JULIA ARDEN

Du warst nicht vorgesehen

Lesbian Romantic Suspence

Lesbisch

Romantisch

Spannend

Copyright © 2026 Julia Arden

Alle Rechte vorbehalten.

www.julia-arden-autorin.de

kontakt: julia.arden@hotmail.com

Covergestaltung: Julia Arden

Coverillustration: © istockphoto.com – IvelinRadkov / 475803452

Herausgeber: Julia Arden

KAPITEL 1

»Verdammt, ich habe keine Zeit für so etwas.« Antonia trommelte gereizt mit den Fingern auf dem Lenkrad. Seit Minuten kam sie keinen Meter mehr vorwärts, weil protestierende Bauern mit ihren Traktoren den Verkehr in der Hauptstadt lahmlegten. Ausgerechnet heute! Ein Blick auf die Uhr des Radiodisplays bestätigte Antonia, dass die verbleibende Zeit für Ihre Fahrt zu Medical Faber gefährlich schrumpfte. Noch konnte sie es schaffen. Aber nicht, in dem sie hier sitzen blieb und abwartete. Entschlossen griff sie nach Aktenmappe und Gucci-Tasche, öffnete die Fahrertür und stieg aus.

Kalter Februarwind blies Antonia ins Gesicht und kroch ihr bis in den Kragen. Hastig schloss sie das Revers ihres Mantels mit der freien Hand. Der weiche Wollstoff schmiegte sich angenehm unter ihr Kinn. Antonia liebte dessen klassisches Glencheck-Muster. Es verlieh dem Mantel eine stylisch edle Vintage-Ästhetik. Antonia trug diesen Kleidungsstil gerne, egal ob als Hose, Kleid, klassischen Blazer, Schal oder eben Mantel. Das Muster ließ sich vielseitig kombinieren, passte, so wie heute, zu Jeans und Rollkragenpullover ebenso wie zu Seidenbluse und Rock. Richtig eingesetzt war es immer ein Hingucker, der Aufmerksamkeit brachte. Und Aufmerksamkeit zu generieren war das A und O in Antonias Job.

Antonia verschloss per Knopfdruck auf die Key-Card ihren

Honda und tastete in ihrer Tasche nach dem Handy. Dabei schlängelte sie sich zwischen der hinteren Stoßstange eines VWs und dem Frontteil eines Toyotas hindurch und fluchte, weil ihre Wildlederstiefeletten im Schneematsch der Straße litten. Mit langen Schritten eilte sie den Gehweg entlang, darauf bedacht, nicht zu sehr ins Schwitzen zu geraten. Was ein schwieriges Unterfangen war, wenn sie ihren Termin noch schaffen wollte.

Antonia schnaufte frustriert. Das Handy am Ohr wartete sie ungeduldig, dass am anderen Ende abgenommen wurde. Endlich!

»Emma«, begann Antonia ohne Umschweife. »Ich musste meinen Wagen auf dem Tempelhofer Damm im Stau stehen lassen. Nimm den Ersatzschlüssel und komm sofort her! Ecke Kaiserin-Augusta-Straße.«

»Hier ist Yasemin, Emmas Telefon ist auf mich umgestellt. Emma hat sich krankgemeldet.«

»Wieso?«

Kurze Stille. Dann die simple Erklärung. »Weil sie krank ist.«

Antonia schnaufte ein weiteres Mal. Ihre Assistentin sah gestern noch sehr gesund aus. »Wie auch immer. Dann komm du her. Und beeil dich. Ich kann es nicht brauchen, dass mein Wagen abgeschleppt wird.« Sie wusste, dass Yasemin sie liebend gerne darauf hingewiesen hätte, dass sie die Assistentin von Alexander war und nicht ihre. Aber es gehörte eine Menge Schneid dazu, der CEO der Werbeagentur Sanddorn zu widersprechen. Und auch wenn Yasemin durch ihre immerhin schon vier Jahre in der Agentur weitaus selbstsicherer war als Emma, traute sie sich das nicht. Selbst Alexander, Antonias CFO, nahm den führ ihn lästigen Umstand hin, dass sie öfter mal seine Assistentin blockierte. Was, wenn Emma länger ausfiel, in den nächsten Tagen einmal mehr der Fall sein würde.

Aber jetzt war nicht der richtige Moment, sich mit einem nebensächlichen Problem zu beschäftigen. Antonia spulte lieber noch einmal die Präsentation im Kopf ab, mit der sie den Faber-Deal einzutüten gedachte. Eine Präsentation, die auf

einfachste Psychologie und Antonias Erfahrung aus achtzehn Jahren Arbeit in der Werbebranche aufbaute. Denn wie so viele Kunden vor ihm, würde Faber den Auftrag nicht der Agentur geben, die den smartesten Pitch vortrug, sondern der, deren Pitch das größte Erfolgsversprechen abgab. Kunden wie Faber, die sich am Markt profiliert hatten, wollten Verkäufe skalieren, um den Umsatz wachsen zu sehen. Darum ging es. Auf dieses Erfolgsversprechen musste die Präsentation ausgerichtet sein. Andernfalls verpuffte die Wirkung des über Wochen ausgeklügelten Spots mehr oder weniger unspektakulär.

***

Antonia schwitzte nun doch. Nicht, weil die Reihe der unbewegten Gesichter ihr gegenüber sie nervös machte. Es gehörte dazu, dass sich die Kunden in möglichst großer Zahl zu solchen Terminen zeigten. Hier waren es Konrad Faber, der Senior von Medical Faber. Ein graubärtiger Sechziger in dunkelblauem Anzug und mit Männerzopf. Der ihm gut stand und, wie vermutlich auch beabsichtigt, jünger aussehen ließ. Neben ihm Andre Faber, der Sohn und künftige Erbe. Lässig, in Jeans, mit schwarzem T-Shirt unter der Blazerjacke. Nummer drei im Bunde der Leiter Marketing, Jonas Kreuzer, ein hochaufgeschossener blonder Typ mit dunkelgerahmter Brille, eigenwilligem Farbgeschmack – wer, bitte schön, außer einem Farbenblinden, kombinierte eine orange Jeans mit einem lila Sweatshirt? − aber festem Händedruck. Das vierte Kleeblatt, Maja sowieso, eine graue Vertriebsmaus. Ihren Nachnamen bekam Antonia nicht mit, weil ihr Blick an den Lavendelschalen hing, welche in den Raumecken dekorativ auf weißen Hochglanzsockeln standen. Gedacht als Eyecatcher und Symbol für Heilmedizin, wie Antonia vermutete. Der prägnante Pflanzenduft war ihr sofort bei Betreten des Raumes in die Nase gestiegen und sie hatte seine Quelle gesucht. Die ätherischen Öle des Lavendels führten bei ihr dummerweise zu Juckreiz bis hin zum Hautauschlag.

Das war der Grund, warum Antonia der Schweiß ausbrach.

Sie musste nicht nur ihre Präsentation perfekt rüberbringen, sondern darüber hinaus auch ein Rennen gegen die Zeit gewinnen. Je länger sie in diesem Raum blieb, umso sicherer konnte sie davon ausgehen, dass sie morgen Pusteln im Gesicht hatte. Und die, inklusive komischer Blicke und nerviger Fragen, brauchte sie wirklich nicht. Deshalb kürzte sie den Einleitungstext auf das Nötigste zusammen und kam direkt zur Sache.

»Sie, Medical Faber, haben uns die Verkaufsdaten des Vorgängermodells zur Verfügung gestellt und wir bei Sanddorn haben sie eingehend analysiert. Das reichte uns aber nicht. Wir wollten wissen, was die potentiellen Käufer über das Produkt denken. Deshalb haben wir im Zentrum der Stadt einen Testpavillon aufgebaut und eine Woche Leute eingeladen, Medical Faber Geräte zu testen. Fazit: Je einfacher die Bedienung, je eher greifen die Leute zum Produkt. Niemand will eine dreiseitige Bedienungsanleitung lesen. Die Handhabung muss sich auf den ersten Blick erschließen. Wie bei einer Zahnbürste. Alternativ ist eine sprachbasierte Anleitung über eine App der favorisierte Weg des Kunden, sein neues Gerät kennenzulernen. Dies vor allem in der Käufergruppe der 18 bis 30-jährigen.« Während Antonia redete, beobachtete sie die Gesichter. Reaktionen zu lesen, war eine der wichtigsten Fähigkeiten in ihrem Job. Gefiel den Anwesenden, was sie hörten? Lag in ihrer Stimme die richtige Portion Aggressivität? Wählte sie zu wenig, verlor sie an Überzeugungskraft. Wählte sie zu viel, kam sie vielleicht unsympathisch rüber. »Trotz dem fehlenden, klassischen Alleinstellungsmerkmal haben wir so die Zielgruppe sehr gut eingrenzen können. Mit der Einfachheit der Bedienung, vermarkten wir, ohne direkt auf das Alter abzustellen, sprechen aber trotzdem die große Gruppe der Senioren an.«

»Wir wollen die Gruppe der Käufer aber nicht eingrenzen, sondern das Massage-Wärme-Kit der breiten Masse offerieren«, wandte Andre Faber ein. »Rückenschmerzen ist schließlich eine Volkskrankheit, nicht nur ein Problem der älteren Generation.«

Das leichte Kopfschütteln seines Vaters bekam der Junior nicht mit. Für Antonia war Konrad Fabers Bewegung ein gutes Zeichen. Der alte Hase wusste, worauf sie hinauswollte. Und was seinen Sohn anging, sie erklärte es dem jungen, und offensichtlich noch unerfahrenen Mann gerne. »Mit dem Wissen über die Zielgruppe mit dem größten Kaufpotential platzieren wir die Werbung in einer ersten Phase in Medien, die von dieser Zielgruppe häufig genutzt werden. Außerdem schalten wir, dem Alter der Zielgruppe entsprechend, Radiowerbung in den richtigen Sendern zur richtigen Uhrzeit. Erfahrungsgemäß dauert es etwa sechs Monate bis Ihr geplantes Anfangsinvestment von dreizigtausend Euro einen sechsstelligen Benefit erwirtschaftet. Nach einer dreimonatigen Anlaufphase nehmen wir die Breitenwerbung dazu. Digitale Außenwerbung über Bildschirme auf Bahnhöfen, in Kinos und Schnellrestaurants. Verkehrsmittelwerbung, wenn Sie wollen. Bis hin zu Ads auf relevanten Online-Plattformen und in Podcasts. Die Agentur Sanddorn hat für jedes Medienformat erfahrene Partner an ihrer Seite. Wir schalten die Werbeaktionen in definierten Zeitfenstern, und werten die Umsatzbewegungen dieser Perioden aus. So messen wir unseren Erfolg und treiben ihn weiter voran. Und mit uns meine ich Faber und Sanddorn.« Antonia machte eine kurze Pause. »Nun möchte ich Sie nicht länger auf die Folter spannen und präsentiere unseren Radiospot für eine Einführungs-Rabatt-Aktion.«

»Rabatt?«, echote Junior.

Konrad Faber hingegen nickte. »Bitte«, stimmte er zu.

Antonia drückte die Playtaste.

Im Raum hörte man das Knistern eines Lagerfeuers. Grillen zirpten. Leise Gitarrenmusik setzte ein. Das Sirren einer Mücke, erst leise, wurde zunehmend lauter. Ein Schlag auf nackte Haut. Nur noch knisterndes Feuer und Grillenzirpen. Eine dunkle männliche Stimme sagte: »Oh sorry - leider können Sie unseren Insektenstichheiler nicht hören. Aber wie hört sich das an?« Leises Vibrieren, verschiedene Intensitäten, auf und ab. »Stimmt. Ebenfalls kaum zu hören. Unser neues

Massage-Wärme-Kit. Leise und wohltuend. Funktioniert auch mit Akku. Bei Faber haben wir für Sie Lösungen. Bis zum 30.10. mit zwanzig Prozent Rabatt.«

Ende.

Antonia ließ ihren Gegenüber drei Sekunden Zeit, den Spot auf sich wirken zu lassen, bevor sie das zugehörige Konzept beschrieb. »Zu dem Spot machen wir eine Plakatminiserie. Nummer eins: Der Gitarrenspieler, im reiferen Alter, sitzt mit seiner Enkelin am Lagerfeuer im Garten. Er wendet den Stichheiler bei ihr an. Plakat Nummer zwei. Der Mann liegt auf einer Isomatte, zwischen seinem Rücken und der Isomatte das Massage-Kit. Er fängt den Ball, dem ihm seine Enkelin zuwirft. Aussage: Fabers Produkt und die von Ärzten empfohlene Bewegung bilden eine Einheit.«

Antonia atmete einmal tief durch. Das war es, was sie mit ihrem Team erarbeitet hatte.

Sie wartete. Zugegeben angespannt. Doch mit jeder Sekunde, wurde sie ihrer Sache sicherer. Ruhe bedeutete Nachdenken, Nachdenken bedeutete … *Sie sind beeindruckt! Die Frage ist nur, ob genug.*

Jetzt sah Konrad Faber zu seinem Marketingleiter. Der wackelte mit dem Kopf.

»Zwei Produktwerbungen zum Preis von einer«, murmelte Faber. »Clevere Idee. Gefällt mir.«

»Ich hoffe beides. Die Idee und der Spot«, stieg Antonia ein.

Konrad nickte. »Was sagst du?«, wollte er von seinem Sohn wissen.

»Ich bin gegen den Rabatt.«

»Das können wir noch besprechen. Das Konzept?«

»Tauglich.«

Antonia runzelte die Stirn. Begeisterung klang anders. Dennoch sagte sie: »Freut mich, dass es Ihnen gefällt.«

»Es ist nicht schlecht. Aber Ihre Mitbewerber haben auch gute Konzepte vorgestellt«, meinte Junior.

»Sie müssen sich eine Frage stellen, Herr Faber: Wem wollen Sie ihr Vertrauen schenken? Sanddorn bietet Ihnen die Power von über fünfzig qualifizierten Werbefachleuten und

zusammengenommen rund vierhundert Jahre Branchenerfahrung. Sie profitieren von einer immensen Ideenvielfalt und Flexibilität. Bei uns ist Ihre Zukunft in sicheren Händen.« Sie hielt ihre kleine Ansprache bewusst auch in Richtung Senior. Bei ihm kam der Pitch offensichtlich besser an als bei seinem Sohn. Was im Grunde genügte. Denn Konrad Faber gab in seiner Firma den Ton an.

»Das glaube ich Ihnen gerne«, sagte Faber Senior. »Aber bevor ich mich entscheide, möchte ich eine Nacht darüber schlafen.«

»Warum?«, fragte Antonia bewusst provokativ. »Um mit Ihrem Kopfkissen zu sprechen? Das kann Ihnen die Entscheidung nicht abnehmen«, scherzte sie. Eine Entspannung tat allen Anwesenden gut, auch ihr selbst. »Nein. Spaß bei Seite. Sie sagen, Sie glauben mir, zögern aber. Was brauchen Sie, um sich mit einer Entscheidung für Sanddorn wohlzufühlen?«

Wenn er jetzt mit einer Standardfloskel kam, lag es an der Chemie. *Bitte, lass es nicht die Chemie sein!* Schlechte Chemie war für einen erfolgreichen Abschluss ebenso schädlich wie schlechter Inhalt. Im Grunde war sie sogar schlimmer. Gegen sie gab es keine Argumente.

»Sie sind aber hartnäckig«, stellte Faber fest. »Möchten Sie nicht in meine Vertriebsabteilung wechseln? Sie haben das Zeug für eine erfolgreiche Closerin.«

»Das nehme ich als außerordentliches Kompliment.«

Konrad Faber sah auf seine Uhr. »Es ist Mittagzeit, darf ich Sie zum Essen einladen?«

Bingo! Sie hatte Faber am Haken. Und wenn Sie es in der nächsten Stunde nicht schaffte, ihn dazu zu bringen, den Termin für die Vertragsunterzeichnung mit ihr zu machen, wollte Antonia nicht mehr Sanddorn heißen. Sobald der Vertrag unter Dach und Fach war, würde sie sich endlich eine Woche Urlaub in ihrem Ferienhaus in Portofino gönnen. Ende Februar zeigten sich dort wenig Touristen und sie würde alle Ruhe der Welt haben.

***

Das Essen mit Faber verlief gut. Ihr Gespräch drehte sich anfangs um die geplante Werbekampagne, welche langfristig über das gesamte Produktportfolio angelegt werden sollte und über die nächsten drei Jahre mit einem Etat von einer dreiviertel Millionen Euro geplant war. Jährlich! Allmählich leitete Faber zu Fragen über, die der klare Versuch waren, die künftige Geschäftspartnerin kennenzulernen. Antonia, natürlich auch darauf vorbereitet, zückte ihr Tablet. Während sie ihm verschiedene Referenzen vorführte, stellte sie noch einmal die Erfahrung ihrer Agentur in den Mittelpunkt und den unbedingten Einsatzwillen aller Mitarbeiter. Jeder war mit Herzblut bei der Sache. Nur einmal kam sie ins Stocken, nämlich als Faber sie fragte: »Und was machen Sie so in Ihrer Freizeit?«

Fast hätte Antonia gelacht und gefragt: »Freizeit? Was ist das? Wer braucht das?« Doch etwas in Fabers Miene ließ sie umlenken. »Hauptsächlich Fitness. Ich schwimme und jogge zum Beispiel.«

Faber lachte. »Wenn Sie das als Freizeit betrachten. Ich buche so etwas unter notwendige Quälerei. Und sonst?«

Sonst?

Was sollte da sonst noch sein? Antonia pendelte zwischen Agentur, Kundentreffen und Sport hin und her. Damit waren die vierundzwanzig Stunden eines Tages, abzüglich sechs Stunden Schlaf, prall gefüllt, inklusive der Wochenenden. Die widmete sie hauptsächlich der aktiven Erholung. Beim Joggen oder Schwimmen fand sie den Ausgleich zu ihrem täglichen Büromarathon, der sich nicht selten bis in den späten Samstagnachmittag zog. Die Momente, in denen sie Zeit zum Abschalten hatte, waren rar gesät. Aber wenn es sie gab, las sie ein Buch, trank ein gutes Glas Wein und hörte Klaviermusik.

»Sind Sie Single?«, fragte Faber jetzt, um die ausbleibende Antwort zu beschleunigen.

Antonia konnte nur raten, dass ihre Miene bei dieser Frage kurz entglitt, denn Faber lachte schallend. »Keine Panik. Ich bin nicht einer von diesen Kerlen in der Midlifecrisis, die sich mit einer jungen, hübschen Brünetten schmücken wollen. Ich

frage rein aus Interesse. Das Leben sollte nicht nur aus Arbeit bestehen. Das tut auf Dauer nicht gut. Als Anbieter von Gesundheitsprodukten macht es sich schlecht, wenn die Inhaberin der von mir beauftragten Werbeagentur mit einem Burnout zusammenbricht. Das wäre schlechte Publicity.«

»Das heißt, Sanddorn bekommt den Auftrag?« Wie immer pickte Antonia aus einer Antwort den Teil heraus, den sie für den wesentlichen erachtete.

»Ich werde es meinem Kopfkissen heute Nacht vorschlagen und ich schätze, es hat nichts dagegen«, erwiderte Konrad Faber.

Antonia wertete das als ein Ja. Sie rechnete fest mit der Zusendung des Vertragsentwurfes.

Entsprechend zufrieden mit sich fuhr sie zurück in die Agentur.

Als auch ihr zweiter Ruf nach Emma keine Bewegung im Nebenbüro hinter der angelehnten Tür erzeugte, erinnerte Antonia sich, dass ihre Assistentin sich krankgemeldet hatte. Schwungvoll griff Antonia zum Telefon. »Du musst mir Yasemin schicken, solange Emma krank ist«, sagte sie, als am anderen Ende abgenommen wurde.

»Auch dir einen Guten Tag«, erinnerte Cornelia Steffens, die Personal- und Rekrutierungschefin, Antonia an die Gebote der Höflichkeit. Um gleich darauf hintenanzusetzen. »Emma ist nicht krank, sie hat gekündigt.«

»Wieso das denn?«

Ein Seufzen war die erste Antwort. Die zweite, in Worte gefasst, lautete: »Warte mal, wo fange ich an. Du kommandierst sie herum wie ein Oberfeldwebel seine Rekruten, verlangst stets fünf Dinge auf einmal, bist mit nichts zufrieden. Du hast ihr Kleid einen Kartoffelsack genannt. Und, oh Gott, Antonia, hast du wirklich gesagt, sie hätte die Haare nicht extra blond färben müssen, um ihren IQ zu unterstreichen?«

»Weiß nicht, kann schon sein.« Wie sollte sie sich denn so etwas merken? So ein kleiner Nebensatz.

»Antonia! Das ist Mobbing!«

»Blödsinn. Das ist … war in diesem Fall ganz klare Tatsache. Emma konnte in einem Excelsheet nicht eins und eins zusammenzählen lassen.«

»Das stimmt nicht und das weißt du.«

»Ja, aber es stimmt, dass sie kein Diagramm aus einer Tabelle erzeugen konnte. Jedenfalls nicht, ohne die Achsenbezeichnungen zu ermorden. Von Pivot-Tabellen und Höherem ganz zu Schweigen. Und das Schlimme, sie sah sich nicht befleißigt, es zu lernen.«

»Da sagt Yasemin etwas anderes. Emma hat sich sehr bemüht, aber du hast sie mit deiner Ungeduld und den ständigen Spitzen …«

»Was solls, Reisende soll man nicht aufhalten«, unterbrach Antonia die Personalchefin. »Schreib Emma ein Zeugnis, aber schmücke es nicht zu sehr aus. Und dann finde jemand anderen. Bis es so weit ist, nehme ich Yasemin.«

»Du verschleißt deine Assistentinnen wie andere Leute Zahnbürstenaufsätze. Woher soll ich alle drei Monate eine neue herzaubern?«, beschwerte Cornelia sich.

»Mir egal. Dein Job.«

»Dir egal? Fantastisch! Soll ich dir sagen, was *mir* egal ist? Wie du ohne Assistentin auskommst. Ich schicke dir Yasemin *nicht*! Sie will keine fünf Minuten mit dir Tür an Tür sitzen, das hat sie mir klipp und klar gesagt. In dem Moment, wo ich sie dir zuteile, überkommen Yasemin so heftige Magenkrämpfe, dass sie zum Arzt müsste.«

»Das ist Arbeitsverweigerung und ein Kündigungsgrund!«

»Mag schon sein, aber wenn du ihr kündigst, hast du auch keine Assistentin.«

Da ist etwas dran. Antonia gab wohl oder übel nach. »Na ja, ein paar Tage komme ich auch ohne Assistentin aus. Und nächste Woche, wenn der Vertrag mit Medical Faber unterzeichnet ist, fahre ich eine Woche nach Portofino. Du hast also viel Zeit, einen Ersatz für Emma zu finden.«

»Das sind maximal zwei Wochen. Wie soll ich in zwei Wochen …«

»Ach ja, und wenn möglich jemanden, der unter IT-affin

nicht versteht, während der Arbeitszeit auf seinem Handy irgendwelche Typen zu liken oder disliken und TikTok Videos zu konsumieren.«

»Was hat dir das Mädel nur getan, dass du selbst jetzt noch auf sie herumhackst?«

»Sie hat ihren Job bestenfalls mittelmäßig gemacht.«

»Dann wäre es deine Aufgabe gewesen, sie besser anzuleiten.«

»Sonst noch etwas? Ich habe ja wohl genug zu tun.«

»Personalführung gehört durchaus auch zu den Aufgaben einer Firmenchefin. Mitarbeitermotivation, schon mal davon gehört?«

»Das weiß ich. Die Mitarbeiter sind die Basis des Erfolges. Zwangsläufig motiviere ich sie mit meinen Zielsetzungen. Wir ziehen alle an einem Strang. Und wenn die Agentur einen Auftrag wie den von Faber an Land zieht, gibt es immer eine große Party. Für alle! Obwohl ich solche Spektakel hasse, wie du weißt.«

»Und wie oft kommt das vor? Ein, maximal zweimal im Jahr.«

»Plus Weihnachtsfeier.«

»Das ist ja wohl das Mindeste.«

»Was erwartest du? Soll ich Bienchen verteilen, wie in der Unterstufe?«

»Das ist eine fantastische Idee. Und wer zwei Bienchen hat, bekommt einen Essensgutschein für zwei Personen in einem Restaurant. Ich lasse Yasemin gleich mal ein paar schöne Lokalitäten heraussuchen. «

»Das war ironisch gemeint nicht als Vorschlag.«

»Das war die beste Idee, die du seit langem hattest. Und drücken gilt nicht. Du wirst jede Woche mindestens ein Bienchen verteilen.«

»Wie soll das gehen? Ich bin oft unterwegs. Außerdem, mit einigen Mitarbeitern aus den Teams habe ich kaum Berührungspunkte. Ich sehe sie nur im Vorbeigehen. Bestenfalls.«

»Genau das ist das Problem. Du verlierst mehr und mehr den Draht zu deinen Leuten. Im letzten Jahr haben drei von

Ihnen geheiratet. Nenn mir nur einen von Ihnen.«

»Wozu muss ich das können?«

Wieder Seufzen. »Die Bienchen und der Essensgutschein sind fix. Du wirst es in der nächsten Teamleiterbesprechung bekannt geben. Anschließend schreibe ich eine Rundmail und mache den Aushang am Mitarbeiterbrett.«

»Das nennt man Erpressung«, wehrte sich Antonia.

»Das nennt man Mitarbeiterbindung.«

Antonia legte demonstrativ auf.

Bienchen verteilen. So ein Blödsinn! Hättest du besser deinen Mund gehalten.

Und überhaupt, wie sollte sie es anstellen, bei der Vielzahl der Mitarbeiter, alle Wochenleistungen zu bewerten? Hatte Cornelia eine Ahnung, was sie da verlangte?

Entschlossen griff Antonia wieder zum Hörer. »Ich noch mal.«

»Ja? Was gibt es?«, fragte Cornelia.

»Ich ändere die Bienchen Competition.« Oder wie sollte sie es nennen? Antonia fiel im Moment nichts besseres ein. »Einmal im *Monat* verteile ich ein Bienchen an das beste *Team*. Hat ein Team zwei Sumsen, bezahlt die Agentur einen Restaurantbesuch für das *Team*.« Antonia sah nicht ein, dass sie irgendwelchen Lebenspartnern oder Bekannten ihrer Mitarbeiter ein Essen spendieren sollte.

»Okay. Und du bist bei dem Essen dabei! Das unterstreicht deine Wertschätzung.«

»Für so etwas habe ich keine Zeit.«

»Doch, hast du.«

Diesmal legte Cornelia einfach auf.

KAPITEL 2

Antonia schaltete die Zahnbürste aus und starrte ihr Spiegelbild an.

Verdammter Lavendel!

Das Zeug hatte ihr Hautrötungen an den Händen und im Gesicht eingebracht. Sie sah aus wie ein wandelnder Streuselkuchen. Da half auch kein Make-Up. So konnte sie sich nicht in der Agentur sehen lassen. Die nächsten Tage stand somit Homeoffice an.

Antonia schlüpfte statt in Bluse und Leinenhose in Pulli und Jeans und suchte die Kortisonsalbe. Anschließend zog sie sich einen Cappuccino aus dem Kaffeeautomaten und setzte sich mit dem Laptop ins Wohnzimmer.

Sie schrieb Alexander, welche Termine er für sie wahrnehmen sollte und welche sie verschob. Präsentationen bei Kunden standen heute und morgen zum Glück nicht an. Danach würde man sehen. Wenn nicht anders solle er an ihrer Stelle mit dem Teamleiter zum Kunden fahren. »Ich habe vollstes Vertrauen in euch«, schrieb sie. *Auch wenn ich lieber selbst dabei wäre.* Das schrieb sie nicht. Sie wusste nämlich genau, wie man motivierte. Auch wenn Cornelia anderer Meinung war. Und erst recht war sie keine Despotin. Sie verlangte nur gute Arbeit für gutes Gehalt. Das musste sie! Schließlich trug sie die

Verantwortung für die Agentur. In der die Fluktuation beim Personal relativ niedrig lag, ebenso der Krankenstand – einmal abgesehen von ihren eigenen Assistentinnen. Alles in allem konnte es also kein Gräuel sein, bei Sanddorn zu arbeiten.

Antonias Überlegungen wurden von dem kleinen Benachrichtigungsfenster unterbrochen, welches sich in den unteren rechten Rand des Laptopbildschirmes schob und den Eingang einer neuen Mail anzeigte. Sie sah das faber.de in der Mailadresse und wechselte direkt in ihren Posteingang. Antonias Gefühl sagte ihr, dass Konrad Faber nicht so prompt eine Absage senden würde.

Und ihr Gefühl behielt Recht.

Im Anhang der Mail befand sich ein Vertragsentwurf. Antonia öffnete die Datei, las einmal quer und leitete die Mail weiter an Ron Meier, den Firmenanwalt, mit Bitte um Prüfung.

Dann las sie erneut. Ausgenommen die Regress-Klausel entsprach das Vertragswerk weitgehend dem, was Antonia geläufig war. Sie konnte also guter Dinge sein. Denn dass jede Seite ihre eigenen Vorstellungen darüber hatte, wie im Streitfall verfahren wurde, lag in der Natur der Sache. Man würde darüber verhandeln und im Ergebnis eine Einigung finden. Schließlich waren beide Seiten an einer Zusammenarbeit interessiert.

Antonia wollte gerade aufstehen, um sich einen zweiten Cappuccino zu machen, als ihr Handy anschlug.

»Alexander, was gibt es?«, begrüßte sie ihren CFO.

»Ich dachte, ich rufe dich besser mal an und bespreche etwas mit dir.«

»Sicher, was denn?«

»Ich habe ein komisches Gefühl, was CB DayNight betrifft.«

»Inwiefern?«

»Arno fragte mich, ob CB DayNight seine Rechnungen pünktlich zahlt. Das habe ich ihm bejaht. Daraufhin meinte Arno, dass von CB in den letzten drei Monaten wenig bis gar kein Input zu neuen Kampagnen kam. Auf seine Nachfrage, wann er die Fotos der Zugänge für den nächsten

Produktkatalog machen soll, bekam er nur eine ausweichende Antwort. Das sieht für mich so aus, als wenn man den Vertrag nicht verlängern will.«

»Hm, hat Arno bereits mit dem Marketingchef von CB DayNight gesprochen?«

»Noch nicht. Er wollte das mit uns abstimmen.«

»Sehr gut. Wann endet die aktuelle Vertragslaufzeit?«

»In circa zwei Monaten, am dreizigsten April. Ein Monat Kündigungsfrist.«

»Was? Haben wir das denn nicht angepasst?« CB DayNight war ein Kunde aus der Anfangszeit von Sanddorn. CB stand für celebration. Die Einzelhandelskette für Partyutensilien aller Art vergab ein Werbeetat von fünfhunderttausend Euro im Jahr. Als Antonia den Vertrag mit CB machte, bestand das Team nur aus ihr und weiteren fünf Mitarbeitern. Mittlerweile machte Sanddorn nur noch Verträge mit halbjähriger Kündigungsfrist, um sicher planen zu können. Wenn Alexanders Gefühl stimmte, braute sich hier eine böse Überraschung zusammen. Leider hatte Antonia den Kontakt zum Management von CB DayNight über die Jahre verloren, weil es viele Wechsel gab. Trotzdem hielt sie es für besser, wenn sie selbst statt Arno bei dem Kunden anrief.

»Danke Alexander. Sag Arno, er hat gut reagiert. Ich werde bei CB um einen Termin bitten. Kann ja sein, sie haben irgendein Problem mit uns, dann sollten wir wissen, welches das ist.«

»Ja, mach das bitte. Wenn es geht, noch vor deinem Urlaub.«

»So schnell bekomme ich sicher keinen Termin.«

»Ich meine ja auch anrufen.« Alexander legte auf.

Antonia holte sich ihren Cappuccino. Nachdenklich lehnte sie sich mit dem Hinterteil gegen den Küchentresen und nippte an dem heißen Getränk. CB DayNight war ein langjähriger Kunde, immer zufrieden. Was konnte da im Busch sein? Vielleicht ging es um die Preise? Aber dann wäre CB sicher auf sie zugekommen. Hatte es Terminprobleme gegeben, von denen Arno ihr nichts gesagt hatte?

Zur Sicherheit rief sie Arno an. Doch er versicherte Antonia, dass es seitens CB keine Beschwerden gegeben hatte. Antonia nahm ihren Cappuccino mit zum Laptop und gab CB DayNight als Suchwort im Browser ein. Die Google-Bewertungen der Firma zeigten einen Durchschnitt von 4,2. Die Erwartungen der Kunden wurden demnach größtenteils erfüllt. Die Werbung versprach nicht zu viel. CB´s direkter, etwas kleinerer Konkurrent Party24 stand mit 3,9 deutlich schlechter da. Auch im Vergleich der Shop-Design der beiden Konkurrenten fand Antonia das Design ihres Kunden deutlich gefälliger. Aber anders durfte es natürlich auch nicht sein.

Sie suchte den letzten Kontakt heraus, den sie von CB hatte, einen gewissen Bruno Fechner und wählte seine Nummer. Beim zweiten Versuch wurde abgenommen und es meldete sich eine weibliche Stimme. Sie gehörte Kathrin Krug, Fechners Nachfolgerin. Das Gespräch dauerte nicht lange. Kathrin Krug war bereit, sich noch diese Woche mit Antonia zu treffen. Sie schlug Donnerstag elf Uhr vor. Antonia gab vor, um elf noch besetzt zu sein, und lud Kathrin Krug zum Mittagessen ein. Sie stimmte zu.

Antonia stellte Arno einen Termin für ein Onlinemeeting ein. Sie musste sich im Detail informieren, wie die letzten beiden Jahre verlaufen waren. Sie wollte in zwei Tagen nicht in irgendeine Ecke gedrängt werden, aus der sie sich nicht herausargumentieren konnte.

***

Kathrin Krug trug ein knallrotes langärmliges Sweatshirt zum knielangen schwarz-weiß-karierten Rock. Beides passte so gar nicht zu ihrem Alter, welches Antonia auf Mitte vierzig schätzte. Bei einer zwanzigjährigen hätte Antonia das Outfit als avantgardistisch motivierten Fehlversuch gewertet, bei ihrem Gegenüber konnte sie nur auf ein ungestilltes Aufmerksamkeitsbedürfnis tippen.

Antonia erhob sich von ihrem Stuhl und gab der Frau, die Arno ihr als *Typ schlanke, rothaarige Irin* beschrieben hatte, ein

Zeichen. Sie steuerte nun mit langen Schritten auf den Tisch zu, an dem Antonia bereits seit fünfzehn Minuten wartete. Erst jetzt nahm Antonia wahr, dass die etwas kleinere, weiblicher geformte Frau, welche kurz nach Kathrin Krug das Lokal betreten hatte, wohl zu ihr gehörte. Sie folgte der Rothaarigen direkt auf dem Fuße.

»Schön, dass es so kurzfristig geklappt hat«, begrüßte Antonia die Marketingleiterin von CB DayNight. Natürlich erwähnte sie deren Verspätung mit keiner Silbe. »Und dass wir uns so schnell persönlich kennenlernen«, fügte sie stattdessen hinzu. In dem Wissen, dass sie ihre Präsenz bei CB stark hatte schleifen lassen, setzte Antonia in Gedanken den Punkt »persönliche Kundenbetreuung intensivieren« auf ihre To-Do-Liste.

»Danke für die Einladung«, erwiderte Kathrin Krug. Auch sie ließ die fünfzehn Minuten unerwähnt. »Ich habe meine Mitarbeiterin Leonie Lasser mitgebracht«, stellte sie ihre Begleitung vor. »Ich hoffe Sie haben nichts dagegen.«

Antonia entnahm dem Lächeln, das Zustimmung erwartet wurde. »Aber nein, natürlich nicht.«

Sie nahmen alle drei Platz.

»Bitte.« Antonia wies auf die Karte. »Sie sind meine Gäste«, bekräftigte sie ihre Einladung. Hatte sie eine andere Wahl?

Leonie Lasser schien etwas sagen zu wollen, doch die Krug legte kurz ihre Hand auf deren Arm und sandte ihr ein leichtes Kopfschütteln.

Antonia lächelte aufmunternd. »Ich habe schon gewählt.«

»Was denn?«, erkundigte sich Kathrin Krug.

»Die gebratene Leber mit Apfel und Zwiebel.« In der Annahme, dass jemand, der für einen Partyausstatter arbeitete, nichts gegen traditionelle Landesküche einzuwenden hatte, war Antonias Wahl auf dieses Lokal gefallen.

»Ich nehme den vegetarischen falschen Hasen. Dazu ein Wasser«, verkündete Kathrin Krug nach kurzem Blick auf die Karte.

»Die Kartoffelsuppe. Danke.« Leonie Lassers Augen musterten Antonia mit Interesse.

Antonia winkte dem Kellner und gab die Bestellung auf. Statt den von ihr ursprünglich ins Auge gefassten Weißwein, wechselte sie zu einer Apfelsaftschorle. Etwas in der Miene der Krug mahnte Antonia, dass sie sich nicht durch alkoholhaltige fruchtige Gaumengenüsse ablenken lassen sollte.

»Wie ich schon am Telefon sagte, liegt uns die Zufriedenheit unserer Kunden sehr am Herzen«, begann Antonia das Gespräch. »CB DayNight wird durch unserem Creative Director Arno Kallis betreut. Als Schnittstelle zu Ihnen kümmert er sich um all Ihre Belange bei Marketing und Corporate Design. Letzteres hat Sanddorn vor fünf Jahren auf ein ganz neues Level gehoben.«

Kathrin Krug lächelte. »Gewiss. Das ist mir bekannt. Auch wenn das vor meiner Zeit bei CB DayNight war. Der damalige Etat war … imposant.«

»So wie das Ergebnis. CB verzeichnete eine dreizehnprozentige Umsatzsteigerung. Da soll noch mal jemand sagen, dass die Dreizehn eine Unglückszahl ist.«

So wie eine scharf gestoßene Billardkugel von der Bande abprallte, so prallte auch Antonias Scherz von Kathrin Krug ab. »Das allein Ihrer Arbeit zuzuschreiben halte ich für sehr gewagt. Wir bei CB DayNight haben ein ausgezeichnetes Vertriebsteam und bieten beste Qualität. Das dürfte auch seinen Teil zum Erfolg beigetragen haben.«

Ist das ein Grund, den Ton gleich so zu verschärfen? wunderte Antonia sich. Sie hob friedensstiftend die Hände mit den Innenflächen nach oben. »Selbstverständlich. Erfolg ist immer das Ergebnis der Arbeit von vielen. Da sind wir d'accord. Ich wollte lediglich ausdrücken, dass CB DayNight und Sanddorn ein gutes Team bilden. Eines, das seit sechszehn Jahren funktioniert. Wie ein altes Ehepaar.« Antonia sah den Kellner mit drei Tellern auf ihren Tisch zukommen und hielt inne. Das Gespräch ließ sich nicht so an wie erwartet. Sie suchte einen Einstieg und Katharina Krug sperrte ihr die Tür vor der Nase zu. Hoffentlich lag es nur daran, dass sie nicht gefrühstückt hatte. Dann wurde es weniger zäh, wenn die Frau etwas in den Magen bekam. Und wozu hatte sie eigentlich diese Leonie

Lasser mitgebracht? Die sagte bisher kein Wort.

»Der Vergleich mit dem Ehepaar gefällt mir«, griff Kathrin Krug das Gespräch nach Weggang des Kellners auf.

Na also, geht doch!

»Er ist perfekt, um zu demonstrieren, warum CB DayNight große Sorgen hat, was den künftigen Weg mit Sanddorn betrifft.«

Antonia achtete bewusst darauf, nicht in der Bewegung innezuhalten und führte die Gabel weiter zum Mund. »Wie darf ich das verstehen?«, fragte sie, bevor sie den Bissen in den Mund schob.

Ruhig kauen, Antonia. Nicht nervös werden!

»In welcher Ehe gibt es nach sechszehn Jahren noch neue Akzente? Alles ist eingefahren, man lehnt sich zurück und denkt: läuft. Aber tut es das wirklich? Ja, wenn man mit Stillstand zufrieden ist, sicher. Aber im Business ist das keine Option. Jedenfalls nicht bei CB. Deshalb hat man mich geholt.«

Wie bitte? Stillstand? Antonia glaubte, sich verhört zu haben. »Meines Wissens hat CB ein kontinuierliches Wachstum, mit Ausnahme der Corona Jahre.«

Kathrin Krug wedelte mit der Hand. »Wo hört Stillstand auf, wo fängt Wachstum an? Ich bin der Meinung mit frischen Ideen erreichen wir wesentlich mehr.«

»Ich verstehe nicht, worum Sie sich sorgen. Frische Ideen sind unser Geschäft.«

»Ich habe mir die Kampagnen der letzten drei Jahre angesehen und bin nicht davon überzeugt.«

Antonia kaute so ruhig wie möglich weiter. Sie ahnte, was das Problem war. Kathrin Krug wollte sich bei CB profilieren. Offenbar auf Kosten der Agentur Sanddorn.

»Ich komme von Party24 und dort sind wir es weitaus hipper angegangen«, eröffnete Kathrin Krug Antonia jetzt. »Ich meine, wir verkaufen Party, da muss es im Marketing richtig krachen.«

Dass Arno von CB DayNight nichts gehört hatte, lag also daran, dass CB eine neue Marketingstrategie überdachte. Man

hatte sich Kathrin Krug geholt und die wollte CB einen ähnlichen Stempel wie Party24 aufdrücken. Das konnte heikel werden, weil die Konkurrenz sich nicht gerne kopiert sehen würde. Und, wenn Antonia ehrlich war, verspürte sie auch keine Lust, diesen Stil zu übernehmen. Aber der Kunde war König. »Dann lassen Sie uns ein Branding machen«, schlug sie vor. »Sie beschreiben uns Ihre Wünsche, wir setzen sie um.«

Kathrin Krug schaute Richtung Leonie Lasser, dann lächelte sie Antonia an. »Um auf Ihren Vergleich zurückzukommen, Frau Sanddorn. Stellen Sie sich das Ehepaar vor. Einer von beiden sagt, er möchte so nicht weitermachen. Der Alltagstrott frisst sein Glück auf. Er will noch etwas erleben. Was passiert? Die beiden reden, der andere versichert dem einen, dass er ihn versteht. Man kommt überein mehr zu unternehmen. Es funktioniert. Eine kurze Weile. Dann ist der alte Trott zurück.«

Antonia hörte die Alarmglocken läuten. Etwas lief gewaltig schief!

»Die Diskussion des Ehepaars entbrennt erneut«, fuhr Kathrin Krug fort. »Man versucht es mit einer Paartherapie. Man versteht einander, aber keiner kann aus seiner Haut. Das ist für beide zermürbend. Und einfach nur zeitraubend.«

»Sie wollen die Scheidung«, erriet Antonia. Viel gehörte ja nicht dazu.

»So ist es. Und um im Bild zu bleiben. Wir sind neu verliebt. Deshalb macht es keinen Sinn, irgendwelche Versuche zu unternehmen, sprich ein Branding, um uns umzustimmen.« Jetzt deutete Kathrin Krug auf die Frau neben sich. »Frau Lasser vertritt die Agentur PEGASUS, mit der CB künftig den Weg gemeinsam bestreiten wird. Ich habe schon bei Party24 erfolgreich mit PEGASUS zusammengearbeitet. Und das werde ich auch bei CB DayNight tun.«

PEGASUS!? Die plötzliche Erwähnung dieses Namens jagte eine eisige Schockwelle durch Antonias Adern. Hart legte sie ihr Besteck neben dem Teller ab.

»Natürlich haben wir den Vertrag mit Party24 zu dem Zeitpunkt gekündigt, an dem wir bei CB DayNight beginnen.

Es gibt also keinen Interessenkonflikt«, informierte Leonie Lasser Antonia.

Ja, immer getreu den Buchstaben des Vertrages.

Aber das war auch schon alles. Wie oft war sie jetzt schon von PEGASUS ausgebotet worden? Bestenfalls durch Preisdumping, aber weitaus öfter durch irgendwelche hinterhältigen Aktionen. Erfundene Geschichten nahe übler Nachrede, dazu lancierte Gerüchte und nicht zuletzt eine in den Pelz gesetzte Laus. Alles an langen Fäden gezogen durch *sie*, Christine Lang, der Meisterin der Grauzone. So dass Antonias Anwalt ihr jedes Mal von einer Klage abriet.

In Antonia brodelte es.

Es passte zu PEGASUS, dass diese Leonie Lasser keinerlei Scham besaß, sich von ihr einladen zu lassen.

Wie ein Flittchen! Um im Bild zu bleiben.

Die Idee zu dieser Farce war aber ganz sicher weder dem Hirn von Leonie Lasser noch dem von Kathrin Krug entsprungen, sondern *ihrem*. Wie Christine Lang es diesmal angestellt, ob sie die Krug bestochen oder schlicht nur um den Finger gewickelt hatte, spielte keine Rolle. Antonia wusste durch eine leider viel zu lange Reihe ähnlicher Erlebnisse, dass sie diese Schlacht nicht mehr gewinnen würde. »Nun, wenn das so ist, und ihre Entscheidung unumstößlich feststeht, dann werden wir von Sanddorn uns nicht an CB klammern«, trat Antonia den geordneten Rückzug an. »Ich bedaure Ihre Entscheidung natürlich, aber wir werden Ihrem neuen Glück nicht im Wege stehen.« Es war eigentlich nicht Antonias Art, so schnell aufzugeben. Aber um keinen Preis der Welt wollte sie der anderen Seite die Genugtuung verschaffen, einen sinnlosen Kampf zu kämpfen und so ihren Frust über den Verlust des CB-Budgets mit anzusehen. Sie winkte dem Kellner und bat um die Rechnung. Ein paar Standardfloskeln später verließ Antonia das Lokal.

Zurück im Büro rief sie direkt bei Party24 an und bekam erwartungsgemäß einen für Gespräche offenen Geschäftsführer an die Strippe. Heidmeier war stinksauer. PEGASUS hatte Party24 den Werbevertrag völlig

überraschend gekündigt und ihn im Regen stehen lassen. Dreieinhalb Monate vor der Fußball-EM im eigenen Land! Für seine Branche bekanntlich ein Ereignis besser als Weihnachten. Sie vereinbarte mit Heidmeier einen Termin gleich nach ihrem Urlaub, in der ersten Märzwoche.

Nach dem Gespräch legte Antonia zufrieden den Hörer auf. Nun konnte sie immerhin mit der Aussicht in den Urlaub fahren, den erlittenen Tiefschlag wettzumachen. Andernfalls hätte sie die freien Tage kaum genießen können. Der Gedanke, dieser … dieser … Giftnatter Christine Lang wieder einmal das Feld überlassen zu müssen, wurmte Antonia dennoch mächtig. Aber nun, Konkurrenz gehörte zum Geschäft. Auch die unfaire Sorte. Damit musste sie leben.

Eine Tür schließt sich, eine andere öffnet sich.

So ist das Leben.

KAPITEL 3

Die Sonne demonstrierte schon in der ersten Märzwoche den Frühlingsanfang, und ließ nach einem stark verschneiten Wochenende die weiße Pracht wieder schmelzen. Antonia hob die Hand zur Blende und klappte sie hinunter. Sie musste dennoch immer wieder gegen das Licht anblinzeln.

Für die Fahrt ins Büro brauchte sie knapp zwanzig Minuten. Über sich die fünfzehn Stockwerke des Bürogebäudes, unter ihr die Tiefgarage, ließ Antonia ihren Honda langsam bis an die Schranke rollen und hielt ihre ID-Card vor den Sensor. Der Schlagbaum hob sich. Weiter ging es im Schritttempo. Ihr Dauerstellplatz lag direkt neben dem Fahrstuhl. Dort stellte Antonia den Motor ab und stieg aus. Auf einen kurzen Knopfdruck hin schob sich die Kabinentür des Aufzuges zur Seite. Sie wählte am Tableau ihr Stockwerk und nach einem sanften Ruck begann die Aufwärtsfahrt. Sie endete in der zehnten Etage. Hier arbeitete etwa die Hälfte der Mitarbeiter der Agentur Sanddorn. Das Stockwerk darüber beherbergte die andere Hälfte.

Die Fahrstuhltür gab Antonia den Ausgang frei. Sie betrat den Flur. Nur die eigenen Schritte im Ohr passierte sie die noch leeren Büros.

Der stille Moment ließ Antonias Gedanken in die Zeit der

Anfangsjahre zurückwandern. War es wirklich schon achtzehn Jahre her, als sie zusammen mit zwei ehemaligen Kommilitoninnen, direkt nach dem Studium, ein Büro mietete und BALTASA gründete? Die junge Agentur erklomm die Erfolgsleiter in rasantem Tempo. Innerhalb zwei Jahre erreichte ihr Umsatz sechsstellige Zahlen. Man investierte in Man-Power, hochmoderne IT-Struktur und erweiterte die Büroflächen auf die komplette Etage. Doch dann kamen die Rückschläge. Sie verpatzten gleich mehrfach wichtige Projekte. Und statt sich auf Lösungssuche zu begeben, ergingen die drei Freundinnen sich in Schuldzuweisungen. Sie fanden keine professionelle Distanz zu den Dingen. Während sie mit sich und ihren Problemen beschäftigt waren, verloren sie weitere Kunden. Die anfänglichen Überflieger stürzten ab. Antonias Freundinnen schmissen angesichts des finanziellen Fiaskos hin. Von BALTASA, Balling, Tannheim und Sanddorn, blieb nur sie übrig. Von da ab trug Antonia allein die Verantwortung und die Agentur ihren Namen. Mit viel Schweiß und wenig Schlaf brachte Antonia die Agentur in langen achtzehn Monaten wieder auf Kurs.

Seitdem wuchs die Werbeagentur stetig, gewann sogar internationale Kunden. Antonia fühlte jeden Tag Stolz auf das Erreichte. Doch ihr fiel nicht im Traum ein, sich auf ihrem Erfolg auszuruhen. Zwar war es eher die Ausnahme, dass sie die Erste im Büro war, aber wenn sie ging, war sie in der Regel die Letzte.

Antonia drückte die Türklinke und betrat ihr hinter grau schwarz mattiertem Glas liegendes Büro. Vor der bodentiefen Fensterfront dominierte ihr Schreibtisch aus Metall-Chrom und Glas. Darauf zwei Bildschirme, Maus, Tastatur und Telefon. Funktional und aufgeräumt. Der Sessel dahinter war hingegen eine Luxussünde. Antonia setzte auf dem Weg zu ihm ihre Gucci-Tasche auf der Ablage des Kleiderständers ab. Langsam sank sie in das weiche Leder und lehnte sich zurück.

Ja, sie genoss ihren Status und die Vorteile, die er mit sich brachte. Aber sie hatte für jeden einzelnen hart gearbeitet. Und eingedenk der Erfahrung hütete sie sich davor, ihren Erfolg als

in Stein gemeißelt zu betrachten. Sie wusste, wenn sie nicht am Ball blieb, ging ihr Stern schnell unter. Und ob sie es noch einmal schaffte, ihn wieder aufsteigen zu lassen, war fraglich. Nicht weil Antonia sich mit dreiundvierzig zum alten Eisen gehörig fühlte. Im Gegenteil, sie fühlte sich top fit. Aber die Werbebranche glich einem Haifischbecken. Darin zu überleben, stellte jeden Tag die Herausforderung an sie und ihre Mannschaft, sich selbst und vor allem die Konkurrenz zu übertreffen. Dazu brauchte es neben akribischer Kleinarbeit auch eine ordentliche Portion Glück. Das überzustrapazieren, in dem sie nachließ, hatte Antonia nicht vor.

Das Läuten des Telefons hinter der angelehnten Tür zum Nebenbüro unterbrach Antonias Gedankengänge. Antonia beugte sich vor zum Telefon, um das Gespräch zu sich zu holen. Mitten in der Bewegung hielt sie inne, denn eine helle, besonnene Stimme sagte: »Agentur Sanddorn, Romy Hartmann, guten Tag. … Hallo Herr Klingenschmied …«

Antonia erhob sich. Klingenschmied? Die IT-Firma. Gab es Probleme?

»Ja, es hat am Wochenende wirklich ordentlich geschneit. … Oh, was sagen denn die Ärzte, wie lange der Arm in Gips bleiben muss. … Okay, ich gebe Frau Sanddorn Bescheid, dass Sie die Updates verschieben müssen. Gute Besserung.«

Antonia stand jetzt vor der Tür und zog sie auf.

An Emmas Schreibtisch saß eine zierliche Blonde in blaugestreifter Hemdbluse, die Ärmel zwei Umschläge hochgekrempelt. Sie war deutlich älter als Emma. Älter als *alle* Assistentinnen, die Antonia bisher hatte. Mindestens fünfunddreißig. Die Frau schaute auf, erhob sich und kam auf Antonia zu. Antonia begegnete ein offener Blick, begleitet von einem angedeuteten Lächeln. Nervosität konnte Antonia nicht ausmachen. »Guten Morgen. Ich bin Romy Hartmann, Ihre neue Assistentin«, stellte die Frau sich vor. »Ich habe am Donnerstag angefangen und schon einen Crashkurs von Yasemin bekommen, wie die Dinge hier laufen.«

Alle Achtung. Hatte Cornelia es also tatsächlich geschafft, jemanden aufzutreiben.

Antonia musterte die Neue eingehender. Blaue, gescheit dreinblickende Augen, das blonde, lockige Haar halblang, an den Seiten hinter die Ohren gelegt. Abgesehen von einer sich widersetzenden Strähne, die ihr ins Gesicht fiel. Den Kopf leicht geneigt, wartete Romy Hartmann auf eine Erwiderung.

Antonia beschloss, ihr gleich einmal auf den Zahn zu fühlen. Mal sehen, aus welchem Holz sie geschnitzt war. »Assistentin auf Probe«, erwiderte sie daher. »Es wird sich zeigen, ob Sie das Zeug haben, meine Assistentin *zu bleiben*, Romy.«

»Ich habe schon gehört, dass dieser Stuhl«, Romy Hartmann wies auf selbigen, von dem sie eben aufgestanden war, »ein gewisses Nadelkissenflair hat. Und dieser Raum«, sie deutete auf die Tür zu Antonias Büro, »der gefürchtetste in dieser Werbeagentur ist, auch Eishölle genannt.«

»Und ich soll Sie jetzt beruhigen und sagen, dass das nur Übertreibungen sind?«, fragte Antonia spitz.

»Nein. Aber Sie können mir sagen, wie ich Sie anreden soll. Frau Sanddorn oder Antonia? Was ist Ihnen lieber?«

»Antonia ist wohl …«

»… naheliegend, da Sie mich auch mit Vornamen angesprochen haben. Ich wollte nur sicher gehen.«

… nicht angebracht, hatte Antonia sagen wollen. Doch das Argument ihrer neuen Assistentin nahm ihr den Wind aus den Segeln. Sie schluckte ihren Widerspruch hinunter. Am Ende war es auch egal, wie Romy Hartmann sie ansprach. Auch diese Assistentin würde hier nicht alt werden. *Ich bin mit einem Fluch belegt, was Assistentinnen angeht.* »Schön. Nachdem das geklärt ist, sollten wir uns darüber unterhalten, was Ihre Aufgaben sind.«

»Wie gesagt, einen Crashkurs habe ich schon bekommen. Ich koordiniere Termine und Meetings, intern sowie extern. Ich führe Recherchen durch, erstelle aus den Systemdaten heraus Analysen, bereite Präsentationen vor, protokolliere Projektstatussitzungen«, zählte Romy auf.

Antonia nickte, ihren abwartenden Blick auf Romy Hartmann gerichtet. *Und?* Doch ihre Assistentin ging zurück zu ihrem Platz und setzte sich.

Antonia trat direkt vor Romys Schreibtisch. »Yasemin war vermutlich sehr in Eile oder hat sich auf die Nennung der Aufgaben beschränkt, welche sie selbst gelegentlich übernehmen musste. Da wäre noch einiges mehr.«

Romys aufmerksamer Blick richtete sich auf Antonia.

»Darüber hinaus sind Sie Mädchen für alles. Sie kümmern sich darum, dass nichts ausgeht, von der Büroklammer, über den Kaffee bis hin zum Toilettenpapier. Wenn irgendwo der Wasserhahn tropft oder die Heizung ausfällt, schlagen Sie sich mit der Hausverwaltung herum. Und last but not least, Sie halten mir Bodo vom Laib, die Spezialeinheit für gute Laune.«

Bis eben nickte Romy konzentriert, beim letzten Satz hoben sich fragend ihre Augenbrauen: »Bodo?«

»Sie kennen Bodo noch nicht?«

Kopfschütteln.

Antonias Mundwinkel zuckten. Sie sah auf die Uhr. Gleich acht. »Dann werden Sie ihn vermutlich in spätestens einer Stunde kennenlernen. Jetzt machen Sie sich bitte mit den heute anstehenden Terminen vertraut. Wenn Sie Fragen haben, Yasemin hilft Ihnen.«

»In Ordnung.«

»Zwei Dinge noch, die ich Sie bitte zu verinnerlichen.«

»Ja?«

»Punkt eins. Sie haben mit Ihrem Arbeitsvertrag eine Geheimhaltungsvereinbarung unterschrieben. Verstöße gegen diese Vereinbarung führen zur Abmahnung, oder auch zur sofortigen fristlosen Kündigung. Ich habe mir angewöhnt, dass noch einmal deutlich zu betonen. Kundennamen und -daten verlassen niemals diese Räume.«

»Natürlich nicht.«

»Nicht aktiv und nicht durch Leichtsinn«, fuhr Antonia unbeirrt fort. »Wenn Sie Ihren Platz verlassen …«

»… sperre ich den Bildschirm mit Windows + L.«

»So ist es.« Antonia nickte. »Punkt zwei. Wenn ich die Tür zwischen unseren Büros schließe, heißt das, ich will nicht gestört werden. Nicht von Ihnen und auch von sonst niemandem. Sie wimmeln jeden ab oder bieten einen Platz an,

wenn er oder sie warten will. Ist meine Tür nur angelehnt, dürfen Sie klopfen und eintreten.«

Romy Hartmann nickte erneut. »Sonst noch etwas?«

Antonia dachte kurz nach. »Vorerst nicht.«

»Vielleicht ein *Herzlich Willkommen.* oder *Auf gute Zusammenarbeit.*«

Antonia blinzelte irritiert. »Sicher«, murmelte sie und drehte sich um. »Viel Glück«, sagte sie, ging in ihr Büro und zog die Tür bis auf wenige Zentimeter zu.

***

Ein tiefes, volles »Wuff« drang durch den Spalt der angelehnten Tür zu Antonia und ließ sie grienen. Sie wusste, dass in diesem Moment Bodo, Alexanders Labrador und Riesenbaby, sich mit beiden Füßen auf Romys Schreibtisch stemmte und seine Rute aufgeregt hin- und her wedelte.

Alexanders »Bodo! Nein, lass das«, würde auch heute die Kennenlernfreude des Hundes nicht eindämmen. Sicher wackelte der Schreibtisch unter Bodos Last und Romy Hartmanns Herz klopfte ihr bis zum Hals. Denn ein Kraftpaket wie Bodo konnte in seiner Freude schon den ein oder anderen Kollateralschaden anrichten.

Vielleicht sehe ich doch besser mal nach. Nicht dass ich von der Neuen verklagt werde.

Antonia stand auf.

Das Bild, welches sich ihr mit Öffnen der Tür bot, war jedoch ein ganz anderes, als vermutet. Statt einer vor Schreck erstarrten Romy Hartmann, sah sie eine, die sich über den Schreibtisch gebeugt hatte und breit lächelnd den Kopf des Labradors tätschelte. »Was haben Sie nur gegen diesen schönen Hund?«, fragte sie in Antonias Richtung.

Bodos große, braune Augen stellten dieselbe Frage.

»Er ist ein Chaosstifter«, antwortete Antonia.

»Er ist etwas ungestüm, aber lieb«, verteidigte Alexander Bodo. »Und es gab nur eine Gegenstimme, als es darum ging, ihn zum Firmenmaskottchen zu machen.« Er sah Antonia

vorwurfsvoll an.

»Er ist eine Prüfung für jeden Kunden, der uns besucht. Wie oft musste ich mich schon entschuldigen, weil er jemanden umgerannt hat.«

»Und wie viele Kunden hat er mit seinem Charme für sich eingenommen? Bodo ist bei allen in der Firma beliebt. Letzte Woche war er krank und bei meinen Eltern in Pflege. Alle haben ihn vermisst. Er ist ein gute Laune Garant und Entspannungspol. Schau dir deine neue Assistentin an. Sie strahlt übers ganze Gesicht.«

Antonia tat es und musterte Romy. Die sah nicht so aus, als wolle sie sie verklagen. Antonia winkte ab und stapfte zurück in ihr Büro. Es war Romy Hartmanns erster Tag. Sollte sie ihn genießen. Es konnte sie nur motivieren. Vielleicht hielt sie etwas länger durch als ihre Vorgängerinnen, von denen zumindest die letzten zwei Bruno mit einem Schreckensschrei begrüßt hatten.

Im Büro nebenan zog wieder Ruhe ein.

Antonia widmete sich ihrem E-Mail-Postfach, welches sie während des Urlaubes zwar im Auge behalten, aber nur die wichtigsten Mails beantwortet hatte. Etwas später hörte sie Yasemins klare Stimme im Nebenbüro. Die Intensität nahm jedoch schnell ab und Antonia konnte ausblenden, dass Yasemin die neue Kollegin weiter in die internen Abläufe einwies.

***

Pünktlich dreizehn Uhr betrat Antonia den »Glaswürfel«, wie der Besprechungsraum, in dem die wöchentliche Projektstatusrunde stattfand, aufgrund seiner Vollverglasung genannt wurde. Sie nickte den schon anwesenden Creative Directors zu. Auf der Monitorwand stand das Logo der Agentur Sanddorn und somit der Zugang zum IT-System. Romy Hartmann unterhielt sich mit Yasemin, die in diesem Moment Antonias Anwesenheit wahrnahm, Romy aufmunternd zunickte und den Raum verließ. Antonia ging mit

ihrem Laptop zur kurzen Seite des langen Ovals und nahm ihren Stammplatz ein. Mit ihr setzten sich auch die anderen Anwesenden an den Tisch. Romy hatte durch Platzierung ihres Laptops bereits den Platz direkt neben Antonias gewählt und ließ sich nun dort nieder.

Antonia wartete, bis ihre Assistentin das Protokoll der letzten Projektstatusrunde auf der Bildschirmwand erscheinen ließ.

»Alle sind bereit?«, begrüßte Antonia ihr Team. »Dann beginnen wir mit Punkt eins, den Imagefilm für MAXUS Werkzeuge. Dein Projekt Pavel. Wie ist der Stand?«

»Ich habe Andy Damberg, den dreifachen Weltmeister im Motorsägen als potentiellen Markenbotschafter aufgetan. Am Donnerstag findet ein erstes Meeting mit MAXUS statt.«

»Sehr gut.«

»Nicht ganz. MAXUS hat die Deadline des Projektes um vier Wochen verkürzt, auf den 1. Mai. Damberg ist aber von Mitte März bis Mitte April für eine Holzfäller Reality Show in Kanada gebucht. Er muss spätestens am Samstag fliegen.«

Romy Hartmann tippte fleißig auf der Laptoptastatur mit.

»Dann bleiben uns doch noch zwei Wochen im April.«

»Du weißt schon, dass das verdammt knapp ist. Da muss nur eine Kleinigkeit dazwischenkommen und wir …«

»… rufen wir jetzt die Probleme herbei, bevor sie da sind?«, unterbrach Antonia ihn.

Pavel verstummte.

»Punkt zwei«, leitete Antonia über. »Gartenwelt Hummel. Die Präsentation beim Kunden ist am Freitag. Swetlana, wie weit ist das Konzept?«

»Wir drehen zurzeit die erste Folge der Miniserie, die wir dem Kunden vorschlagen wollen. Wir vermitteln: Garten ist Abenteuer, Fantasie und Spaß. Der zweite Clip wird dann das Gefühl transportieren: Garten geht auch auf dem Balkon. Im dritten Clip …«, sie räusperte sich, »na ja, da suchen wir noch nach einer zündenden Idee. Uns schwebt etwas in Richtung Begegnung vor. Aber nicht die übliche Familienidylle. Wir liebäugeln mit Brummer meats Cyberhummel. Eine

Geschichte ähnlich der in Münster, wo sich ein schwarzer Schwan in einen weißen Tretboot-Schwan verliebte.«

Ein erneuter Blick zu ihrer Assistentin. Romy Hartmanns Finger kamen gerade zur Ruhe und lagen für den Moment abwartend auf den Tasten.

»Okay. Ich schaue mir am Mittwoch an, wie weit die Präsentation ist.« Antonia rief ihren Kalender auf. »Zehn Uhr?« Sie schaute Bestätigung suchend Swetlana an. Die nickte. »Bis dahin ist die Idee zu Clip drei ausgereift«, fügte Antonia hinzu. Und es war keine Frage.

Hummel, Hummel … an was erinnert mich das? Ach ja.

»Kurzer Cut an dieser Stelle.« Antonia hob die Hand. Wie fing sie am besten an? »Bevor ich es vergesse … ich hatte ein Meeting mit Cornelia in dem es darum ging, mehr für die Teambindung und Motivation in der Agentur zu tun. Nicht, weil beides schlecht ist, das will ich damit keinesfalls sagen«, betonte Antonia. »Wir sind ein gutes Team. Jeder arbeitet nach Kräften für die Agentur, das weiß ich. Und das Betriebsklima bei uns ist, soweit ich das sehe, von Respekt getragen, es haben sich sogar Freundschaften gebildet.« Einige Köpfe in der Runde nickten leicht. »Ich will nicht sagen, wir sind alle eine große, glückliche Familie, das wäre wohl übertrieben. Wir sind hier schließlich im Job und nicht zu Hause. Aber wohlfühlen sollen sich dennoch alle. Also, lange Rede kurzer Sinn: Künftig wird einmal monatlich das beste Team mit einem Bienchen belohnt und bei zwei Bienchen, gibt es für das Team ein von der Agentur spendiertes Abendessen im Restaurant.«

Stille.

Offensichtlich brauchte das Gehörte bei den Anwesenden Zeit zum Sacken.

Schließlich ein erstes: »Nicht schlecht.«

»Klingt gut.«

Zustimmende Mienen.

»Gibt es einen Haken?«, fragte Swetlana.

»Wenn du so willst. Cornelia meinte, es wäre eine gute Idee, wenn ich an dem Essen teilnehme, um dichter an die Mitarbeiter zu rücken.«

Erneute Stille.

»Es gibt Schlimmeres«, meinte Arno in diese hinein.

Swetlana feixte.

»Danke«, sagte Antonia. Sie zögerte. »Wer hat eigentlich im letzten Jahr alles geheiratet?«

Alexander übernahm die Antwort. »Bettina, Michael und …« Er sah zu Pavel.

»Ich«, sagte der.

»Du hast geheiratet? Wann?«

»Vor drei Monaten.«

»Warum hast du mir nichts gesagt?«

»Weil dich so etwas nicht interessiert. Das hast du jedenfalls mal zu Yasemin gesagt, als sie dir eine Karte zur Geburt von Ricardas Baby hinlegte.«

»Wer ist Ricarda?«

»Ricarda war Werkstudentin in der Grafik, vor zwei Jahren.«

Antonia versuchte sich zu erinnern. Der Name sagte ihr null. Aber sie konnte sich auch unmöglich alle Menschen merken, die jemals hier durchliefen. Und wahrscheinlich hatte sie nur etwas gesagt wie »Ich habe *im Moment* keine Zeit für so etwas.« oder »Lassen Sie mich doch *jetzt* damit in Ruhe.« und Yasemin hatte das völlig fehlinterpretiert. Assistentinnen waren eben ein empfindliches Völkchen. »Da hat Yasemin etwas falsch verstanden«, verteidigte sie sich. »Sie hat mich wahrscheinlich in einem stressigen Moment erwischt.«

Pavel sagte nichts.

Swetlana verschränkte die Hände im Nacken und grinste. »Wie war das? Ihr müsst euch fokussieren und einfach euren Stress in Energie umwandeln. Wer hat das noch mal gesagt?«

Alle sahen Antonia an.

»Dazu stehe ich«, brummte Antonia. »Ich habe aber nie behauptet, dass es mir immer gelingt.« Sie winkte ab. »Okay. Ihr wisst jetzt Bescheid. Cornelia macht noch einen Aushang. Und wir machen weiter mit der Tagesordnung.« Ein Blick in die Runde. Ein Moment, um sicher zu gehen, dass alle wieder bei der Sache waren. »Punkt drei, Omega, die Grillstation so multifunktional wie ein Schweizer Taschenmesser«, machte sie

nahtlos weiter. »Dein Projekt Daniel. Wie ist der Stand? Wir haben vor zehn Tagen den Pitch dort gemacht.«

»Paulsen ist nicht auf unser Pferd aufgesprungen. PEGASUS hat uns den Deal weggeschnappt.«

PEGASUS. Wieder *dieser* Name. In Antonia spannte sich alles an.

»Woran lag es?«, wollte sie wissen.

»Unser Konzept hat Paulsen zwar gefallen, aber PEGASUS hat uns über den Preis ausgebotet. Wieder einmal. Ich habe natürlich bei Paulsen angerufen und versucht ihn umzustimmen. Ohne Erfolg. Vielleicht versuchst du es noch einmal persönlich?«

Neben Antonia hielt Romy Hartmann mit dem Schreiben inne.

»Nein, ich werde dem Kunden nicht nachlaufen. Er kann sein hochpreisiges Nischenprodukt gerne mit PEGASUS vermarkten. Du übernimmst den Faber-Deal, den ich vor meinem Urlaub eingetütet habe. Das Budget für die erste Phase ist recht bescheiden, aber es winken lukrative Anschlussprojekte. Also hängt euch richtig rein.«

»Okay.«

»Punkt vier«, sprang Antonia weiter. »Corporate und Webdesign für Monika Lösch, ihr Herz schlägt für Fahrräder und E-Roller.«

Antonia schaute zu Romy, deren Hand immer noch auf der Tastatur ihres Laptops ruhte und versäumt hatte, zur nächsten Seite des Protokolls weiterzugehen. »Sind wir Ihnen zu schnell, Romy?«, rügte sie ihre Assistentin.

Beim Klang ihres Namens zuckte Romy zusammen. Ihre Gedanken, wo auch immer sie gerade gewesen waren, kehrten zurück. Sie suchte Orientierung.

»Punkt vier«, wiederholte Antonia.

Hastig blätterte Romy Hartmann im Protokoll weiter.

»Monika Lösch ist keine Idealistin, sondern bestrebt, ihren Verleihservice über die Landesgrenze Berlins hinaus zu erweitern. Volker? Wie lief das Branding?«

Volker berichtete und in der nächsten dreiviertel Stunde

sprachen sie weitere Projekte durch, die aktuell im Fokus standen. Am Ende zog Antonia ein zurückhaltendes Fazit. »Wie ihr seht, ist die Liste unserer Projekte im Vergleich zum Vorjahr noch einmal erheblich geschrumpft. Nach dem Boom in der Corona Zeit, wo wir uns vor Aufträgen für Webdesigns und Online-Shops kaum retten konnten, ist die Nachfrage nun stark rückläufig. Zusätzlich wird CB DayNight ab dem nächsten Quartal nicht mehr mit uns arbeiten, sondern mit PEGASUS.«

Ein Raunen entstand im Raum. »Arno hat gute Arbeit geleistet. Aber es gab einen Wechsel bei CB. Die neue Marketingleiterin, Kathrin Krug, schwört auf PEGASUS. Sie war kein bisschen zugänglich. Zum Glück kann PEGASUS nicht gleichzeitig auf zwei Hochzeiten tanzen und musste Party24 kündigen. Dort habe ich am Mittwoch einen Termin. Aber selbst, wenn ich Party24 an Bord holen kann, wird dieser Kunde das entstandene Loch nicht stopfen. Haltet also Augen und Ohren nach Gelegenheiten offen. Ruft auch Kunden an, von denen wir länger nichts mehr gehört haben. Lasst eure Kontakte und euren Charme spielen.« Antonia klopfte kurz auf den Tisch, zum Zeichen, dass sie hier fertig waren, und schüttelte mit dem Kopf, als sie Romy Hartmann neben sich ein weiteres Mal zusammenzucken sah.

***

Es klopfte an der Tür. Durch den langsam größer werdenden Spalt schob sich Romys Kopf. »Ich hätte noch ein paar Fragen, wenn es nicht stört.«

Antonia winkte Romy näher. »Bitte.«

»Ich war heute vor Ihnen da. Ist das in Ordnung oder was möchten Sie, wann ich früh anfange?«

»Um ehrlich zu sein, um acht würde reichen. Dann stehen Sie mir am Nachmittag länger zur Verfügung.«

»Wie Sie möchten.«

Antonia nickte. Diesen Satz hörte sie am liebsten. Sie sah abwartend zu Romy. Sie hatte von Fragen gesprochen, also

Mehrzahl.

»Yasemin sagte, es gibt im Erdgeschoss zwar einen Kaffeeautomaten, aber alle würden den Backshop gegenüber bevorzugen. Der Weg über die Straße wäre den Unterschied im Geschmack wert. Vermutlich werden Sie mich also öfter dorthin schicken, um Kaffee zu holen.« Romy wartete auf Bestätigung.

Antonia seufzte. Die Nummer kannte sie schon. Assistentinnen sind keine Bediensteten. »Keine Sorge, das mache ich selbst. Das verschafft mir Bewegung.«

»Oh. Ich wollte eigentlich fragen, wie Sie ihren Kaffee trinken.«

»Tatsächlich?«

»Ich bin ein Kaffeejunkie und werde ohnehin Stammgast dort. Machen wir doch einen Deal. Wenn Sie hingehen, bringen Sie mir einen Latte Macchiato mit. Ohne Zucker bitte. Und wenn ich gehe …«

»… für mich Cappuccino bitte.«

»Alles klar. Eine letzte Frage noch.« Romy strich die widerspenstige Strähne aus dem Gesicht und klemmte sie hinters Ohr. Wo sie aber nicht liegen blieb, sondern sofort wieder nach vorne sprang. »Was mache ich mit dem Cappuccino, wenn die Tür geschlossen ist, also die Nicht-Stören-Regel gilt?«

Antonia überlegte kurz. »Na ja, jede Regel hat ihre Ausnahme.«