

Das Buch

Mitch McDeere hat gerade sein Jurastudium in Harvard mit einem herausragenden Examen beendet. Die renommiertesten Kanzleien in New York und Washington bemühen sich um den hochbegabten jungen Steueranwalt. Das Traumangebot kommt von Bendini, Lambert & Locke aus Memphis, Tennessee: Hohes Gehalt, Prämien, ein Haus, Urlaub im firmeneigenen Apartment in der Karibik, garantierter Aufstieg zum Millionär.

Mitch nimmt an und stürzt sich wie ein Besessener in die Arbeit. Er hat Erfolg, aber er geht turbulenten Zeiten entgegen. Denn etwas ist faul an der exklusiven Anwaltsfirma, der er sich verschrieben hat.

»Atemberaubend und raffiniert bewegt sich die Handlung zwischen Memphis und Nashville, Florida, Washington und der Karibik. Wer einmal zu lesen begonnen hat, kann die Lektüre unmöglich unterbrechen.«

Los Angeles Daily News

JOHN GRISHAM

DIE FIRMA

Roman

Aus dem Amerikanischen
von Christel Wiemken

WILHELM HEYNE VERLAG
MÜNCHEN

Titel der Originalausgabe
THE FIRM
Erschienen im Verlag
Doubleday & Co., Inc., New York N.Y.

38. Auflage

Copyright © 1990 by John Grisham
Copyright © der deutschen Ausgabe 1992
by Wilhelm Heyne Verlag, München,
in der Verlagsgruppe Random House GmbH
Die Hardcoverausgabe ist im
Hoffmann und Campe Verlag erschienen.

Umschlaggestaltung und Motiv: David Hauptmann,
Hauptmann & Kompanie Werbeagentur, Zürich
ISBN: 978-3-641-11024-6

Der Seniorpartner las die Bewerbung zum hundertsten Mal und fand abermals nichts, das ihm an Mitchell Y. McDeere mißfiel, jedenfalls nicht auf dem Papier. Er hatte den Verstand, den Ehrgeiz, das gute Aussehen. Und er war hungrig; mit seinem Hintergrund mußte er es sein. Er war verheiratet, und das war unerläßlich. Die Firma hatte nie einen unverheirateten Anwalt eingestellt, sie mißbilligte Scheidung ebenso wie Schürzenjägerei und Trinken. Ein Drogentest war Bestandteil des Vertrages. Er hatte in Rechnungswesen graduiert, hatte das Examen als amtlich zugelassener Wirtschaftsprüfer auf Anhieb bestanden und wollte Steueranwalt werden, was natürlich bei einer Steuerfirma Voraussetzung war. Er war weiß, und die Firma hatte nie einen Schwarzen eingestellt. Das war ihnen gelungen, indem sie eine verschwiegene, klubähnliche Gemeinschaft bildeten und Mitarbeiter nie per Inserat suchten. Andere Firmen inserierten und stellten Schwarze ein. Diese Firma rekrutierte und blieb blütenweiß. Außerdem hatte die Firma ihren Sitz in Memphis, und die schwarzen Spitzenleute wollten nach New York oder Washington oder Chicago. McDeere war ein Mann, und in der Firma gab es keine Frauen. Dieser Fehler war einmal vorgekommen, Mitte der siebziger Jahre, als sie die Nummer Eins des Harvard-Jahrgangs rekrutierten, bei der es sich zufällig um eine Frau und ein As in Steuersachen handelte. Sie überdauerte vier turbulente Jahre und kam bei einem Verkehrsunfall ums Leben.

Er sah gut aus, auf dem Papier. Er war ihre erste Wahl. In diesem Jahr gab es nicht einmal weitere Kandidaten. Die Liste war sehr kurz. Entweder McDeere oder niemand.

Der geschäftsführende Partner, Royce McKnight, las ein Dossier mit der Aufschrift »Mitchell Y. McDeere – Harvard«. Es war einen Zoll dick, eng beschrieben, mit ein paar Fotos, und von ein paar ehemaligen CIA-Agenten in einer privaten Detektei in Bethesda zusammengestellt worden. Sie war Kunde der Firma und stellte die Nachforschungen alljährlich kostenlos an. Es wäre ein Kinderspiel, nichtsahnende Jurastudenten auszuforschen, sagten sie. Sie erfuhren zum Beispiel, daß er es vorzog, den Nordosten zu verlassen, daß er drei Stellenangebote hatte, zwei in New York und eins in Chicago, und daß das höchste Angebot 76 000 Dollar und das niedrigste 68 000 Dollar betrug. Er war gefragt. Er hätte Gelegenheit gehabt, bei einem Wertpapier-Examen in seinem zweiten Jahr zu schummeln. Er hatte es abgelehnt und als Klassenbester abgeschnitten. Vor zwei Monaten war ihm bei einer Fakultätsparty Kokain angeboten worden. Er hatte nein gesagt und war gegangen, als das allgemeine Schnupfen begann. Er trank gelegentlich ein Bier, aber Trinken war teuer, und er hatte kein Geld. Seine Schulden aus dem Studentendarlehen beliefen sich auf knapp 23 000 Dollar. Er war hungrig.

Royce McKnight blätterte in dem Dossier und lächelte. McDeere war ihr Mann.

Lamar Quin war zweiunddreißig und noch kein Partner. Er war mitgenommen worden, um jung auszusehen und jung zu agieren und ein jugendliches Bild abzugeben für Bendini, Lambert & Locke, eine in der Tat junge Firma: die meisten Partner traten mit Ende Vierzig oder Anfang Fünfzig in den Ruhestand, steinreich. Er würde es in dieser Firma zum Partner bringen. Mit der Garantie eines sechsstelligen Einkommens bis ans Ende seiner Tage konnte Lamar sich der Maßanzüge für zwölfhundert Dollar erfreuen, die so bequem an seiner hochgewachsenen, sportlichen Gestalt hingen. Er durchquerte lässig die Tausend-Dollar-Suite und goß sich eine weitere Tasse Kaffee ein. Er schaute auf die Uhr. Er warf

einen Blick auf die beiden Partner an dem kleinen Konferenztisch in der Nähe des Fensters.

Genau um halb drei klopfte jemand an die Tür. Lamar sah die Partner an, die das Dossier in einem offenen Aktenkoffer verschwinden ließen. Alle drei griffen nach ihren Jacketts. Lamar schloß den obersten Knopf und öffnete die Tür.

»Mitchell McDeere?« fragte er mit einem breiten Lächeln und ausgestreckter Hand.

»Ja.« Sie schüttelten einander kräftig die Hand.

»Freue mich, Sie kennenzulernen, Mitchell. Ich bin Lamar Quin.«

»Ganz meinerseits. Bitte nennen Sie mich Mitch.« Er trat ein und ließ den Blick schnell durch das geräumige Zimmer schweifen.

»Gern, Mitch.« Lamar ergriff seine Schulter und führte ihn durch die Suite zu den Partnern, die sich vorstellten. Sie waren überaus freundlich und herzlich. Sie boten ihm zuerst Kaffee an, dann Mineralwasser. Sie saßen an einem glänzenden Konferenztisch aus Mahagoni und tauschten Höflichkeiten aus. McDeere knöpfte sein Jackett auf und schlug die Beine übereinander. Er hatte inzwischen reichlich Erfahrungen bei Vorstellungsgesprächen gesammelt und wußte, daß sie ihn haben wollten. Er entspannte sich. Bei drei Stellenangeboten von drei der angesehensten Firmen im Lande war er nicht auf dieses Interview, diese Firma angewiesen. Er konnte es sich jetzt leisten, ein bißchen zu viel Selbstsicherheit an den Tag zu legen. Er war aus Neugierde gekommen. Und er sehnte sich nach wärmerem Klima.

Oliver Lambert, der Seniorpartner, lehnte sich auf den Ellenbogen vor und übernahm bei dem einleitenden Geplauder die führende Rolle. Er war gewandt und verbindlich, mit einem angenehmen, fast professionellen Bariton. Mit einundsechzig war er der Großvater der Firma und verbrachte den größten Teil seiner Zeit damit, den riesen-

haften Egos einiger der reichsten Anwälte im Lande beizustehen und sie im Gleichgewicht zu halten. Er war die Vaterfigur, derjenige, an den sich die jüngeren Mitarbeiter mit ihren Problemen wendeten. Mr. Lambert war auch für die Rekrutierung zuständig, und es war seine Aufgabe, Mitchell Y. McDeere einzustellen.

»Haben Sie die Interviews satt?« fragte Oliver Lambert.

»Eigentlich nicht. Sie gehören nun einmal dazu.«

Ja, ja, stimmten alle zu. Es kam ihnen vor wie gestern, als sie selbst zu Vorstellungsgesprächen erschienen waren und Bewerbungen einreichten und eine Heidenangst hatten, daß sie keinen Job finden würden und drei Jahre Plackerei für die Katz gewesen wären. Sie wußten genau, was er durchmachte.

»Darf ich eine Frage stellen?« fragte Mitch.

»Gewiß.«

»Natürlich.«

»Fragen Sie nur.«

»Weshalb findet dieses Gespräch in einem Hotelzimmer statt? Die anderen Firmen führen ihre Interviews auf dem Campus durch, über das Vermittlungsbüro.«

»Gute Frage.« Sie alle nickten und schauten sich an und waren sich einig, daß dies eine gute Frage war.

»Vielleicht kann ich Ihnen darauf eine Antwort geben, Mitch«, sagte Royce McKnight, der geschäftsführende Partner. »Sie müssen verstehen, was es mit unserer Firma auf sich hat. Wir sind anders, und wir sind stolz darauf. Wir haben einundvierzig Anwälte, sind also klein im Vergleich zu anderen Firmen. Wir stellen nicht sonderlich viele Mitarbeiter ein, ungefähr einen pro Jahr. Wir offerieren die höchsten Gehälter und Zulagen im ganzen Land, und das ist keine Übertreibung. Deshalb sind wir sehr wählerisch. Wir haben Sie ausgewählt. Der Brief, den Sie vorigen Monat erhalten haben, wurde geschrieben, nachdem wir mehr als zweitausend Jurastudenten an den besten Universitäten überprüft hatten. Es

wurde nur ein Brief versandt. Wir schreiben offene Stellen nicht aus und geben keine Inserate auf. Wir halten uns bedeckt, und wir machen alles anders. Das ist unsere Erklärung.«

»Klingt einleuchtend. Um was für eine Art Firma handelt es sich?«

»Steuern. Einige Wertpapier-, Immobilien- und Bankgeschäfte, aber achtzig Prozent sind Steuersachen. Aus diesem Grunde wollen wir Sie kennenlernen, Mitch. Für den Steuersektor bringen Sie die besten Voraussetzungen mit.«

»Weshalb sind Sie in Western Kentucky aufs College gegangen?« fragte Oliver Lambert.

»Aus dem einfachen Grund, weil mir dort ein volles Stipendium angeboten wurde, wenn ich Football spielte. Sonst hätte ich das College nicht bezahlen können.«

»Erzählen Sie uns von Ihrer Familie.«

»Ist das wichtig?«

»Für uns ist es sehr wichtig, Mitch«, sagte Royce McKnight herzlich.

Das sagen sie alle, dachte McDeere. »Okay, mein Vater kam bei einem Grubenunglück ums Leben, als ich sieben Jahre alt war. Meine Mutter hat wieder geheiratet und lebt jetzt in Florida. Ich hatte zwei Brüder. Rusty ist in Vietnam gefallen. Ich habe noch einen Bruder, der Ray McDeere heißt.«

»Wo ist er?«

»Das tut nichts zur Sache.« Er starrte Royce McKnight an und ließ damit erkennen, daß er ein Problem mit sich herumschleppte. Das Dossier enthielt wenig über Ray.

»Ich bitte um Entschuldigung«, sagte der geschäftsführende Partner leise.

»Mitch, unsere Firma sitzt in Memphis«, sagte Lamar. »Würde Sie das stören?«

»Durchaus nicht. Ich bin nicht scharf auf kaltes Klima.«

»Waren Sie schon einmal in Memphis?«

»Nein.«

»Wir werden Sie bald dorthin einladen. Es wird Ihnen gefallen.«

Mitch lächelte und nickte und spielte mit. Meinten diese Leute es ernst? Wie konnte er eine so kleine Firma in einer so kleinen Stadt in Erwägung ziehen, wo Wall Street auf ihn wartete?

»Wo rangieren Sie in Ihrem Jahrgang?« fragte Mr. Lambert.

»Unter den ersten fünf.« Nicht den ersten fünf Prozent, sondern den ersten fünf Leuten. Das genügte ihnen allen als Antwort. Unter den ersten fünf von dreihundert. Er hätte sagen können, als Dritter, einen Bruchteil von Nummer Zwei entfernt und in Reichweite von Nummer Eins. Aber er sagte es nicht. Sie kamen von weniger angesehenen Universitäten – Chicago, Columbia und Vanderbilt, wie er sich nach einer kursorischen Lektüre von Martindale-Hubbell's Juristenkalender erinnerte. Er wußte, daß sie nicht auf akademischen Fragen herumreiten würden.

»Warum haben Sie Harvard gewählt?«

»Im Grunde hat Harvard mich gewählt. Ich habe mich an mehreren Universitäten beworben und wurde überall angenommen. Harvard bot mehr finanzielle Unterstützung. Ich fand, es war die beste Universität. Das tue ich noch.«

»Sie haben sich gut bewährt, Mitch«, sagte Mr. Lambert und bewunderte die Bewerbung. Das Dossier steckte im Aktenkoffer unter dem Tisch.

»Danke. Ich habe gearbeitet.«

»Ganz besonders gut haben Sie in Ihren Steuer- und Wertpapier-Kursen abgeschnitten.«

»Das sind meine speziellen Interessengebiete.«

»Wir haben Ihre Schriftsatzprobe gelesen, und sie ist recht beeindruckend.«

»Danke. Ich recherchiere gern.«

Sie nickten und akzeptierten diese offensichtliche Lüge. Sie gehörte zum Ritual. Kein Jurastudent oder Anwalt, der seine fünf Sinne beieinander hatte, recherchierte gern, und dennoch erklärte jeder künftige Mitarbeiter seine innige Liebe zur Bibliothek.

»Erzählen Sie uns von Ihrer Frau«, sagte Royce McKnight fast demütig. Sie waren auf eine weitere Zurückweisung gefaßt. Aber das war ein nicht tabuisiertes Standardterrain, das jede Firma erkundete.

»Sie heißt Abby. Sie hat auch an der Western Kentucky studiert und ist Grundschullehrerin. Wir haben in der einen Woche graduiert und in der nächsten geheiratet. Seit drei Jahren unterrichtet sie in einem privaten Kindergarten in der Nähe von Boston College.«

»Und ist die Ehe . . .«

»Wir sind sehr glücklich. Wir kennen uns seit der High School.«

»In welcher Position haben Sie gespielt?« fragte Lamar, um das Gespräch auf ein weniger heikles Thema zu bringen.

»Als Quarterback. Ich war sehr gefragt, bis ich in meinem letzten High School-Jahr eine Knieverletzung abbekam. Da blieb nur Western Kentucky übrig. In den nächsten vier Jahren habe ich hin und wieder gespielt, kam sogar in die Juniorenmannschaft, aber das Knie hat nie mehr richtig mitgemacht.«

»Wie haben Sie es geschafft, die besten Noten zu bekommen und außerdem noch Football zu spielen?«

»Ich habe den Büchern Vorrang gegeben.«

»Ich kann mir nicht vorstellen, daß Western Kentucky eine besonders anspruchsvolle Schule ist«, verkündete Lamar mit einem dümmlichen Lächeln und wünschte sich sofort, er könnte das zurücknehmen. Lambert und McKnight runzelten die Stirn und registrierten den Schnitzer.

»Ungefähr wie Kansas State«, erwiderte Mitch. Sie erstarrten, alle drei erstarrten, und ein paar Sekunden lang warfen sie sich ungläubige Blicke zu. Dieser McDeere wußte, daß Lamar Quin Kansas State besucht hatte. Er war Lamar Quin noch nie begegnet und hatte keine Ahnung gehabt, wer von der Firma erscheinen und an dem Gespräch teilnehmen würde. Und dennoch wußte er es. Er hatte sich den Martindale-Hubbell's geholt und sich informiert. Er hatte die Biographien von allen einundvierzig Anwälten gelesen und sich im Bruchteil einer Sekunde erinnert, daß Lamar Quin, nur einer unter den einundvierzig, am Kansas State College studiert hatte. Verdammt, sie waren beeindruckt.

»Ich glaube, das war eine dumme Bemerkung«, entschuldigte sich Lamar.

»Macht nichts.« Mitch lächelte herzlich. Es war vergessen.

Oliver Lambert räusperte sich und beschloß, abermals persönlich zu werden. »Mitch, unsere Firma mißbilligt Trinken und Weibergeschichten. Wir sind keine Säulenheiligen, aber bei uns geht das Geschäft allem anderen vor. Wir halten uns bedeckt, und wir arbeiten sehr hart. Und wir verdienen eine Menge Geld.«

»Mit alledem kann ich leben.«

»Wir behalten uns das Recht vor, bei jedem Angehörigen der Firma einen Drogentest vorzunehmen.«

»Ich nehme keine Drogen.«

»Gut. Welcher Glaubensgemeinschaft gehören Sie an?«

»Den Methodisten.«

»Gut. Sie werden in unserer Firma alle möglichen Leute antreffen. Katholiken, Baptisten, Episkopalen. Es geht uns im Grunde nichts an, aber wir wissen es gern. Wir wünschen uns stabile Familien. Glückliche Anwälte sind produktive Anwälte. Deshalb stellen wir diese Fragen.«

Mitch lächelte und nickte. Er hörte das nicht zum ersten Mal.

Die drei schauten sich gegenseitig an, dann Mitch. Das bedeutete, daß sie in dem Interview an dem Punkt angelangt waren, wo von dem Interviewten erwartet wurde, daß er seinerseits ein oder zwei intelligente Fragen stellte. Mitch schlug die Beine übereinander. Geld, das war die große Frage, insbesondere, wie es damit im Verhältnis zu seinen anderen Angeboten stand. Wenn es nicht genug ist, dachte Mitch, dann war es nett, euch kennenzulernen. Wenn das Gehalt attraktiv ist, können wir uns auch über Familie, Ehe, Football und Kirche unterhalten. Aber er wußte, daß sie wie alle Firmen so lange wie möglich um den heißen Brei herumgehen mußten, und es war offensichtlich, daß sie alle erdenklichen Themen angeschnitten hatten außer dem des Geldes. Also stellte er zuerst eine harmlosere Frage.

»Welche Art von Arbeit müßte ich anfangs tun?«

Sie nickten und billigten die Frage. Lambert und McKnight sahen Lamar an. Die Antwort lag bei ihm.

»Wir haben so etwas wie eine zweijährige Lehrzeit, auch wenn wir es nicht so bezeichnen. Wir schicken Sie zu Steuerseminaren überall im Lande. Ihre Ausbildung ist noch lange nicht abgeschlossen. Im nächsten Winter verbringen Sie zwei Wochen am American Tax Institute in Washington. Wir sind sehr stolz auf unseren Wissensstand und bilden uns ständig fort, alle miteinander. Wenn Sie in Steuerrecht promovieren wollen, dann bezahlen wir das. Was die praktische Arbeit angeht, die ist in den ersten beiden Jahren nicht sonderlich aufregend. Sie werden eine Menge recherchieren und anderen langweiligen Kram erledigen müssen. Aber Sie werden anständig bezahlt.«

»Wieviel?«

Lamar sah McKnight an, der Mitch musterte und sagte: »Über das Gehalt und andere Leistungen unterhalten wir uns, wenn Sie nach Memphis kommen.«

»Ich möchte wissen, woran ich bin, sonst komme ich gar

nicht erst nach Memphis.« Er lächelte – arrogant, aber herzlich. Er sprach wie ein Mann mit drei Stellenangeboten.

Die Partner lächelten einander an, und Mr. Lambert sprach als erster. »Okay. Ein Grundgehalt von achtzigtausend im ersten Jahr, zuzüglich Gratifikationen. Fünfundachtzig im zweiten Jahr, zuzüglich Gratifikationen. Eine zinsgünstige Hypothek, damit Sie ein Haus kaufen können. Mitgliedschaft in zwei Country Clubs. Und einen neuen BMW. In welcher Farbe, bestimmen Sie natürlich.«

Sie konzentrierten sich auf seine Lippen und warteten darauf, daß sich seine Wangen in Fältchen legten und die Zähne zum Vorschein kamen. Er versuchte, ein Lächeln zu unterdrücken, aber es war unmöglich. Er lachte leise.

»Das ist unglaublich«, murmelte er. Achtzigtausend in Memphis entsprachen hundertzwanzigtausend in New York. Hatte der Mann BMW gesagt? Sein Mazda war eine Million Meilen gelaufen, und im Augenblick mußte er angeschoben werden, bis er das Geld für einen Austausch-Anlasser zusammengespart hatte.

»Und ein paar weitere Kleinigkeiten, über die wir uns in Memphis unterhalten können.«

Plötzlich verspürte er ein starkes Verlangen, Memphis einen Besuch abzustatten.

Das Lächeln verschwand, und er gewann seine Fassung zurück. Er richtete den Blick ernst und nachdrücklich auf Oliver Lambert und sagte, als dächte er nicht mehr an das Geld und das Haus und den BMW: »Erzählen Sie mir von Ihrer Firma.«

»Einundvierzig Anwälte. Voriges Jahr haben wir pro Anwalt mehr verdient als sämtliche Firmen, die so groß sind wie wir oder größer. Das schließt sämtliche Firmen im ganzen Land ein. Wir nehmen nur reiche Klienten an – Körperschaften, Banken und wohlhabende Leute, die unsere ansehnlichen Honorare zahlen, ohne sich zu beschweren. Wir haben

uns auf internationales Steuerwesen spezialisiert, und das ist sowohl aufregend als auch sehr einträglich. Wir arbeiten nur für Leute, die zahlen können.«

»Wie lange dauert es, bis man Partner wird?«

»Durchschnittlich zehn Jahre, und das sind harte zehn Jahre. Es kommt nicht selten vor, daß unsere Partner eine halbe Million im Jahr verdienen, und die meisten gehen in den Ruhestand, bevor sie fünfzig sind. Sie müssen etwas dafür leisten, achtzig Stunden die Woche arbeiten, aber es zahlt sich aus, wenn Sie Partner geworden sind.«

Lamar beugte sich vor. »Sie brauchen nicht Partner zu sein, um ein sechsstelliges Einkommen zu erreichen. Ich bin jetzt sieben Jahre bei der Firma und vor vier Jahren über die Hunderttausend gekommen.«

Mitch dachte einen Moment darüber nach und rechnete sich aus, daß er, wenn er dreißig war, durchaus weit über Hunderttausend, vielleicht sogar nahe an Zweihunderttausend sein konnte. Und das im Alter von dreißig Jahren!

Sie beobachteten ihn genau und wußten exakt, was er berechnete.

»Wie kommt eine internationale Steuerfirma nach Memphis?« fragte er.

Das löste Lächeln aus. Mr. Lambert nahm seine Lesebrille ab und ließ sie kreisen. »Das ist eine gute Frage. Die Firma wurde 1944 von Mr. Bendini gegründet. Er war Steueranwalt in Philadelphia und hatte ein paar reiche Klienten im Süden an Land gezogen. Er ging auf Achse und landete in Memphis. Fünfundzwanzig Jahre lang stellte er nur Steueranwälte ein, und die Firma wuchs und gedieh dort unten. Keiner von uns stammt aus Memphis, aber wir haben gelernt, es zu lieben. Es ist eine sehr hübsche, alte Südstaaten-Stadt. Mr. Bendini ist übrigens 1970 gestorben.«

»Wieviele Partner gibt es in der Firma?«

»Zwanzig aktive. Wir versuchen, es so einzurichten, daß

jeder Partner einen angestellten Anwalt als Mitarbeiter hat. Das ist ungewöhnlich, aber uns gefällt es. Wie ich bereits sagte – wir machen vieles anders.«

»Alle Partner sind im Alter von fünfundvierzig Jahren Multimillionäre«, sagte Royce McKnight.

»Alle?«

»Jawohl, alle. Wir garantieren es nicht, aber wenn Sie zu uns kommen, zehn Jahre hart arbeiten, Partner werden, weitere zehn Jahre hart arbeiten und dann mit fünfundvierzig kein Millionär sind, dann wären Sie seit zwanzig Jahren der erste.«

»Das ist eine beachtliche Statistik.«

»Es ist eine beachtliche Firma, Mitch«, sagte Oliver Lambert, »und wir sind alle stolz darauf. Wir sind eine eng verbundene Gemeinschaft. Wir sind klein, und einer kümmert sich um den anderen. Bei uns gibt es nichts von der mörderischen Konkurrenz, für die die großen Firmen berüchtigt sind. Wir überlegen uns sehr genau, wen wir einstellen, und wir sind bestrebt, jeden neuen Mitarbeiter so schnell wie möglich zum Partner zu machen. Aus diesem Grunde investieren wir gewaltige Mengen von Zeit und Geld für uns selbst, insbesondere unsere neuen Leute. Es ist selten, überaus selten, daß ein Anwalt unsere Firma verläßt. Es ist praktisch noch nie vorgekommen. Wir tun alles, was in unseren Kräften steht, um Karrieren zu fördern. Wir wollen, daß unsere Leute glücklich sind, weil wir überzeugt sind, daß diese Vorgehensweise die profitabelste ist.«

»Ich habe noch eine weitere beachtliche Statistik«, setzte Mr. McKnight hinzu. »Im vorigen Jahr betrug bei Firmen unserer Größe oder größer die durchschnittliche Fluktuationsrate bei jungen Mitarbeitern achtundzwanzig Prozent. Bei Bendini, Lambert & Locke betrug sie null Prozent. Im Jahr davor gleichfalls null Prozent. Es ist lange her, daß ein Anwalt aus unserer Firma ausgeschieden ist.«

Sie beobachteten ihn genau, um sicherzugehen, daß das alles einsank. Alle mit der Einstellung verbundenen Bestimmungen und Bedingungen waren wichtig, aber die Dauerhaftigkeit, die Endgültigkeit seiner Zusage stellten alle anderen Punkte auf der Liste in den Schatten. Sie hatten es erklärt, so gut sie konnten, fürs erste. Weitere Erklärungen würden später kommen.

Natürlich wußten sie viel mehr als das, worüber sie reden konnten. Seine Mutter zum Beispiel lebte auf einem billigen Wohnwagenplatz in Panama City Beach, verheiratet mit einem ehemaligen Lastwagenfahrer, der dem Alkohol verfallen war. Sie wußten, daß sie nach dem Grubenunglück 41 000 Dollar bekommen und das meiste davon durchgebracht hatte, und daß sie verrückt geworden war, nachdem ihr ältester Sohn in Vietnam gefallen war. Sie wußten, daß er vernachlässigt worden war, in Armut aufgezogen von seinem Bruder Ray (den sie nicht finden konnten) und ein paar mitfühlenden Verwandten. Die Armut schmerzte, und sie gingen zu Recht davon aus, daß sie einen heftigen Erfolgsdrang ausgelöst hatte. Er hatte dreißig Stunden in der Woche in einem auch nachts geöffneten Schnellimbisß gearbeitet und außerdem Football gespielt und die besten Noten erzielt. Sie wußten, daß er nur selten schlief. Sie wußten, daß er hungrig war. Er war ihr Mann.

»Hätten Sie Lust, uns zu besuchen?« fragte Oliver Lambert.

»Wann?« fragte Mitch, von einem schwarzen 318 i mit Schiebedach träumend.

Der alte Mazda mit nur drei Radkappen und einem Sprung in der Windschutzscheibe stand am Rinnstein; die Räder waren zur Gehwegkante hin eingeschlagen, damit er nicht den Berg hinunterrollen konnte. Abby ergriff den Türgriff an der Innenseite, riß zweimal daran und öffnete die Tür. Sie steckte den Zündschlüssel ins Schloß, trat die Kupplung durch und

drehte das Lenkrad. Der Mazda rollte langsam an. Als er schneller wurde, hielt sie den Atem an, ließ die Kupplung los und biß sich auf die Lippe, bis der Motor zu winseln begann.

Mit drei Stellenangeboten auf dem Tisch war ein neuer Wagen vier Monate entfernt. Sie würde es überstehen. Drei Jahre lang hatten sie die Armut in einer aus zwei Zimmern bestehenden Studentenwohnung ertragen, auf einem Campus, der voll war von Porsches und kleinen Mercedes-Kabrioletts. Die meiste Zeit hatten sie das abschätzig Verhalten der anderen Studenten und Kollegen in dieser Bastion des Ostküsten-Snobismus einfach ignoriert. Sie waren Hinterwäldler aus Kentucky und hatten kaum Freunde. Aber sie hatten durchgehalten und es auch allein ganz gut geschafft.

Sie gab Chicago den Vorzug vor New York, selbst bei einem niedrigeren Gehalt, vor allem deshalb, weil es weiter weg von Boston und näher an Kentucky lag. Aber Mitch hatte sich noch nicht festgelegt, wog auf die für ihn typische Art sorgfältig Vor- und Nachteile gegeneinander ab und behielt das meiste für sich. Sie war nicht eingeladen worden, ihren Mann nach New York oder Chicago zu begleiten. Und sie hatte die Vermutungen satt. Sie wollte eine Antwort.

Sie parkte vorschriftswidrig auf der ihrer Wohnung am nächsten gelegenen Anhöhe und ging zwei Blocks zu Fuß. Ihre Unterkunft war eine von dreißig in einem zweigeschossigen Ziegelsteinkasten. Abby stand vor der Tür und suchte in ihrer Handtasche nach dem Schlüssel. Plötzlich wurde die Tür aufgerissen. Er packte sie, zerrte sie in die winzige Wohnung, warf sie auf das Sofa und fiel mit den Lippen über ihren Hals her. Sie schrie und kicherte, während Arme und Beine durch die Luft fuhren. Sie küßten sich, eine dieser langen, feuchten, zehnminütigen Umarmungen mit Betasten und Streicheln und Stöhnen von der Art, die sie als Teenager genossen hatten, als das Küssen noch ein Vergnügen und geheimnisvoll und das Äußerste war.

»Großer Gott«, sagte sie, als er sie freigab. »Was ist der Anlaß?«

»Riechst du etwas?« fragte Mitch.

Sie drehte den Kopf und schnupperte. »Ja. Was ist es?«

»Chowmein vom Huhn und Eier Foo Yung. Von den Wong Boys.«

»Okay. Was ist der Anlaß?«

»Und außerdem eine teure Flasche Chablis. Sie hat sogar einen Korken.«

»Was hast du angestellt, Mitch?«

»Komm mit.« Auf dem kleinen, lackierten Küchentisch standen zwischen den Gesetzestexten und Lehrbüchern eine große Flasche Wein und eine Tüte mit chinesischem Essen. Sie schoben die juristischen Utensilien beiseite und breiteten das Essen aus. Mitch öffnete die Flasche und füllte zwei Plastik-Weingläser.

»Ich hatte heute ein großartiges Vorstellungsgespräch«, sagte er.

»Mit wem?«

»Erinnerst du dich an diese Firma in Memphis, von der ich vorigen Monat einen Brief bekam?«

»Ja. Du warst nicht sonderlich beeindruckt.«

»Genau der. Ich bin sehr beeindruckt. Es ist ausschließlich Steuerarbeit, und das Gehalt sieht gut aus.«

»Wie gut?«

Er kippte zeremoniell das Chowmein aus dem Behälter auf zwei Teller, dann riß er die kleinen Beutel mit Sojasauce auf. Sie wartete auf eine Antwort. Er öffnete einen weiteren Behälter und verteilte die Eier Foo Yung. Er trank einen Schluck Wein und schmatzte.

»Wie gut?« wiederholte sie.

»Mehr als Chicago. Mehr als Wall Street.«

Sie trank absichtlich langsam und musterte ihn argwöhnisch. Ihre braunen Augen verengten sich und funkelten. Ihre

Brauen senkten sich, auf ihrer Stirn erschienen Falten. Sie wartete.

»Wieviel?«

»Achtzigtausend im ersten Jahr, zuzüglich Gratifikationen. Fünfundachtzig im zweiten, zuzüglich Gratifikationen.« Er sagte es lässig, während er die Selleriestückchen in dem Chowmein betrachtete.

»Achtzigtausend«, wiederholte sie.

»Achtzigtausend, Baby. Achtzigtausend Dollar in Memphis, Tennessee, sind ungefähr das gleiche wie hundertzwanzigtausend in New York.«

»Wer will schon nach New York?« fragte sie.

»Und ein zinsgünstiges Darlehen für eine Hypothek.«

Dieses Wort – Hypothek – war schon seit langer Zeit in der kleinen Wohnung nicht mehr ausgesprochen worden. Sie konnte sich im Augenblick nicht einmal erinnern, wann sie zum letzten Mal über ein Haus oder irgend etwas gesprochen hatten, das damit in Zusammenhang stand. Seit Monaten waren sie davon ausgegangen, daß sie irgendeine Unterkunft *mieten* würden, und zwar bis zu einem unvorstellbar weit entfernten Zeitpunkt in der Zukunft, an dem sie wohlhabend geworden waren und eine Hypothek aufnehmen konnten.

Sie stellte ihr Weinglas ab und sagte nüchtern: »Das habe ich nicht gehört.«

»Ein zinsgünstiges Darlehen für eine Hypothek. Die Firma leiht uns das Geld für den Kauf eines Hauses. Diesen Leuten ist es sehr wichtig, daß ihre Mitarbeiter einen wohlhabenden Eindruck machen, deshalb geben sie uns das Geld zu einem erheblich geringeren Zins.«

»Du meinst, ein richtiges *Haus*, mit Rasen darum herum und Sträuchern?«

»Das meine ich. Nicht eine sündhaft teure Wohnung in Manhattan, sondern ein Haus in der Vorstadt mit drei Schlaf-

zimmern, einer Einfahrt und einer Doppelgarage, in der wir den BMW unterbringen können.«

Die Reaktion verzögerte sich um ein oder zwei Sekunden, aber schließlich sagte sie: »Den BMW? Wessen BMW?«

»Unseren, Baby. Unseren BMW. Die Firma least einen Neuwagen und gibt uns die Schlüssel. Es ist eine Art Gratifikation für die Vertragsunterzeichnung durch einen Mann, der ihre erste Wahl ist. Er ist weitere fünftausend im Jahr wert. Über die Farbe entscheiden wir natürlich. Ich glaube, Schwarz wäre hübsch. Was meinst du?«

»Keine Schrottautos mehr. Keine Reste mehr. Keine billigen Klamotten mehr«, sagte sie, während sie langsam den Kopf schüttelte.

Er kaute einen Mundvoll Nudeln und lächelte sie an. Sie träumte, das war unverkennbar, vermutlich von Möbeln und Tapeten und vielleicht in nicht allzuferner Zeit einem Pool. Und von dunkeläugigen kleinen Kindern mit hellbraunem Haar.

»Und es gibt noch ein paar Dinge, die später erörtert werden sollen.«

»Ich verstehe das nicht, Mitch. Weshalb sind sie so großzügig?«

»Die Frage habe ich gestellt. Sie sind sehr wählerisch und stolz darauf, daß sie Spitzengehälter zahlen. Sie nehmen nur die Besten, und es macht ihnen nichts aus, für sie zu blechen. Ihre Fluktuationsrate beträgt null Prozent. Außerdem glaube ich, daß es mehr kostet, erstklassige Leute nach Memphis zu locken.«

»Es wäre näher bei Zuhause«, sagte sie, ohne ihn anzusehen.

»Ich habe kein Zuhause. Es wäre näher bei deinen Eltern, und das stört mich.«

Das ignorierte sie, wie die meisten seiner Bemerkungen über ihre Familie. »Du wärest Ray näher.«

Er nickte, biß in eine Eierrolle und stellte sich den ersten Besuch ihrer Eltern vor, diesen wundervollen Moment, wo sie in ihrem ziemlich abgenutzten Cadillac vorfuhren und fassungslos das neue Haus im französischen Kolonialstil mit zwei Neuwagen in der Garage anstarrten. Sie würden vor Neid erblassen und sich fragen, wie der arme Junge ohne Familie und Status sich das mit fünfundzwanzig und frisch von der Universität überhaupt leisten konnte. Sie würden sich ein gequältes Lächeln abringen und bemerken, wie hübsch das alles war, und es würde nicht lange dauern, bis Mr. Sutherland zusammenbrechen und fragen würde, wieviel das Haus gekostet hatte, und Mitch würde ihm sagen, er sollte sich um seine eigenen Angelegenheiten kümmern, und das würde den alten Mann wahnsinnig machen. Sie würden nach einem kurzen Besuch wieder verschwinden und nach Kentucky zurückkehren, wo all ihre Freunde erfahren würden, wie gut es der Tochter und dem Schwiegersohn da unten in Memphis ging. Abby würde traurig sein, weil sie nicht miteinander auskamen, aber sie würde nicht viel sagen. Von Anfang an hatten sie ihn wie einen Aussätzigen behandelt. Er war so unwürdig, daß sie der kleinen Hochzeit ferngeblieben waren.

»Warst du schon einmal in Memphis?« fragte er.

»Einmal, als kleines Mädchen. Zu einem Kirchentreffen. Das einzige, woran ich mich erinnere, ist der Fluß.«

»Sie wollen, daß wir sie besuchen.«

»Wir? Du meinst, ich bin auch eingeladen?«

»Ja. Sie wollen, daß du mitkommst.«

»Wann?«

»In ein paar Wochen. Wir fliegen an einem Donnerstagnachmittag hinunter, für das Wochenende.«

»Diese Firma gefällt mir schon jetzt.«

Das fünfstöckige Gebäude war vor hundert Jahren von einem Baumwollhändler und seinen Söhnen gebaut worden, in der Zeit, als nach dem Bürgerkrieg das Baumwollgeschäft in Memphis wieder in Gang kam. Es stand in der Mitte der Cotton Row an der Front Street in der Nähe des Flusses. Durch seine Flure und Türen und über seine Schreibtische hinweg waren Millionen von Ballen Baumwolle aus den Deltas von Mississippi und Arkansas erworben und in alle Welt verkauft worden. Aufgegeben, vernachlässigt und seit dem Ersten Weltkrieg wieder und wieder renoviert, war es schließlich 1951 von einem außerordentlich tüchtigen Steueranwalt namens Anthony Bendini gekauft worden. Es wurde abermals renoviert und begann, sich mit Anwälten zu füllen. Er benannte es in Bendini Building um.

Er hätschelte das Gebäude, verwöhnte es, verzärtelte es, gab seiner Landmarke alljährlich einen neuen Anstrich von Luxus. Er befestigte es, versiegelte Türen und Fenster und stellte bewaffnete Wächter ein, die das Haus und seine Insassen schützen sollten. Er ließ Fahrstühle einbauen, elektronische Überwachung, Sicherheitscodes, Fernsehkameras, einen Fitnessraum, eine Sauna, einen Tresorraum und einen Speisesaal für die Partner mit einem wundervollen Ausblick auf den Fluß.

In zwanzig Jahren errichtete er die reichste Anwaltskanzlei in Memphis und unbestreitbar die unauffälligste. Geheimhaltung war seine Leidenschaft. Jeder neue Mitarbeiter, den die Firma einstellte, wurde eindringlich auf die üblen Auswirkungen eines losen Mundwerks hingewiesen. Alles war vertrau-

lich. Gehälter, Gratifikationen, Beförderungen und vor allem Klienten. Das Reden über Angelegenheiten der Firma, so wurden die jungen Mitarbeiter gewarnt, konnte die Belehren mit dem heiligen Gral – der Partnerschaft – verzögern. Nichts verließ die Festung an der Front Street. Die Ehefrauen wurden angewiesen, keine Fragen zu stellen, oder sie wurden angelogen. Von den Mitarbeitern wurde erwartet, daß sie schwer arbeiteten, den Mund hielten und ihr gutes Geld ausgaben. Sie taten es, ausnahmslos.

Mit einundvierzig Anwälten war die Firma die viertgrößte in Memphis. Sie inserierte nicht und vermied es, auf sich aufmerksam zu machen. Ihre Angehörigen blieben für sich und pflegten keinen Umgang mit anderen Anwälten. Ihre Frauen spielten Tennis und Bridge miteinander und gingen zusammen einkaufen. Bendini, Lambert & Locke war eine Art große Familie. Eine ziemlich reiche Familie.

An einem Freitag um 10 Uhr hielt die Firmenlimousine in der Front Street an, und Mr. Mitchell Y. McDeere stieg aus. Er bedankte sich höflich bei dem Chauffeur und sah dem davonfahrenden Fahrzeug nach. Seine erste Fahrt in einer Limousine. Er blieb auf dem Gehsteig neben einer Straßenlaterne stehen und bewunderte den merkwürdigen, pittoresken und dennoch irgendwie beeindruckenden Sitz der Firma Bendini. Er war etwas völlig anderes als die riesigen Gebilde aus Stahl und Glas, in denen New Yorks Namhafteste residierten, oder der gewaltige Zylinder, in dem er in Chicago gewesen war. Aber ihm war sofort klar, daß es ihm hier gefallen würde. Es war weniger anmaßend. Es war mehr wie er.

Lamar Quin kam durch die Vordertür und die Stufen herunter. Er rief Mitch an und winkte ihn heran. Er hatte sie am Abend zuvor am Flughafen abgeholt und sie im Peabody untergebracht – dem »Grandhotel des Südens«.

»Guten Morgen, Mitch! Wie haben Sie geschlafen?« Sie

schüttelten sich die Hand wie Freunde, die lange getrennt gewesen waren.

»Sehr gut. Es ist ein großartiges Hotel.«

»Ich wußte, das es Ihnen gefallen würde. Das Peabody gefällt jedem.«

Sie betraten die Eingangshalle, wo ein kleines schwarzes Brett Mr. Mitchell Y. McDeere als Gast des Tages begrüßte. Eine gutgekleidete, aber nicht sonderlich reizvolle Empfangsdame lächelte herzlich und sagte, ihr Name wäre Sylvia, und wenn er irgend etwas brauchte, solange er in Memphis war, sollte er es sie wissen lassen. Er dankte ihr. Lamar brachte ihn in einen langen Flur, in dem er mit der Führung begann. Er erläuterte den Grundriß des Gebäudes und stellte Mitch unterwegs mehrere Sekretärinnen und Anwaltsgehilfen vor. In der Hauptbibliothek im zweiten Stock hatte sich eine Schar von Anwälten zu Kaffee und Kuchen rings um den riesigen Konferenztisch herum niedergelassen. Sie verstummten, als der Gast eintrat.

Oliver Lambert begrüßte Mitch und stellte ihn den Anwesenden vor. Es waren etwa zwanzig, fast sämtliche angestellten Anwälte der Firma, die meisten kaum älter als der Gast. Die Partner waren zu beschäftigt, hatte Lamar erklärt, und würden ihn später zum Lunch treffen. Er blieb am Kopfende des Tisches stehen, während Mr. Lambert um Ruhe bat.

»Meine Herren, das ist Mitchell McDeere. Sie haben alle von ihm gehört, und hier ist er. Er ist in diesem Jahr unsere erste Wahl, sozusagen unsere Nummer Eins. Er wird von den großen Tieren in New York und Chicago und wer weiß sonst noch wo umworben, also müssen wir ihm unsere kleine Firma hier in Memphis schmackhaft machen.« Sie lächelten und nickten zustimmend. Der Gast war verlegen.

»Er ist in zwei Monaten in Harvard fertig und wird hervorragend abschneiden. Er ist Mitherausgeber der *Harvard Law Review*.« Das machte Eindruck, wie Mitch feststellte. »Er hat

anfangs an der Western Kentucky studiert, wo er mit summa cum laude abgeschlossen hat.« Das war nicht ganz so beeindruckend. »Außerdem hat er vier Jahre lang Football gespielt und in seinem Juniorenjahr als Quarterback angefangen.« Jetzt waren sie wirklich beeindruckt. Einige von ihnen schienen so ehrfürchtig zu sein, als sähen sie Joe Namath vor sich.

Der Seniorpartner setzte seinen Monolog fort, während Mitch verlegen neben ihm stand. Er ließ sich darüber aus, wie wählerisch sie immer gewesen waren und wie gut Mitch sich einfügen würde. Mitch steckte die Hände in die Taschen und hörte auf, zuzuhören. Er musterte die Gruppe. Sie waren jung, erfolgreich und wohlhabend. Die Kleiderordnung schien streng zu sein, aber nicht anders als in New York oder Chicago. Dunkelgraue oder marineblaue wollene Anzüge, weiße oder blaue Baumwollhemden, mittelsteif gestärkt, und seidene Krawatten. Nichts Kühnes oder Auffälliges. Vielleicht ein paar Fliegen, aber nichts Gewagteres. Keine Schnurr- oder Kinnbärte, kein Haar bis über die Ohren. Sie waren Konformisten, aber die meisten von ihnen sahen gut aus.

Mr. Lambert kam allmählich zum Schluß. »Lamar führt Mitch im Haus herum, ihr werdet also später noch Gelegenheit haben, ein paar Worte mit ihm zu reden. Heute abend werden er und seine reizende Frau – sie ist wirklich reizend – im Rendezvous Rippchen essen, und morgen abend findet natürlich das Firmenessen in meinem Haus statt. Und ich fordere euch auf, euch von eurer besten Seite zu zeigen.« Er lächelte und schaute den Gast an. »Mitch, wenn Sie von Lamar genug haben, sagen Sie mir Bescheid, dann suchen wir jemanden aus, der mehr von der Sache versteht.«

Als sie gingen, reichte er allen abermals die Hand und versuchte, sich an so viele Namen wie möglich zu erinnern.

»Fangen wir mit der Besichtigungstour an«, sagte Lamar, nachdem sich der Raum geleert hatte. »Dies ist natürlich eine Bibliothek, eine von vier gleichartigen in den unteren Stock-

werken. Wir benutzen sie auch für große Konferenzen. Der Buchbestand ist von Stockwerk zu Stockwerk verschieden, Sie wissen also nie, wo Ihre Recherchen Sie hinführen werden. Wir haben zwei Vollzeit-Bibliothekare und machen ausgiebigen Gebrauch von Mikrofilm und Mikrofiche. Wir recherchieren grundsätzlich nicht außerhalb des Hauses. Hier befinden sich mehr als hunderttausend Bände, darunter sämtliche Steuerberichte, die je erschienen sind. Das ist mehr, als manche juristischen Fakultäten besitzen. Wenn Sie ein Buch brauchen, das wir nicht haben, sagen Sie es einem der Bibliothekare.«

Sie wanderten an dem langen Konferenztisch entlang und zwischen zwei Bücherreihen hindurch. »Hunderttausend Bände«, murmelte Mitch.

»Ja. Wir geben jährlich ungefähr eine halbe Million für Instandhaltung, Ergänzungslieferungen und neue Bücher aus. Die Partner murren immer, aber sie kämen nicht auf die Idee, den Etat zu kürzen. Es ist eine der größten juristischen Privatbibliotheken im Lande, und wir sind stolz darauf.«

»Ziemlich beeindruckend.«

»Wir versuchen, die Recherchen so wenig unangenehm wie möglich zu machen. Sie wissen, wie lästig sie sind und wieviel Zeit man mit der Suche nach dem richtigen Material vergeuden kann. In den ersten beiden Jahren werden Sie viele Stunden hier verbringen, deshalb versuchen wir, sie halbwegs erfreulich zu machen.«

Hinter einem vollgepackten Schreibtisch in einer Ecke an der Rückwand saß ein Bibliothekar, der sich vorstellte und sie durch den Computerraum führte, in dem ein Dutzend Terminals nur darauf warteten, mit den neuesten Unterlagen zu dienen. Er erbot sich, ihnen die jüngste, wirklich unglaubliche Software vorzuführen, aber Lamar sagte, sie kämen vielleicht später noch einmal vorbei.

»Ein netter Mann«, sagte Lamar, als sie die Bibliothek

verließen. »Wir zahlen ihm vierzigtausend im Jahr, nur damit er sich um die Bücher kümmert. Kaum zu glauben.«

Wirklich kaum zu glauben, dachte Mitch.

Der zweite Stock war praktisch identisch mit dem ersten, dritten und vierten. Das Zentrum jedes Stockwerks war angefüllt mit Sekretärinnen, ihren Schreibtischen, Aktenschränken, Kopierern und den anderen erforderlichen Geräten. An einer Seite des offenen Areals lag die Bibliothek, an der anderen befanden sich kleinere Konferenzräume und Büros.

»Hübsche Sekretärinnen werden Sie hier nicht finden«, sagte Lamar leise, während sie ihnen bei der Arbeit zusahen. »Das scheint ein ungeschriebenes Gesetz der Firma zu sein. Oliver Lambert gibt sich alle Mühe, die ältesten und reizlosesten einzustellen, die er finden kann. Einige von ihnen sind natürlich schon seit mehr als zwanzig Jahren hier und haben von juristischen Dingen mehr vergessen, als wir an der Universität gelernt haben.«

»Sie wirken irgendwie hausbacken«, bemerkte Mitch, fast für sich.

»Ja, das ist Teil der Strategie und soll uns veranlassen, die Hände in den Taschen zu behalten. Affären sind streng verboten und meines Wissens auch nie vorgekommen.«

»Und wenn es doch passiert?«

»Wer weiß? Die Sekretärin würde natürlich fristlos entlassen. Und ich vermute, der Anwalt würde streng bestraft werden. Es könnte ihn die Partnerschaft kosten. Niemandem liegt daran, das herauszufinden, schon gar nicht mit einem Haufen alter Kühe.«

»Sie ziehen sich hübsch an.«

»Verstehen Sie mich nicht falsch. Wir stellen nur die besten Anwaltssekretärinnen ein, und wir zahlen mehr als jede andere Firma in der Stadt. Was Sie hier sehen, sind die besten, wenn auch nicht gerade die hübschesten. Wir verlangen Erfahrung und Reife. Lambert stellt keine unter Dreißig ein.«

»Eine für jeden Anwalt?«

»Ja, bis Sie Partner sind. Dann bekommen Sie eine zweite, und die werden Sie dann auch brauchen. Nathan Locke hat drei, alle mit zwanzig Jahren Erfahrung, und er hält sie auf Trab.«

»Wo ist sein Büro?«

»Im vierten Stock. Zutritt verboten.«

Mitch wollte fragen, ließ es dann jedoch.

Die Eckbüros hatten eine Größe von siebeneinhalb mal siebeneinhalb Metern, erklärte Lamar; sie gehörten den wichtigsten Partnern. Machtzentren nannte er sie, mit großen Erwartungen. Sie wurden ohne Rücksicht auf die Kosten nach dem Geschmack ihres jeweiligen Inhabers eingerichtet und nur geräumt, wenn er starb oder in den Ruhestand trat, wonach die jüngeren Partner um sie kämpften.

Lamar legte vor einem von ihnen einen Schalter um und trat ein, wobei er die Tür hinter sich zumachte. »Hübsche Aussicht, wie?« sagte er, während Mitch an die Fenster trat und hinausblickte auf den Fluß, der jenseits des Riverside Drive träge vorbeifloß.

»Wie kommt man an dieses Büro?« fragte Mitch. Er betrachtete einen Schleppkahn, der unter der nach Arkansas führenden Brücke hindurchmanövrierte.

»Das dauert eine Weile, und wenn Sie hier einziehen, sind Sie sehr reich und sehr beschäftigt und haben keine Zeit, die Aussicht zu genießen.«

»Wem gehört dieses Büro?«

»Victor Milligan. Er ist Chef der Steuerabteilung und ein sehr netter Mann. Stammt aus Neuengland, ist aber seit fünfundzwanzig Jahren hier und betrachtet Memphis als sein Zuhause.« Lamar steckte die Hände in die Taschen und wanderte im Raum herum. »Die Fußbodendielen und die Decken sind noch original, mehr als hundert Jahre alt. Der größte Teil des Gebäudes ist mit Teppichboden ausgelegt,

aber an ein paar Stellen war das Holz noch unbeschädigt. Wenn Sie herkommen, haben Sie die Wahl zwischen Teppichboden und Brücken.«

»Das Holz gefällt mir. Was ist mit der Brücke?«

»Irgendein altes persisches Stück. Ich kenne seine Geschichte nicht. Der Schreibtisch wurde schon von seinem Urgroßvater benutzt, der in Rhode Island eine Art Richter war, behauptet er jedenfalls. Er ist vollgestopft mit allem möglichen Kram, und man weiß nie, wann er zu qualmen anfängt.«

»Wo ist er?«

»Im Urlaub, glaube ich. Habe ich Ihnen schon vom Urlaub erzählt?«

»Nein.«

»In den ersten fünf Jahren bekommen Sie zwei Wochen pro Jahr. Bezahlt natürlich. Dann drei Wochen, bis Sie Partner geworden sind, danach nehmen Sie so viel, wie Sie wollen. Die Firma hat ein Chalet in Vail, eine Hütte an einem See in Manitoba und zwei Apartments am Seven Mile Beach auf Grand Cayman Island. Die Benutzung ist kostenlos, aber man muß zeitig buchen. Partner haben Vorrang. Danach geht's der Reihe nach. Die Caymans sind in der Firma überaus beliebt. Sie sind eine internationale Steueroase, und eine Menge unserer Ausflüge dorthin wird abgesetzt. Ich nehme an, daß Milligan jetzt dort ist. Wahrscheinlich taucht er und nennt es Geschäft.«

In einem seiner Steuerkurse hatte Mitch von den Caymans gehört und wußte, daß sie irgendwo in der Karibik lagen. Er wollte sich nach ihrer genauen Lage erkundigen, beschloß dann aber, es zu lassen.

»Nur zwei Wochen?« fragte er.

»Ja. Wäre das ein Problem?«

»Nein, eigentlich nicht. Die Firmen in New York offerieren mindestens drei.« Er sprach wie ein scharfsinniger Beurteiler

teurer Urlaubsreisen, der er nicht war. Abgesehen von dem dreitägigen Wochenende, das sie als Hochzeitsreise bezeichneten, und einer gelegentlichen Fahrt durch Neuengland hatte er nie irgendwelchen Urlaub gemacht und das Land noch nie verlassen.

»Sie können eine weitere Woche bekommen, unbezahlt.«

Mitch nickte, als wäre das akzeptabel. Sie verließen Miligans Büro und setzten ihre Wanderung fort. Der Flur bildete ein langes Rechteck mit den Büros der Anwälte an den Außenseiten, alle mit Fenstern, Sonne und Aussicht. Diejenigen mit Aussicht auf den Fluß waren gefragter, erklärte Lamar, und gewöhnlich den Partnern vorbehalten. Es gab eine Warteliste.

Die Konferenzräume, Bibliotheken und Schreibtische der Sekretärinnen befanden sich an der Innenseite, ohne Fenster und Ablenkung.

Die Büros der angestellten Anwälte waren kleiner – viereinhalb mal viereinhalb Meter –, aber kostspielig eingerichtet und wesentlich beeindruckender als alles, was er in New York und Chicago an entsprechenden Büros gesehen hatte. Die Firma zahlte ein kleines Vermögen an Innenarchitekten, erklärte Lamar. Anscheinend wuchs das Geld auf den Bäumen. Die jüngeren Anwälte waren freundlich und redselig und schienen sich über die Arbeitsunterbrechung zu freuen. Die meisten hielten kurze Lobreden auf die Firma und auf Memphis. Irgendwie wächst einem die alte Stadt ans Herz, teilten sie ihm mit, aber es dauert seine Zeit. Auch sie waren von den großen Tieren in Washington und in Wall Street umworben worden, und sie bereuten nichts.

Die Partner waren stärker beschäftigt, aber ebenso freundlich. Er war sorgfältig ausgewählt worden, hörte er immer wieder, und er würde hierher passen. Es war genau die richtige Firma für ihn. Sie versprachen weitere Gespräche beim Lunch.

Eine Stunde zuvor hatte Kay Quin die Kinder in der Obhut der Kinderschwester und des Hausmädchens zurückgelassen und sich mit Abby zum Brunch im Peabody getroffen. Wie Abby war sie in einer Kleinstadt aufgewachsen. Sie hatte Lamar nach dem College geheiratet und drei Jahre in Nashville gelebt, während er an der Vanderbilt Jura studierte. Lamar verdiente so viel Geld, daß sie ihre Stellung aufgegeben und in vierzehn Monaten zwei Kinder zur Welt gebracht hatte. Jetzt, wo sie nicht mehr arbeitete und mit dem Kinderkriegen fertig war, widmete sie den größten Teil ihrer Zeit dem Garden Club, dem Herzfonds, dem Country Club, der Parent-Teacher-Association und der Kirche. Trotz des Geldes und Wohlstandes war sie bescheiden und ohne eine Spur von Anmaßung; sie hatte offensichtlich beschlossen, auch so zu bleiben, ganz gleich, wieviel Erfolg ihr Mann hatte. Abby fand eine Freundin.

Nach Croissants und Eiern Benedict saßen sie im Foyer des Hotels, tranken Kaffee und schauten den Enten zu, die in Kreisen um den Springbrunnen herumschwammen. Kay hatte eine kurze Rundfahrt durch Memphis mit einem späten Lunch in der Nähe ihres Hauses vorgeschlagen. Vielleicht ein paar Einkäufe.

»Haben sie das zinsgünstige Darlehen erwähnt?« fragte sie.

»Ja, schon beim ersten Gespräch.«

»Sie möchten, daß Sie ein Haus kaufen, wenn Sie hierher ziehen. Die meisten Leute können sich kein Haus leisten, wenn sie gerade von der Universität kommen, deshalb leiht ihnen die Firma das Geld zu einem niedrigeren Zins und übernimmt die Hypothek.«

»Wie niedrig?«

»Das weiß ich nicht. Es ist sieben Jahre her, seit wir hierher gekommen sind, und inzwischen haben wir ein anderes Haus gekauft. Aber es dürfte sich auf alle Fälle lohnen, das können Sie mir glauben. Die Firma sorgt dafür,

daß Sie ein eigenes Haus haben. Das ist eine Art ungeschriebenes Gesetz.«

»Warum ist ihr das so wichtig?«

»Aus mehreren Gründen. Zuerst einmal will sie Sie hier haben. Die Firma ist sehr wählerisch, und in der Regel bekommt sie die Leute, die sie haben will. Aber Memphis liegt nicht gerade im Rampenlicht, deshalb muß sie mehr bieten. Außerdem stellt die Firma große Ansprüche, besonders an die jüngeren Anwälte. Termindruck, Überstunden, Achtzig-Stunden-Wochen und Zeiten, in denen sie unterwegs sind. Das ist für beide nicht einfach, und die Firma weiß das. Der Theorie zufolge sorgt eine gute Ehe für einen glücklichen Anwalt, und ein glücklicher Anwalt ist ein produktiver Anwalt. Was dem Ganzen zugrundeliegt, ist also der Profit. Immer der Profit. Aber es gibt noch einen weiteren Grund. Diese Männer – all diese Männer und ihre Frauen – sind sehr stolz auf ihren Reichtum, und von jedermann wird erwartet, daß er einen wohlhabenden Eindruck macht und sich entsprechend benimmt. Es wäre eine Beleidigung für die Firma, wenn ein junger Anwalt gezwungen wäre, in einer Mietwohnung zu leben. Sie möchten Sie in einem Haus sehen, und nach fünf Jahren in einem größeren Haus. Wenn wir heute nachmittag Zeit dazu haben, zeige ich Ihnen ein paar von den Häusern der Partner. Wenn Sie die sehen, machen Ihnen die Achtzig-Stunden-Wochen nichts mehr aus.«

»Ich bin jetzt schon an sie gewöhnt.«

»Das ist gut, aber das Studium läßt sich damit nicht vergleichen. In der Zeit, in der die Jahresabschlüsse gemacht werden müssen, arbeiten sie manchmal hundert Stunden.«

Abby lächelte und schüttelte den Kopf, als wäre sie mächtig beeindruckt. »Arbeiten Sie?«

»Nein. Die meisten von uns arbeiten nicht. Das Geld ist da,

wir sind also nicht darauf angewiesen, und von unseren Männern bekommen wir kaum Hilfe beim Aufziehen der Kinder. Arbeiten ist natürlich nicht verboten.«

»Von wem verboten?«

»Der Firma.«

»Das hoffe ich doch.« Abby wiederholte lautlos das Wort »verboten«, ließ es aber auf sich beruhen.

Kay trank einen Schluck Kaffee und beobachtete die Enten. Ein kleiner Junge wanderte von seiner Mutter fort und blieb neben dem Springbrunnen stehen. »Wollen Sie Kinder?« fragte Kay.

»Vielleicht in ein paar Jahren.«

»Kinderkriegen ist erwünscht.«

»Wem?«

»Der Firma.«

»Weshalb sollte der Firma daran liegen, daß wir Kinder haben?«

»Gleichfalls wegen der stabilen Familienverhältnisse. Ein neues Baby ist ein großes Ereignis in der Firma. Sie schicken Blumen und Geschenke ins Krankenhaus. Sie werden behandelt wie eine Königin. Ihr Mann bekommt eine Woche frei, aber er ist zu beschäftigt, um sie auszunutzen. Sie investieren tausend Dollar in einen Treuhandfonds für das College. Eine tolle Sache.«

»Hört sich an wie eine große Bruderschaft.«

»Es ist eher eine große Familie. Unser gesellschaftliches Leben dreht sich um die Firma, und das ist wichtig, weil keiner von uns aus Memphis stammt. Wir sind alle hierher verpflanzt worden.«

»Das ist hübsch, aber ich möchte nicht, daß mir jemand sagt, wann ich arbeiten darf und wann ich aufhören und wann ich Kinder kriegen soll.«

»Keine Sorge. Sie sind alle sehr fürsorglich, aber die Firma mischt sich nicht in private Angelegenheiten ein.«

»Da bin ich nicht so sicher.«

»Nicht nervös werden, Abby. Die Firma ist wie eine Familie. Es sind großartige Leute, und Memphis ist eine wundervolle Stadt, um darin zu leben und Kinder aufzuziehen. Die Lebenskosten sind viel geringer, und das Leben geht einen gemächlicheren Gang. Wahrscheinlich überlegen Sie, ob Sie nicht einer der großen Städte den Vorzug geben sollten. Das haben wir auch getan, aber jetzt ziehe ich Memphis den großen Städten allemal vor.«

»Bekomme ich einiges davon zu sehen?«

»Deshalb bin ich hier. Ich dachte, wir fangen im Zentrum an und fahren dann nach Osten, um uns einige der hübscheren Viertel und vielleicht ein paar Häuser anzusehen, und dann gehen wir zum Lunch in mein Lieblingsrestaurant.«

»Hört sich gut an.«

Kay bezahlte den Kaffee, wie vorher den Brunch, und sie verließen in dem neuen Mercedes der Quins das Peabody.

Das Eßzimmer, wie es schlicht genannt wurde, nahm das westliche Ende des fünften Stocks oberhalb des Riverside Drive ein und lag hoch über dem in einiger Entfernung vorbeifließenden Fluß. In eine Wand war eine Reihe zweieinhalb Meter hoher Fenster eingelassen, durch die man einen faszinierenden Blick auf die Schleppkähne, Raddampfer, Docks und Brücken hatte.

Der Raum war ein geschütztes Revier, eine Freistatt für diejenigen Anwälte, die begabt und ehrgeizig genug waren, um in der stillen Firma Bendini als Partner zu fungieren. Hier versammelten sie sich jeden Tag zum Mittagessen, das von Jessie Frances, einer massigen, temperamentvollen alten Schwarzen, zubereitet und von ihrem Mann Roosevelt serviert wurde, der dabei weiße Handschuhe trug und einen schlecht sitzenden, verblichenen und zerknitterten

alten Smoking, den ihm Mr. Bendini selbst kurz vor seinem Tode geschenkt hatte. Hier trafen sie sich gelegentlich auch am Vormittag zu Kaffee und Kuchen, um Firmenangelegenheiten zu erörtern, und hin und wieder zu einem Glas Wein am Nachmittag, um einen guten Monat oder ein außergewöhnlich dickes Honorar zu feiern. Hier hatten nur die Partner Zutritt und vielleicht hin und wieder einmal ein Gast wie ein besonders zahlungskräftiger Klient oder ein in Aussicht genommener neuer Mitarbeiter. Die jüngeren Anwälte durften zweimal im Jahr hier speisen, nur zweimal – es wurde genau Buch geführt –, und auch das nur auf Einladung eines Partners.

Neben dem Speisesaal lag eine kleine Küche, in der Jessie Frances arbeitete und in der sie vor sechsundzwanzig Jahren für Mr. Bendini und ein paar andere die erste Mahlzeit zubereitet hatte. Sechsundzwanzig Jahre lang hatte sie Südstaaten-Gerichte gekocht und Aufforderungen, zu experimentieren und Speisen zuzubereiten, deren Namen sie kaum aussprechen konnte, einfach ignoriert. »Wenn es Ihnen nicht schmeckt, brauchen Sie es ja nicht zu essen«, war ihre Standarderwiderung. Nach den Resten zu urteilen, die Roosevelt von den Tischen abräumte, schmeckte es ihnen, und zwar ausgezeichnet. Montags hängte sie den Speisezettel für die Woche aus, verlangte, daß sich die Partner jeden Tag bis zehn Uhr zum Essen anmeldeten, und war jahrelang sauer, wenn einer von ihnen absagte oder nicht erschien. Sie und Roosevelt arbeiteten vier Stunden täglich und bekamen tausend Dollar im Monat.

Mitch saß mit Lamar Quin, Oliver Lambert und Royce McKnight zusammen an einem Tisch. Als Hauptgericht gab es vorzügliche Rippchen mit gebratener Okra und geschmortem Kürbis.

»Heute hat sie sich mit dem Fett zurückgehalten«, bemerkte Mr. Lambert.

»Es ist köstlich«, sagte Mitch.

»Ist Ihr Organismus an Fett gewöhnt?«

»Ja. In Kentucky wird auch so gekocht.«

»Ich bin 1955 in die Firma eingetreten«, sagte Mr. McKnight, »und ich komme aus New Jersey. Aus purem Argwohn habe ich die meisten Südstaaten-Gerichte so weit wie möglich gemieden. Schließlich wird hier alles mit tierischem Fett begossen und darin gebraten. Dann beschließt Mr. Bendini, dieses kleine Café hier zu eröffnen. Er stellt Jessie Frances ein, und in den letzten zwanzig Jahren habe ich ständig Sodbrennen gehabt. Gebratene reife Tomaten, gebratene grüne Tomaten, gebratene Auberginen, gebratene Okra, gebratener Kürbis, alles und jedes gebraten. Eines Tages sagte Victor Milligan ein Wort zuviel. Er stammt aus Connecticut. Und Jessie Frances hatte uns gebratene Dill-Pickles vorgesetzt. Können Sie sich das vorstellen? Gebratene Dill-Pickles! Milligan sagte etwas Häßliches zu Roosevelt, und der berichtete es Jessie Frances. Sie kündigte und verließ das Haus durch die Hintertür. Blieb eine Woche lang weg. Roosevelt wollte weiterarbeiten, aber sie behielt ihn zu Hause. Schließlich brachte Mr. Bendini die Sache wieder ins Lot, und sie erklärte sich bereit, wiederzukommen, wenn sich niemand beschwerte. Aber sie schränkte auch den Fettgebrauch ein. Ich glaube, wir werden alle zehn Jahre länger leben.«

»Es schmeckt wunderbar«, sagte Lamar und bestrich ein weiteres Brötchen mit Butter.

»Es schmeckt immer wunderbar«, setzte Mr. Lambert hinzu, als Roosevelt gerade vorbeiging. »Das Essen ist üppig und macht dick, aber den Lunch versäumen wir selten.«

Mitch aß vorsichtig, beteiligte sich ein wenig nervös an dem Geplauder und versuchte, einen völlig entspannten Eindruck zu machen. Es war schwierig. Umgeben von überaus erfolgreichen Anwälten, allesamt Millionäre, in ihrem exklusiven, kostbar eingerichteten Speisesaal, war ihm, als befände er sich

auf geheiligtem Grund. Lamars Anwesenheit war tröstlich, ebenso die von Roosevelt.

Als offensichtlich war, daß Mitch nichts mehr zu essen gedachte, wischte sich Oliver Lambert den Mund ab, erhob sich langsam und klopfte mit dem Löffel an sein Teeglas. »Meine Herren, ich bitte um Aufmerksamkeit.«

Im Raum wurde es still, und die ungefähr zwanzig Partner wendeten sich dem Cheftisch zu. Sie hatten ihre Servietten hingelegt und betrachteten den Gast. Auf dem Schreibtisch eines jeden lag eine Kopie des Dossiers. Zwei Monate zuvor hatten sie einstimmig beschlossen, ihn in diesem Jahr zu ihrer ersten Wahl zu machen. Sie wußten, daß er jeden Tag vier Meilen lief, nicht rauchte, allergisch war gegen Sulfite, keine Mandeln mehr hatte, einen blauen Mazda fuhr, eine verrückte Mutter hatte und in einer Spielzeit dreimal den Ball aufgefangen hatte. Sie wußten, daß er, wenn er krank war, nichts Stärkeres nahm als Aspirin, und daß er hungrig genug war, um, wenn sie es verlangten, hundert Stunden in der Woche zu arbeiten. Sie mochten ihn. Er sah gut aus, sportlich, das Idealbild eines Mannes mit einem brillanten Verstand und einem schlanken Körper.

»Wie Sie wissen, haben wir heute einen speziellen Gast. Mitch McDeere. Er wird demnächst sein Studium in Harvard mit Auszeichnung abschließen . . .«

»Beachtlich!« sagten ein paar ehemalige Harvard-Studenten.

»Ja, vielen Dank. Er und seine Frau Abby verbringen dieses Wochenende als unsere Gäste im Peabody. Mitch rangiert unter den ersten fünf von dreihundert und wird von etlichen Firmen umworben. Wir möchten ihn bei uns haben, und ich weiß, daß Sie sich noch mit ihm unterhalten werden, bevor er wieder abreist. Heute abend ißt er mit Lamar und Kay Quin, und morgen abend findet dann das Essen in meinem Haus statt. Ich rechne mit Ihrer aller Anwesenheit.« Mitch lächelte

die Partner verlegen an, während Mr. Lambert sich eingehend über die Großartigkeit der Firma ausließ. Als er geendet hatte, setzten sie die Mahlzeit fort, nachdem Roosevelt Brotpudding und Kaffee serviert hatte.

Kays Lieblingsrestaurant lag in East Memphis und war ein schicker Treffpunkt für wohlhabende junge Leute. Von allen möglichen Stellen hingen tausend Farne herab, und die Jukebox spielte nichts als Songs aus den frühen Sechzigern. Die Daiquiris wurden in hohen Souvenirgläsern serviert.

»Einer reicht«, warnte Kay.

»Ich trinke nie viel.«

Sie bestellten die Quiche des Tages und nippten an ihren Daiquiris.

»Trinkt Mitch?«

»Sehr wenig. Er ist Sportler und sehr auf seinen Körper bedacht. Gelegentlich ein Bier oder ein Glas Wein, nichts Stärkeres. Wie steht es mit Lamar?«

»Ungefähr ebenso. Während seines Studiums hat er das Bier entdeckt, aber er hat Probleme mit seinem Gewicht. Die Firma mißbilligt das Trinken.«

»Sehr lobenswert, aber was geht sie das an?«

»Weil Alkohol und Anwälte zusammengehören wie Blut und Vampire. Die meisten Anwälte saufen wie ein Loch, die ganze Branche leidet unter Alkoholismus. Ich glaube, es fängt an der Universität an. An der Vanderbilt hatte ständig jemand ein Faß Bier angezapft. Und in Harvard ist es vermutlich nicht anders. In dem Job gibt es eine Menge Druck, und das bedeutet in der Regel eine Menge Alkohol. Verstehen Sie mich richtig, die Leute hier sind keine sturen Abstinenzler, aber sie halten es unter Kontrolle. Ein gesunder Anwalt ist ein produktiver Anwalt. Also wieder der Profit.«

»Das klingt vernünftig. Mitch sagt, es gibt keine Fluktuation.«

»Es ist so etwas wie eine Lebensstellung. Ich kann mich nicht erinnern, daß in den sieben Jahren, die wir jetzt hier sind, jemand ausgeschieden wäre. Die Gehälter sind grandios, und sie überlegen sich genau, wen sie einstellen. Sie nehmen niemanden mit Geld in der Familie.«

»Das verstehe ich nicht.«

»Sie stellen keinen Anwalt ein, der über andere Einkommensquellen verfügt. Sie wollen sie jung und hungrig. Es ist eine Sache der Loyalität. Wenn alles Geld aus einer einzigen Quelle kommt, dann ist man geneigt, sich dieser Quelle gegenüber sehr loyal zu verhalten. Die Firma verlangt absolute Loyalität. Lamar sagt, daß über Ausscheiden nie geredet wird. Sie sind alle glücklich und entweder reich oder auf dem besten Wege dazu. Und wenn jemand gehen wollte, würde er bei einer anderen Firma niemals so viel verdienen. Sie werden Mitch alles anbieten, was erforderlich ist, um Sie hierher zu bringen. Sie sind sehr stolz darauf, daß sie mehr zahlen als alle anderen.«

»Weshalb keine weiblichen Anwälte?«

»Sie haben es einmal versucht. Sie war ein regelrechtes Biest und hat ständig Wirbel gemacht. Die meisten weiblichen Anwälte bilden sich ein, sie müßten ständig kämpfen. Es ist schwer, mit ihnen zusammenzuarbeiten. Lamar sagt, sie scheuen davor zurück, eine Frau einzustellen, weil sie sie nicht entlassen können, wenn es nicht funktioniert, ohne daß es eine Menge Stunk gibt.«

Die Quiche wurde serviert, und sie lehnten eine weitere Runde Daiquiris ab. Hunderte von jungen Akademikern drängten sich unter den Farnwolken zusammen, im Restaurant herrschte lebhafter Betrieb. Aus der Jukebox tönte leise die Stimme von Smokey Robinson.

»Ich habe eine großartige Idee«, sagte Kay. »Ich kenne eine Maklerin. Wir rufen sie an und sehen uns ein paar Häuser an.«

»Was für Häuser?«

»Für Sie und Mitch. Für den jüngsten Mitarbeiter von Bendini, Lambert & Locke. Sie kann Ihnen mehrere in Ihrer Preisklasse anbieten.«

»Ich kenne unsere Preisklasse nicht.«

»Hundert- bis hundertfünfzigtausend, würde ich sagen. Der letzte hat ein Haus in Oakgrove gekauft, und ich bin sicher, daß er ungefähr so viel bezahlt hat.«

Abby beugte sich vor und flüsterte fast: »Wie hoch wäre die monatliche Belastung?«

»Das weiß ich nicht. Aber Sie werden sie sich leisten können. An die tausend monatlich, vielleicht ein bißchen mehr.«

Abby starrte sie an und schluckte. Die kleinen Apartments in Manhattan kosteten das Doppelte an Miete.

»Rufen wir sie an.«

Wie nicht anders zu erwarten, war das Büro von Royce McKnight eines der großen mit einem prachtvollen Ausblick. Es lag in einer der vielbegehrten Ecken im vierten Stock, nicht weit von dem von Nathan Locke entfernt. Lamar entschuldigte sich, und der geschäftsführende Partner forderte Mitch auf, an einem kleinen Konferenztisch neben dem Sofa Platz zu nehmen. Eine Sekretärin wurde zum Kaffeholen geschickt.

McKnight fragte ihn nach dem bisherigen Verlauf seines Besuches, und Mitch sagte, er wäre sehr beeindruckt.

»Mitch, ich möchte die Details unseres Angebots festmachen.«

»Bitte.«

»Das Grundgehalt beträgt achtzigtausend Dollar im ersten Jahr. Wenn Sie das Anwaltsexamen bestanden haben, erhalten Sie eine Gehaltserhöhung von fünftausend Dollar. Keine Gratifikation, sondern eine Erhöhung. Das Examen findet im August statt, und Sie werden den größten Teil des Sommers damit verbringen, sich darauf vorzubereiten. Wir haben un-

sere eigenen Repetitorien, und einige der Partner werden als Ihre Tutoren fungieren. Dies geschieht überwiegend während der Arbeitszeit. Wie Sie wissen, verlangen die meisten Firmen, daß Sie arbeiten und in Ihrer Freizeit lernen. Wir nicht. Kein Mitarbeiter dieses Hauses ist je beim Anwalts-examen durchgefallen, und wir befürchten nicht, daß Sie die Ausnahme von der Regel darstellen werden. Achtzigtausend zu Anfang, fünfundachtzig in sechs Monaten. Wenn Sie ein Jahr hier sind, erfolgt eine Anhebung auf neunzigtausend; außerdem bekommen Sie jedes Jahr im Dezember eine Gratifikation, deren Höhe von den Profiten und der Leistung in den vorausgegangenen zwölf Monaten abhängt. Im letzten Jahr belief sich die durchschnittliche Gratifikation für die angestellten Anwälte auf neuntausend. Wie Sie wissen, kommt es überaus selten vor, daß Anwaltsfirmen ihre jüngeren Mitarbeiter am Profit beteiligen. Noch irgendwelche Fragen hinsichtlich des Gehalts?»

»Was passiert nach dem zweiten Jahr?»

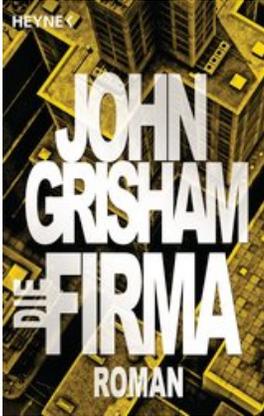
»Ihr Grundgehalt steigt jährlich um etwa zehn Prozent, bis Sie Partner werden. Weder die Gehaltserhöhungen noch die Gratifikationen sind garantiert. Sie hängen von der Leistung ab.«

»Das ist nur fair.«

»Wie Sie wissen, liegt uns sehr viel daran, daß Sie ein Haus kaufen. Es fördert Stabilität und Prestige, und beides ist uns sehr wichtig, besonders bei unseren jungen Mitarbeitern. Die Firma stellt Ihnen eine Hypothek in Form eines Darlehens zu niedrigem Zins zur Verfügung, bei fester Rate und mit einer Laufzeit von dreißig Jahren, unkündbar, falls Sie sich in ein paar Jahren zum Verkauf entschließen sollten. Das ist ein einmaliges Angebot, das nur für Ihr erstes Haus gilt. Danach müssen Sie selbst zusehen, wie Sie zurechtkommen.«

»Zu welchem Zins?»

»So niedrig wie möglich, ohne daß wir mit dem Finanzamt



John Grisham

Die Firma

Roman

eBook

ISBN: 978-3-641-11024-6

Heyne

Erscheinungstermin: März 2013

«Der perfekte Thriller!» Stern

Etwas ist faul an der exklusiven Kanzlei, der Mitch McDeere sich verschrieben hat. Der hochbegabte junge Anwalt wird auf Schritt und Tritt beschattet, er ist umgeben von tödlichen Geheimnissen. Als er dann noch vom FBI unter Druck gesetzt wird, erweist sich der Traumjob endgültig als Alptraum.