

1 Um acht kommen Joseph und Kenneth in den Laden. So wie fast jeden Dienstag. Der Dienstagabend ist zu einem festen Termin geworden, ohne dass wir es verabredet hätten. Manchmal kommt nur einer der beiden. Manchmal gar keiner. Fragen werden nicht gestellt, weil nichts erwartet wird. Vor siebzehn Jahren, wir waren alle drei neu in diesem Land, arbeiteten wir als Pagen im Capitol Hotel. Laut der Bronzetafel vor dem Haupteingang wurde das Hotel im Stil des Familiensitzes der Medici in Italien erbaut. An den Wochenenden scharten sich auf der Dachterrasse die Touristen und sahen sich die Scharfschützen an, die auf dem Dach des Weißen Hauses in Stellung lagen. Im Capitol Hotel wurde Kenneth zu Ken-der-Kenianer und Joseph zu Joe-aus-dem-Kongo. Ich war damals dünner als heute, und unser Chef sagte, ich bräuchte keinen Spitznamen, er sehe auch so, dass ich Äthiopier sei.

»Machst du heute früher zu?«, fragt Kenneth, als er den Laden betritt und einen Blick in die leeren Gänge wirft. Er kommt direkt von der Arbeit, und trotz der Hitze an diesem Maiabend trägt er sein Jackett. Sein Hemd ist ordentlich gebügelt und die Krawatte fest zugezogen. Kenneth ist Ingenieur, aber er tut alles, um nicht wie einer auszusehen. Er glaubt fest daran, dass ein gut geschnittener Anzug ihm

Beachtung und Respekt von Leuten verschafft, die ihn sonst überhaupt nicht wahrnehmen würden. Jede Woche betritt er den Laden mit denselben Worten. Er weiß, das ist nicht komisch, aber er hat sich in den Kopf gesetzt, dass amerikanische Männer deshalb so erfolgreich sind, weil sie ständig dieselben Sätze wiederholen.

»Das hab ich mir nicht ausgedacht«, sagte er einmal zu seiner Verteidigung. »Hör ihnen einfach zu. Tagein, tagaus dieselben Sprüche. Wenn mein Chef ins Zimmer kommt, sagt er jedes Mal: ›Immer noch im Kampf für die gute Sache, Kenneth?‹ Und ich balle die Faust und antworte: ›Immer für die gute Sache.‹ Und dann sagt er: ›Das hör ich gern.‹ Er verdient 90 000 im Jahr. 90 000! Also sage ich: ›Machst du heute früher zu?‹ Und du antwortest: ›Du kannst mich mal.‹«

»Du kannst mich mal, Ken«, sage ich, als die Tür hinter ihm zugeht. Dafür schenkt er mir ein dankbares Lächeln. Wenn Kenneth etwas in seinem Leben braucht, dann sind es Ordnung und Berechenbarkeit, kleine, alltägliche Dinge, die ihm, so absurd sie auch sein mögen, bestätigen, dass die Welt ist, wie sie ist. Bei einer Frau würde der kleine Mund mit den vollen Lippen als attraktiv gelten, bei ihm aber bekommt es etwas übermäßig Spitzes. Er ist gehemmt wegen seiner Zähne, die fleckig sind und schief. Einmal setzte Joseph ihm so lange zu, bis er uns verriet, warum er sie noch nicht hat richten lassen, obwohl er jetzt genug verdient. Kenneth grinste uns breit an. Wenn er in Gegenwart von Fremden spricht, hält er sich die Hand vor den Mund und knetet mit Daumen und Zeigefinger die Unterlippe, eine Geste, mit der er alles überspielt, was ihm unangenehm ist.

»Wenn du so hässliche Zähne hast wie ich, vergisst du nie, wo du herkommst«, sagte er schließlich und grinste

wieder. Zur Veranschaulichung tippte er gegen einen gelben Schneidezahn.

Kenneth sieht kenianisch aus. Seine Haut ist dunkel, die Nase lang und dünn, und trotzdem hat er das weiche, fast zarte Gesicht eines Kindes. Er ist einen Meter achtzig groß, aber erst seit er vor zwei Jahren seinen Job angetreten hat, wiegt er über 65 Kilo. Wenn er betrunken ist, zieht er das Hemd hoch, bläht den Bauch auf und klopft stolz auf die kleine Kugel. »Gott schütze Amerika«, sagt er dann. »Nur hier kann man zum Buddha werden.«

Ich hole die Stühle und den Klappstisch, an dem wir drei immer sitzen. Vorne im Laden steht eine kleine Kühltheke. Sie ist leer, aber noch vor kurzem vertrockneten darin Roastbeef, gekochter Schinken und Putenbrust, die Scheiben so arrangiert, dass es aussah wie das Stück einer Rinderkeule am Übergang zum Hintern. Ich hatte einen Kredit über zweitausend Dollar aufgenommen, weil ich hoffte, aus dem Laden würde vielleicht eine Sandwichbar werden, aus der Sandwichbar ein Restaurant und aus dem Restaurant ein Ort, an dem ich mich stolz zurücklehnen könnte. Ich stelle die Stühle vor die leere Theke und setze mich mit dem Rücken zur Glasscheibe. Heute ist der 2. Mai. Seit Januar habe ich genau drei Sandwichs verkauft (Putenbrust, ohne Mayo, Weißbrot; Putenbrust, Senf, Weißbrot; Putenbrust, aber nur eine Scheibe), nicht ein einziges nach der Mittagszeit. Obwohl ich mich in letzter Zeit bemüht habe, ist mein Laden nichts Besonderes. Er ist eng, renovierungsbedürftig und wird von grellen Neonröhren beleuchtet, die jeden Morgen, wenn ich das Licht anschalte, eine Stunde lang ein surrendes Geräusch machen. Das Sortiment in den engen, planlos bestückten Gängen beinhaltet Kartoffelchips für 25 Cent, Zweiliterflaschen Pepsi, Nudelfertiggerichte, Windeln, Seife, Waschmittel und Kondensmilch.

»Ist Jo-Jo schon da?«, fragt Kenneth. Manchmal heißt er auch Joe-aus-dem-Kongo, Joe-Joe-Kongo oder Kongo-Joe.

»Noch nicht.«

»Afrikaner. Kongolesen. Auf Pünktlichkeit ist bei uns kein Verlass.«

»Bei dir schon.«

»Ich bin Ingenieur. Ich muss genau sein. Präzision ist bei mir das A und O. Sag mir, ich soll um halb neun irgendwo sein, und ich bin Punkt halb neun da. Nicht eine Minute später.«

Er holt eine Flasche Johnny Walker Black Label aus seiner Tasche und stellt sie auf den Tisch.

»Und wie war dein Tag?«, erkundigt er sich.

»Dreihundertdreiundsiebzig Dollar und vierundachtzig Cent.«

Kenneth schüttelt traurig den Kopf. Es kommen kaum noch Kunden in den Laden. Das geht jetzt seit Monaten so, und jeden Monat wird es noch ein bisschen schlimmer. Das Geschäft läuft schleppend, das Geld ist knapp, und seit Judith aus dem Viertel weggezogen ist, öffne ich den Laden nur noch unregelmäßig, wodurch ich die letzten paar Stammkunden auch noch vergraule. Neulich, als wir allein im Laden waren, brachte Kenneth das Thema zur Sprache. Er sah sich mit bestürzter Miene die April-Umsätze an und schüttelte verärgert den Kopf. Volle zehn Tage waren mit einer roten Null versehen, Tage, an denen ich gar nicht erst aufgemacht oder schon wieder geschlossen hatte, bevor der erste Kunde in den Laden kommen konnte.

»Warum tust du das?«, fragte er schließlich. Er hielt mir das offene Buch unter die Nase. »Interessiert dich das überhaupt?«

Ich schüttelte den Kopf, weil ich nicht wusste, wie ich

ihm erklären sollte, dass sich diese Frage weder in einem Wort noch mit den üblichen Phrasen beantworten ließ.

An einem guten Tag habe ich vierzig, vielleicht fünfzig Kunden. Die meisten sind nicht berufstätige Mütter und Väter, die in die frisch sanierten Häuser rund um den Logan Circle gezogen sind. Sie kommen auf dem Nachmittagsspaziergang vorbei, ihre Kinder an den Halsen wie Amulette, die sie vor dem Alter, vor Arbeitslosigkeit, Regen und dem Tod beschützen sollen. Sie kaufen Mineralwasser, Zahnpasta, Putzmittel und, wenn die Kinder alt genug sind, eine von den Süßigkeiten für fünf Cent, die ich genau zu diesem Zweck neben der Kasse platziert habe. An diesen guten Tagen, die es ein- bis zweimal in der Woche gibt, nehme ich knapp über vierhundert Dollar ein. Wenn ich spät am Abend nach Hause gehe, bin ich immer ein bisschen versöhnt, nicht nur mit dem Laden, sondern auch mit diesem Land. Amerika ist doch ein wunderbares Land, denke ich dann. Es hat viel zu bieten. Der Sprit ist billig. Hier lässt es sich gut leben. Es könnte schlimmer sein. Und was hätte ich sonst auch tun sollen?

»Heißt das, heute hasst du Amerika?«, fragt Kenneth und schmunzelt leise. Er gießt einen Schluck Scotch in den Styroporbecher, den er im Büro geklaut hat, und gibt ihn mir. Ich weiß, wenn ich ihn ließe, würde er die fehlenden 26,16 aus der Hosentasche ziehen und in die Kasse legen. Nur, damit es mir bessergeht.

»Aus ganzem Herzen«, sage ich.

...