



Martin Suter
Cheers

Feiern mit der Business Class

Diogenes

beide mit der uneingestandenem Lust auf einen zweiten Cognac, und lauern darauf, dass der andere die Rechnung bestellt.

Die Ausgangslage ist nicht eindeutig. Fäsch hatte zwar die Idee zum Mittagessen gehabt, aber Räber ist es, der am ehesten davon profitiert, dass man sich nähergekommen ist. Keiner hat den andern im eigentlichen Sinn des Wortes eingeladen, das heißt, das Wort »einladen« ist nicht gefallen, die Sache hatte sich mehr auf der Basis »wissen Sie was, warum gehen wir nicht zusammen essen, essen muss der Mensch ja, da verliert man keine Zeit«, abgespielt.

Der Kellner schlendert schon wieder vorbei. Er hätte {18} eigentlich bereits Zimmerstunde, er wartet nur noch auf die beiden Säcke an Tisch fünf.

Wenn es einem der beiden auf natürliche

Weise zufallen würde, die Rechnung zu übernehmen, dann wäre das Räber. Aber der verfügt über den strategischen Vorteil, dass er mit dem Rücken zum Büfett sitzt. Fäsch ist es, der jedes Mal den Blick abwenden muss, wenn der Kellner zu ihnen herüberschaut. Aber Fäsch ist es gewohnt, aus einem strategischen Nachteil einen taktischen Vorteil zu machen. Er wartet ab, bis der Kellner das nächste Mal mit einer Serviette das makellose Tischtuch eines Nachbartischs gewischt, den Hals gereckt und auf die Uhr geschaut und sich wieder hinter das Büfett verzogen hat. Sobald Fäsch sicher sein kann, dass der Kellner ihn nicht mehr sehen kann, hebt er die Hand und winkt beiläufig Richtung Büfett.

»Kommt nicht in Frage«, protestiert Räber ohne Nachdruck, »das geht auf mich.«

Fäsch widerspricht ihm nicht. Als der Kellner das nächste Mal auf sich aufmerksam macht, winkt er ihn heran. Sofort steht dieser mit der fixfertigen Rechnung am Tisch und schaut die beiden fragend an.

»Für mich«, sagt Räber und wartet, bis Fäsch sagt: »Kommt nicht in Frage, geben Sie her.« Damit gibt er sich geschlagen und überlässt Fäsch die Rechnung, der mit etwas mehr Widerstand gerechnet hatte. Er wirft einen Blick aufs Total, 375.80, und bekommt gerade noch die Kurve: »Wenigstens beteiligen will ich mich daran.«

»Bitte, wenn Sie darauf bestehen«, seufzt Räber und muss erleben, wie Fäsch mit der Kreditkarte 400 Franken {19}bezahlt und sagt: »Ich schlage vor, wir machen fifty-fifty, wir haben ja praktisch das Gleiche gegessen.«

Gegessen schon, aber gesoffen hast du

das Doppelte, denkt Räber, als er seine zwei Hunderterscheine hinblättert. Fäsch steckt sie ein, zusammen mit der Kreditkartenquittung. Die Rechnung lässt er gleichgültig auf dem Tellerchen liegen.

Die beiden stehen vom Tisch auf. Räber legt Fäsch die Hand auf den Rücken. Fäsch legt Räber die Hand auf den Rücken. Einen Moment stehen beide unschlüssig neben dem Tisch und versuchen, sich gegenseitig den Vortritt zu gewähren. Fäsch gewinnt. Mit der Linken schiebt er Räber vor sich her, mit der Rechten angelt er sich das Tellerchen.

Aber die Rechnung ist schon weg.

{20} Ein Mann wächst an seiner Aufgabe

Unrasiert, zerzaust und verquollen blickt der neue geschäftsführende Direktor Peter K. Schwarz Peter K. Schwarz im Badezimmerspiegel entgegen. Beide scheinen seltsam berührt von dieser Begegnung mit einer so hochrangigen Persönlichkeit in einem so intimen Rahmen. Peter K. Schwarz entfernt die Klinge, mit der er gestern noch den Verkaufsdirektor Schwarz rasiert hat, und schiebt eine neue ein für den geschäftsführenden Direktor Peter K. Schwarz.

Zwanzig Minuten später steht er geduscht, frottiert, gefönt und desodoriert vor dem Kleiderschrank und hat nichts