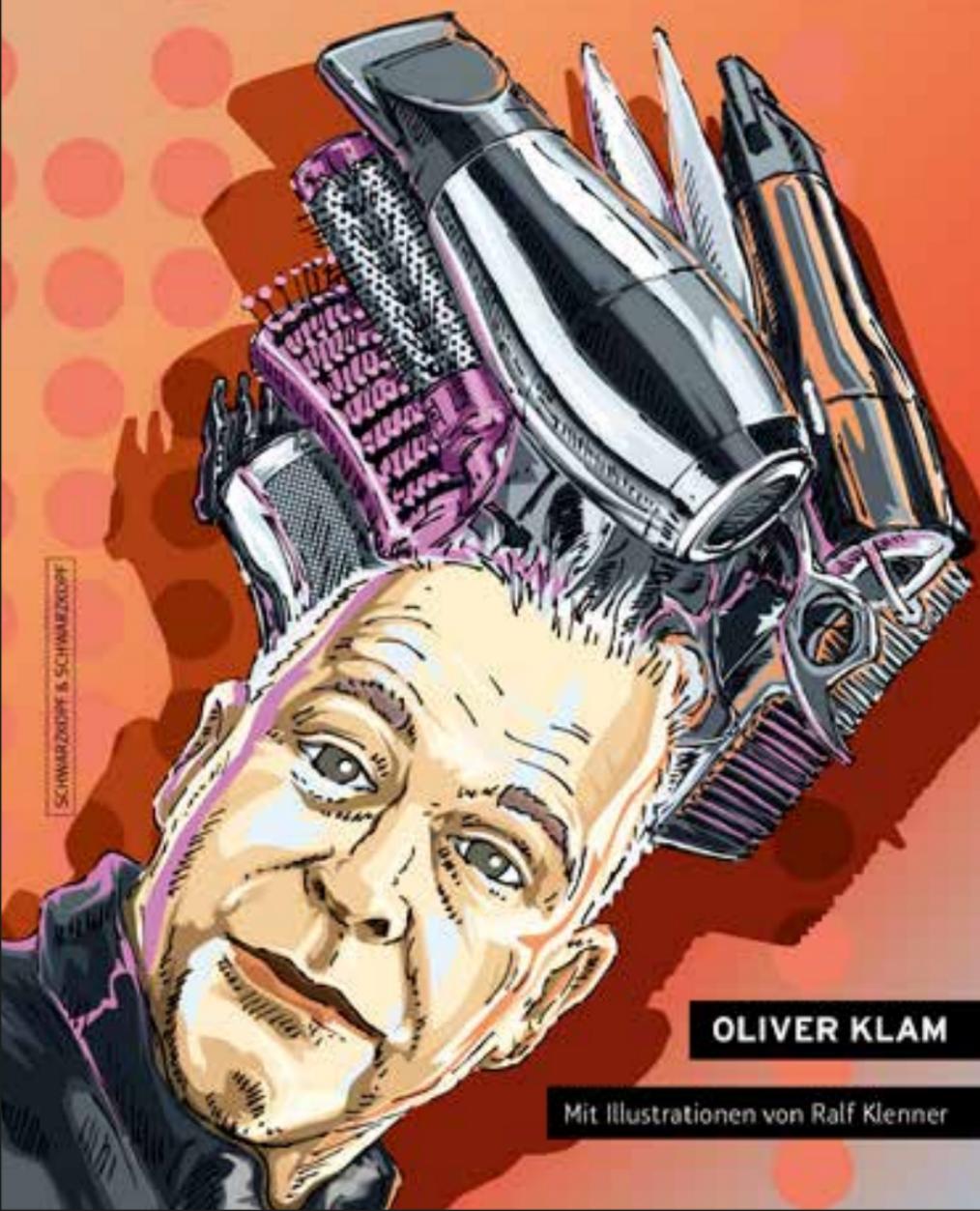


# HAARIGE GESCHICHTEN

Das wahre Leben im Friseursalon

SCHWARZDOPF & SCHWARZDOPF



**OLIVER KLAM**

Mit Illustrationen von Ralf Klenner

Oliver Klam

# HAARIGE GESCHICHTEN

Das wahre Leben im Friseursalon

Mit Illustrationen von Ralf Klenner

SCHWARZKOPF & SCHWARZKOPF



# INHALT

01. Von Schwaben und Schweizern .....	9
02. Haarkur .....	15
03. Herr Kaiser .....	18
04. Eigentor .....	20
05. Die Bombe .....	23
06. Paradiesvogel .....	27
07. Antonio Harmonia .....	33
08. Bettina, Bettina .....	37
09. Spätzünder .....	39
10. Ob schwarz, ob blond, ob braun .....	42
11. Bolschoi-Theater .....	45
12. Finstere Gedanken .....	51
13. Oskar und die geheimnisvolle Frau .....	53
14. Gespenster .....	58
15. Das Leben der anderen .....	62
16. Merry Christmas .....	65
17. Paranoia .....	67
18. Der Pirat .....	71
19. Frau Hügel und die Marder .....	74
20. Birmingham City .....	76
21. Lachkrampf in Tel Aviv .....	80

22. Ciao Isabella .....	83
23. Igor und der Oligarch .....	85
24. Der Philosoph .....	89
25. Herr Moser aus Wien .....	91
26. Die da, die da oder die da? .....	95
27. Martha .....	99
28. Ludwig Löwenherz .....	102
29. Der schärfste Cocktail aller Zeiten .....	105
30. Virtuality .....	107
31. Doktor Grandezza .....	111
32. Abschied auf Französisch .....	113
33. Der Snob .....	116
34. Zwei Hochzeiten und kein Trauerfall .....	118
35. Besuch aus Moskau .....	122
36. Die Schere .....	124
37. Rotlicht-Peter .....	125
38. Kowalski .....	128
39. Mona Lisa .....	131
40. Pilzkopf .....	134
41. Man spricht deutsch .....	137
42. Ich bin so schön, ich bin so toll .....	139
43. Vulkanausbruch .....	143
44. Tempi passati .....	145
45. Albtraum eines Friseurs .....	148

46. Der Scheinheilige .....	151
47. Wetten, dass ... ..	154
48. Griechisches Dessert .....	160
49. Neues von Frau Reicher .....	163
50. Wahnsinn .....	167
51. Sudoku und andere Rätsel .....	171
52. Professor Doktor Danzig .....	175
53. Frischfleisch .....	178
54. Straßenfußball .....	181
55. In Memoriam .....	183
56. Anders, als man denkt .....	185
57. Provinziell .....	188
58. Klimawandel .....	190
59. Last Exit Mallorca .....	192
60. Kalendersprüche .....	196
61. Am Gartenzaun .....	200
62. Der Dreher .....	203
63. Danke für die Blumen .....	205
64. Eine Frage der Statistik .....	208
65. Eine Frage der Ehre .....	211
66. Ballett der rosaroten Elefanten .....	214
67. Der letzte Wunsch .....	216
68. Weißbier statt Weißherbst .....	220
69. Der Schriftsteller .....	223



## Von Schwaben und Schweizern

**G**lück gehabt, denke ich mir, als ich meinen alten Opel Manta – was sonst? – in die letzte Parklücke der kurzen Seitenstraße manövriere, die meinem Frisiersalon am nächsten liegt. Kaum zu glauben, aber selbst in einem schwäbischen Provinzkaff wie dem unseren werden die Parkplätze knapp, zumindest die kostenlosen. Denn der Kleinstadtschwabe an sich geht erstens nur äußerst ungern mehr als zwanzig Schritte zu Fuß, und zweitens will er auf keinen Fall für einen Parkplatz bezahlen. Hallo, geht's noch?, denkt er sich da und verfährt die Parkgebühren lieber sinnlos und dreifach auf der verzweifelten Suche nach einer kostenlosen Lücke, bevor er die 50 Cent pro Stunde der Gemeinde in ihren gefräßigen Rachen wirft.

Ich schicke diese Kurzbeschreibung des schwäbischen Kleinstädters nicht aus Jux und Dollerei vorweg, nein, ich habe meine Gründe dafür. Denn ich bin Inhaber eines Frisiersalons der gehobenen Art, was in dieser Gegend Deutschlands – für ihre Sparsamkeit weit über die Landesgrenzen hinaus berühmt – schon ein gewisses Risiko darstellt. Und obwohl ich gut und gern hier lebe, gibt es durchaus Tage, an denen ich mich selbst dafür verfluche, ausgerechnet in dieser Gegend meine Zelte aufgeschlagen zu haben.

Einer dieser Tage wie etwa der Samstag vor drei Wochen. Ein traumhaft schöner, sonniger Tag, der genauso anfängt, wie ich es liebe: Nachdem ich den Manta abgestellt habe, gehe ich, wie so oft, noch beim Italiener vorbei und genehmige mir einen Espresso.

Das Leben ist herrlich, denke ich mir, als der Duft des Kaffees in meine Nase steigt. Zugegeben, bei Giovanni wird der Espresso

mit Gold aufgewogen, aber hey! Wir leben schließlich nur einmal!  
Wenn schon Espresso, dann nur den allerbesten in der Stadt!

»Du verdienst viel Geld und gibst alles aus!«, sagen die Leute oft zu mir.

»Na und«, antworte ich dann, »ist ja mein Geld!«

Der Lebensstil der Italiener liegt mir um Meilen näher als derjenige der Schwaben. Verkehrte Welt, denke ich oft. Wir Schwaben haben das große Geld, aber wirklich genussvoll ausgeben können es nur die armen Italiener.

Gemächlich schlendere ich noch bei meinem griechischen Gemüsehändler vorbei, wo ich einige Blätter von einem prachtvollen Salatkopf pflücke, während ich mit Alexandros ein paar Takte plaudere. Alexandros kennt mich schon ziemlich lange und ist tierlieb genug, um meiner Ladenschildkröte Harriet ihr allmorgendliches Frühstück von ganzem Herzen zu gönnen. Pünktlich um neun schließe ich den Laden auf, fahre die Markisen aus und gehe zur rückwärtigen Terrasse, wo Harriet schon mit vorgerecktem Hals auf ihre Mahlzeit wartet. »Guten Morgen, meine Liebe. Wie war die Nacht?«, begrüße ich sie und halte ihr ein Salatblatt hin. Harriet sagt – wie meistens – nicht viel, schnappt sich ihr Frühstück und verzieht sich damit in ihr sandiges Revier, das ich ihr zwischen diversen Schatten spendenden Kübelpflanzen eingerichtet habe. Harriet ist mein Mantra, mein Stein der Weisen und meine Zuflucht, meine Trösterin in höchster Not, wenn mir schwierige Kunden mal wieder allzu sehr zusetzen.

Als ich mich umdrehe, steht auch schon ein Exemplar dieser Gattung bei mir im Laden. Keine Ahnung warum, aber irgendwie kann ich schwierige Kundschaft förmlich riechen, noch bevor diese überhaupt den Mund aufgemacht hat. Die Frau, die vor mir steht, ist groß, bestimmt eins achtzig, jedenfalls überragt sie mich um einige Zentimeter. Sie hat dunkle lange Haare und ist etwas farblos gekleidet, nicht wirklich chic.

»Ich habe einen Termin um neun Uhr«, sagt die Frau mit schweizerdeutschen Akzent und wirft einen kritischen Blick auf ihre Uhr.

Stimmt. Ist bestimmt schon fünf nach neun. Und es geht um eine Hochzeit, erinnere ich mich.

Von Mai bis Oktober, manchmal auch schon ab Februar, haben wir jedes Wochenende ein oder zwei Bräute, die wir frisieren, hochstecken und mit einem tollen Make-up versehen. Unser Hochzeits-Special sieht folgendermaßen aus: Wir machen einen Probetermin für die Frisur und das Make-up, was 130 Euro kostet. Dann gibt es den zweiten Termin morgens von neun bis elf Uhr, und der kostet ebenfalls 130 Euro. Insgesamt also 260 Euro für das perfekte Styling am Hochzeitstag.

Normalerweise törnt mich dieser süße schweizerische Dialekt richtig an, nicht so jedoch bei dieser Lady, die mir vom ersten Moment an unsympathisch ist.

Ich führe die Schweizerin in den zweiten Stock, wo wir immer die Bräute Platz nehmen lassen. Dort können wir entspannt arbeiten, da wir bei Hochsteckfrisuren sehr viel mit Haarspray arbeiten und andere Kunden nicht damit belästigen wollen. Und samstags gibt es Frühstück, das heißt Croissant, Cappuccino und dazu ein Mineralwasser auf einem silbernen Tablett.

Gerne zaubern wir mit dieser Geste unseren Hochzeitskandidatinnen ein Lächeln ins Gesicht. Wir lächeln, sie lächeln, wir alle lächeln. Warum auch nicht? Lächeln kostet ja nichts, und unsere Kundinnen sind dann gleich viel entspannter. Es ist wichtig, den Kunden das Gefühl zu geben, dass sie Prinzessinnen und Könige sind. So ist es auch diesmal.

Ich begrüße die Kundin wie eine Prinzessin mit einem Lächeln und frage, was ich Schönes für sie tun könne. Die Lady meint, sie heirate ja in vierzehn Tagen. Da hätte sie auch schon einen Termin bei uns ausgemacht. Das ist schon mal sehr gut, sage ich, denn wenn man den Probetermin macht, ist es nur vernünftig, auch gleich den Hochzeitstermin auszumachen.

Ich führe die Kundin zu einem Stuhl und fange schon an, ihr Vorschläge zu machen, als sie mich plötzlich unterbricht. Sie wolle

noch mal nachfragen, was denn der Preis von dem heutigen, also von dem Probetermin, sei. Ich erkläre ihr, dass der Probetermin 130 Euro und der Hochzeitstermin ebenfalls 130 Euro kostet.

»Zwaihundrtsächz Euro????!!«, schreit die Lady ganz empört, und der Schweizer Dialekt, den ich ansonsten immer so süß finde, wird mit einem Mal zu einem spitzen Wurfgeschoss, das sich schmerzhaft durch mein Trommelfell bohrt.

Ich nicke.

»Um Gotts willa, so viel Geld! Dös därf doch wohl nit siiii!«

Ich weiß nicht, was ich darauf sagen soll, also beschließe ich, darauf nichts zu sagen.

»Findet Sie nôt, dass 130 Euro pro Sitzung maßlos übrzogga sind?«, hakt sie bissig nach.

Ich atme einmal ganz tief durch, denke an Harriet, wie sie gerade hingebungsvoll ihr Salatblatt verspeist, und erkläre der Schweizer Kundin freundlich und professionell, dass es wohl selbstverständlich sei, dass man pro Sitzung 130 Euro bezahle und nicht für beide.

»Wenn man ins Restaurant geht«, sage ich, »zahlt man ja auch den vollen Preis. Geht man zweimal hin, zahlt man zweimal den vollen Preis.«

Ich halte den Vergleich für ziemlich plausibel, und in den meisten Fällen kann ich meine Kundinnen von diesem Arrangement überzeugen. Nicht so jedoch in diesem Fall. Die Frau will es einfach nicht wahrhaben und fängt plötzlich an zu weinen. Ich weiß gar nicht, wie mir geschieht, aber ein Unmensch bin ich nun wirklich nicht. Und so denke ich über die Möglichkeit nach, ihr für die Probesitzung einen großzügigen Rabatt einzuräumen. Da beginnt die Frau hysterisch zu kreischen. »Das isch Betrug! Das isch Betrug! Was Sie hier machet, isch kriminell, das isch ein ganz krimineller Laden hier. Ich werd Sie bei der Polizei verzeige, ja, verzeige werd ich Sie!«

Die Lust auf eine gütliche Einigung ist mir nach dieser Tirade allerdings vergangen, und so versuche ich zu schlichten, indem ich

ihr ganz pragmatisch sage: »Ihre Hochzeit, liebes Fräulein, kostet Tausende von Euros, die professionelle Frisur – die ich Ihnen übrigens garantiere – kostet 260 Euro. Die Hochzeit findet in vierzehn Tage statt. Ich würde Ihnen empfehlen, sich zu entspannen, die 260 Euro für die beiden Termine zu bezahlen und ganz einfach und mit viel Spaß all das zu genießen, was wir Ihnen zu bieten haben. Die Vorbereitung und die Hochzeit.«

Ich schiebe ihr das Silbertablett mit dem Frühstück zu, das Lydia, mein lesbischer Azubi, mittlerweile hochgebracht hat, und ermuntere sie, erst einmal in aller Ruhe zu frühstücken. Mit großem Appetit verputzt die Schweizerin das Croissant und den Cappuccino und stimmt meinem Vorschlag schließlich zu.

Kaum habe ich angefangen, ihre Haare zu frisieren, da explodiert sie erneut: »Was macht Sie da, was macht Sie mit meine Haar, gopverdamm, was macht Sie da?! Was?! Die gönnt ja total kaputt, meine Haar gönnt total kaputt, sähet Sie des nöt?!«

Wie ein Känguru springt sie auf und sagt, das sei wohl das Letzte, was hier passiere, sie werde mich auf alle Fälle anzeigen.

Ich bringe die Frau zur Tür, halte ihr diese auf und wünsche ihr noch einen schönen Tag. Als sie draußen ist, kommt Lydia zu mir, fingert etwas verlegen an ihrem Lippenpiercing herum und flüstert mir mit verschwörerischer Stimme zu: »Das ist übrigens die Zukünftige des Zahnarztes, der hier ums Eck seine Praxis hat.«

Spätestens nach diesem Erlebnis wird es höchste Zeit, Abbitte zu leisten bei meiner schwäbischen Kundschaft, die sich vielleicht in Sachen Lebenskunst nicht ganz mit den Italienern messen kann, aber doch weitaus sinnenfreudiger und auch spendabler ist, als man dem schwäbischen Volk im Allgemeinen nachsagt. Und wenn sich die Schwaben und Schwäbinnen einmal dazu entschlossen haben, sich so richtig nach Strich und Faden verwöhnen zu lassen, dann lassen sie es tatsächlich auch so richtig krachen, mit allem Drum und Dran.



## Haarkur

**F**rau Haug ist nicht mehr die Allerjüngste. Sie hat von Natur aus sehr feines Haar, das mit zunehmendem Alter auch nicht unbedingt kräftiger wird.

Wie schon Tausendsassa Blacky Fuchsberger ganz richtig bemerkte: Alt werden ist nun mal nichts für Feiglinge. Feig ist Frau Haug weiß Gott nicht, aber sie ärgert sich fürchterlich und will sich mit dem zunehmend dünner werdenden Haar einfach nicht abfinden.

»Dann sollten wir dem einfach mal auf den Grund gehen«, sage ich, als sie eines Tages wieder einmal in den Salon kommt und schimpft wie ein kleiner Rohrspatz. Ich schlage ihr eine Kopfhautanalyse vor. Erfreut und sichtlich erleichtert, dass gegen ihr dünnes Haar vielleicht doch ein Kräutlein gewachsen ist, stimmt sie zu. Nach der Analyse schlage ich ihr vor, ein spezielles Shampoo und eine Kopfhautlotion zu benutzen.

»Am wichtigsten aber ist die Ampullen-Kur«, sage ich abschließend.

»Ampullen-Kur?«, fragt Frau Haug und sieht mich erstaunt an.

»Jawohl«, sage ich. »Außer dem Shampoo und der Kopfhautlotion sind die Ampullen unverzichtbar. Und damit machen wir eine zehnwöchige Kur. Jede Woche eine Ampulle. Die Tinktur regt die Kopfhaut und die Haarwurzeln an und stimuliert das Wachstum neuer Haare.«

Frau Haug ist einverstanden und freut sich. Mit einem Lächeln auf den Lippen und einer Tüte voller Produkte inklusive der zehn Ampullen verlässt Frau Haug den Laden.

Zehn Wochen später steht sie gut gelaunt im Salon und strahlt mich an. »Aha, die Ampullen haben ihre Wirkung also nicht verfehlt«, sage ich.

»Hat alles gut geklappt mit den Ampullen«, sagt Frau Haug. »Alles hat sehr gut geklappt. Ich möchte noch mal zehn Ampullen kaufen.«

Ich bin schon unterwegs zum Verkaufsregal, um ihr eine neue Packung Ampullen zu holen, als Frau Haug mir etwas hinterherruft, was mich aufhorchen lässt.

»Ach, sagen Sie, gibt es auch eine andere Sorte von den Ampullen?«

Ich stutze und frage sie, ob irgendetwas mit den Ampullen nicht in Ordnung gewesen sei.

»Nein, nein«, versichert mir Frau Haug ganz schnell, »alles war gut. Wenn die Ampullen nur nicht so schrecklich bitter schmecken würden.«

Ich muss augenblicklich den Verkaufsraum verlassen und renne nach hinten ins Büro, wo ich einem der größten Lachkrämpfe meines Lebens erliege. Als ich mich wieder einigermaßen gefangen habe, kehre ich – immer noch hochrot im Gesicht vor lauter Lachen – in den Laden zurück, wo Frau Haug mich aufmerksam mustert.

»Ist alles in Ordnung mit Ihnen?«, fragt sie mich leicht besorgt.

»Ja«, sage ich und kann erneut kaum noch an mich halten. »Alles in Ordnung. Aber diesmal, Frau Haug, sollten Sie die Ampullen besser nicht mehr trinken, sondern auf Ihre Kopfhaut auftragen und einmassieren!«

Frau Haug schaut mich mit großen Augen an, bevor sie sich leicht errötend an die Stirn schlägt und mit einem Schmunzeln den Laden verlässt.

Es ist doch immer dasselbe: Wir Männer weigern uns beharrlich, die Bauanleitung durchzulesen, bevor wir das Ikea-Möbel zusammendübeln, die Frauen ignorieren dafür die Packungsbei-

lagen, bevor sie sich in ihre Schönheitskuren stürzen. Es könnte ja sein, dass die schädlichen Nebenwirkungen den gewünschten Effekt überwiegen. Aber wer, frage ich Sie, will das schon so genau wissen. Bei Frau Haug waren Nebenwirkungen gottlob ausgeblieben. Aber trotzdem: Zum Ausgleich für ihre herben Erfahrungen in Sachen Haarkur spendiere ich ihr nun jedes Mal zu ihrem Kaffee eine »Ampulle« Amaretto: nur ganz leicht bitter, aber doch vor allem süß.

## Herr Kaiser

Herr Kaiser ist Schönheits-Chirurg von Beruf, allerdings kein sehr erfolgreicher. Und: Herr Kaiser hat einen sehr seltsamen Stil, sich zu kleiden. Nachdem wir uns schon wirklich lange kennen, habe ich ihn sogar einmal darauf angesprochen. »Sie sind immer so seltsam angezogen, Herr Kaiser, insbesondere Ihre Cordhose. Stammt wohl noch aus den frühen Siebzigern«, sagte ich zu ihm. Seitdem trägt er immer lässige Jeans.

»Ist das gut so, Maestro?«, fragt er mich jedes Mal, wenn er wieder in den Laden kommt.

»Gut so«, sage ich dann jedes Mal, »eine schöne Hose!«

Herr Kaiser hat eine Schuppenflechte hinten im Nacken. Für uns Friseure ist es äußerst unangenehm, mit so etwas umzugehen, und es kostet mich jedes Mal ziemlich viel Überwindung, mir meinen Ekel nicht anmerken zu lassen. Ich plaudere dann möglichst unbefangen mit ihm und würze den Small Talk hin und wieder mit einem munteren Lächeln.

»Maestro, wo ist der Maestro?«, ruft Herr Kaiser jedes Mal ganz laut, wenn er den Salon betritt. Er ist total auf mich fixiert. Ich fange an, seine Haare zu schneiden. Im Gegensatz zu unserem Fußballkaiser trägt er sein Haar schulterlang und blond. Allzu viele Haare hat er nicht mehr, aber die möchte er unbedingt blond haben. Da er sie sich immer selber färbt, sind Haare und Kopfhaut in einem katastrophalen Zustand.

Außerdem hat Herr Kaiser eine Schwäche für Witze. Leider sind seine Witze nicht witzig. Trotzdem möchte er nichts als Witze erzählen, wie ein Besessener. Hunderte von Witzen kann er auswen-

dig, vielleicht sogar Tausende. Das wäre nicht weiter schlimm, wenn Herr Kaiser nicht schon während des Erzählens immer selbst so sehr lachen müsste, dass man, wenn er endlich zur Pointe kommt, den Anfang des Witzes bereits wieder vergessen hat.

»Ein Bauer nimmt seinen Stier mit in den Puff nach Nürnberg, weil er sich nicht traut, das Tier allein zu lassen.« Herr Kaiser prustet los und braucht mehrere Minuten, bis er sich wieder gefangen hat. Ich sortiere derweil die Haarklammern ordentlich ins richtige Fach, denn schneiden kann ich nicht, wenn er so hefig lacht. »Im Puff angekommen, steckt der Bauer dem Türsteher einen 20-Euro-Schein zu und fragt, ob er den Stier nicht vielleicht mit aufs Zimmer nehmen könne.« Wieder muss Herr Kaiser eine Lachpause einlegen, so begeistert ist er von dem neuen Witz. Ich fege unterdessen die Haare unterm Stuhl zusammen. »Der Türsteher denkt nach und schickt ihn schließlich auf das Zimmer, wo die blinde Hure ihre Kunden empfängt.« Erneutes Wiehern von Herrn Kaiser, sodass ich schon befürchte, ihn diesmal mit meiner Schere ernsthaft zu verletzen. »Eine halbe Stunde später – der Bauer und sein Stier sind längst auf dem Heimweg – sagt die blinde Hure zum Türsteher: »Jetzt mal unter uns: Den Bauer kannst du vergessen, aber der mit dem Wikingerhelm war super!« Während Herr Kaiser sich erneut vor Lachen krümmt, klebe ich ganz unauffällig ein winziges blutstillendes Pflaster auf seine Schuppenflechte. Kleine Sünden und Herrenwitze bestraft der liebe Gott sofort.

## Eigentor

**T**rotz ihres fortgeschrittenen Alters – an die siebzig – ist Frau Reicher modern und gut gekleidet. Alles in allem eine freundliche, angenehme Kundin. Sie hat nur einen einzigen Makel: Sie ist unendlich geizig. Nun bin ich ja in Sachen Sparsamkeit von meinen Schwäbinnen und Schwaben so einiges gewohnt. Doch Frau Reicher stellt mit ihrem gnadenlosen Geiz alle in den Schatten. Damit meine ich, dass sie die geizigste Person ist, die ich in meiner gesamten Laufbahn je erlebt habe. Und Frau Reicher ist auch noch stolz darauf. Es wird gemunkelt, sie brühe ihrem Mann, wenn es mal wieder Kässpätzle zum Mittagessen gegeben hat, mit dem noch heißen Spätzlewasser den Nachmittagskaffee auf.

»René, René!«, ruft sie jedes Mal aus, wenn auf unserem Empfangstresen wieder einmal ein frisches japanisches Orchideen-Arrangement prangt, weil ich nun mal ein großer Blumenliebhaber bin. »Was das wohl wieder gekostet hat! Daran darf ich gar nicht denken!«

»Ach, machen Sie sich darum mal keine Sorgen. Das setze ich ganz einfach auf Ihre nächste Rechnung«, sage ich trocken.

Einen Augenblick lang sieht sie mich völlig konsterniert an, bevor sie begreift, dass ich wohl nur einen Scherz gemacht habe.

»René, René! Das wird noch mal ein schlimmes Ende mit Ihnen nehmen«, sagt sie dann und wackelt drohend mit ihrem erhobenen Zeigefinger.

»Für so etwas Überflüssiges wie Blumen würde ich nie und nimmer auch nur einen einzigen Cent ausgeben. In ein paar Tagen sind sie welk, und was haben Sie dann davon gehabt?«, ereifert sie sich.

»Liebe Frau Reicher«, sage ich dann. »Die Blumen inspirieren mich, und ich freue mich einfach daran, wenn ich morgens zur Arbeit komme. Sie heben meine Laune und sorgen dafür, dass Sie und all meine anderen Kunden mit einer wirklich schicken Frisur wieder nach Hause gehen. Ist es das nicht wert?«

Als ich eines Tages plane, mein altes Haus zu verkaufen, und es zuvor noch entrümpeln will, biete ich Frau Reicher an, vorbeizukommen und zu schauen, ob sie von den Dingen, die sich in meiner Garage stapeln, etwas haben möchte. Schließlich weiß ich ja, dass sie sich für alte Sachen und Antiquitäten interessiert, erst recht, wenn sie diese ganz umsonst bekommt. Und ich, ich erspare mir dadurch mindestens eine Wagenfuhr zum Wertstoffhof, da bin ich mir ziemlich sicher.

Noch am selben Tag taucht sie bei mir auf, mit ihrem Schwiegersohn, der draußen mit einem Transporter auf sie wartet. Ich gehe mit Frau Reicher in meine Garage, wo sie sofort einen alten Küchentisch mit gedrechselten Beinen und ein altes Küchenbuffet in Augenschein nimmt.

»Ach, das sind ja schöne Stücke«, meint sie, »sehen noch richtig gut aus. Allerdings muss ich meinen Schwiegersohn fragen, ob die auch in den Transporter passen.«

»Kein Problem«, sage ich. »Ich muss jetzt noch mal weg. Aber schauen Sie sich in aller Ruhe um und nehmen Sie mit, was Sie gebrauchen können. Aber bitte nur hier auf der rechten Seite. Links habe ich meine eigenen Möbel gelagert, verstehen Sie? Die brauche ich noch für mein neues Zuhause.«

»Aber natürlich, René, natürlich!«

Zwei Stunden später komme ich wieder zurück und stelle zu meiner Überraschung fest, dass der alte Küchentisch und das Buffet immer noch dastehen. Unvorstellbar!

»Sie haben ja gar nichts mitgenommen, Frau Reicher. Hat Ihnen denn nichts gefallen?«, frage ich sie bei ihrem nächsten Friseur-Termin.

»Doch«, sagt sie. »Nur, den Küchentisch und das Buffet hätten wir nicht in den VW-Bus bekommen. Aber das niedrige blaue Tischchen mit den blauen Sesselchen fand ich sehr süß. Und das hat auch alles wunderbar ins Auto gepasst, René! Vielen Dank auch!«

So verbrachte ich die ersten Wochen in meinem neuen Zuhause in einem ziemlich kahlen Wohnzimmer, und die Übertragung der Fußballweltmeisterschaft verfolgte ich vom Fußboden aus. Als ich dann beim Halbfinale zwischen Brasilien und Deutschland jedoch sieben Mal begeistert in die Luft springen durfte, vermisste ich mein blaues Tischchen mit den blauen Sesselchen gar nicht mehr so sehr.