

Kenji Ueda
Der kleine Laden des Herrn Takarada



KENJI UEDA

*Der kleine
Laden des
Herrn Takarada*

ROMAN

Aus dem Englischen von Rainer Schmidt

GOLDMANN

Die japanische Originalausgabe erschien 2022 unter dem Titel
»銀座「四宝堂」文房具店 上田健次 (Ginza Shihodo Bunboguten Vol. 1)«
bei Shogakukan Inc., Tokio.

Translation from the English edition »Letters from the Ginza Shihodo
Stationary Shop«, Manilla Press, London, 2023.

Der Verlag behält sich die Verwertung der urheberrechtlich
geschützten Inhalte dieses Werkes für Zwecke des Text- und
Data-Minings nach § 44b UrhG ausdrücklich vor.
Jegliche unbefugte Nutzung ist hiermit ausgeschlossen.



Penguin Random House Verlagsgruppe FSC® N001967

3. Auflage

Deutsche Erstveröffentlichung März 2025

Copyright © 2025 Kenji UEDA

All rights reserved.

Original Japanese edition published by SHOGAKUKAN.

German edition arranged with SHOGAKUKAN through Emily Books Agency, LTD., and CASANOVAS & LYNCH LITERARY AGENCY S.L.

Copyright © der deutschsprachigen Ausgabe 2025

by Wilhelm Goldmann Verlag, München,

in der Penguin Random House Verlagsgruppe GmbH,

Neumarkter Str. 28, 81673 München

produkteicherheit@penguinrandomhouse.de

(Vorstehende Angaben sind zugleich

Pflichtinformationen nach GPSR)

Redaktion: Claudia Jürgens

Printed in Germany

Umschlaggestaltung: UNO Werbeagentur GmbH, München

Umschlagmotiv: FinePic®, München

KN · Herstellung: ik

Satz: Buch-Werkstatt GmbH, Bad Aibling

Druck und Bindung: Friedrich Pustet GmbH & Co. KG, Regensburg

ISBN: 978-3-442-31793-6

www.goldmann-verlag.de

Inhalt

Der Füller	7
Organizer	56
Notizbücher	107
Postkarten	157
Memoblocks	204

Der Füller

Die Schulung der neuen Angestellten, die am 1. April begonnen hatte, war endlich vorüber. In den ersten beiden Wochen hatte es theoretischen Unterricht gegeben, und wir hatten im Trainingszentrum gewohnt, aber in der dritten Woche waren wir in Gruppen aufgeteilt und nacheinander in die Zentrale, in Fertigungsbetriebe, Vertriebsbüros und in die Verwaltung geschickt worden, bevor wir unseren Trainee-Kollegen Vorträge über das halten mussten, was wir bei diesen Besuchen gelernt hatten.

Bei jedem neuen Ziel wurden diese fünfköpfigen Teams umorganisiert, um sicherzustellen, dass wir alle die Chance bekamen, allen zu begegnen, die in dieser Saison zur Firma gekommen waren.

Aber in jeder neuen Abteilung mit neuen Leuten umzugehen war ungeheuer stressig für einen schüchternen Menschen wie mich, und ich war erschöpft.

Hinzu kam, dass die Führungsstreitigkeiten – man könnte sagen, die Hahnenkämpfe – unter den neuen Angestellten rau waren. Die Personalabteilung hatte uns gesagt: »Die Ausbildung der neuen Mitarbeiter ist ein Raum zum Lernen, kein Ort zum Einschätzen von Fähigkeiten und Eignungen«, aber in diversen Situationen – in den Fragestunden bei unseren Exkursionen oder bei Diskussionen und Präsentationen innerhalb unserer Gruppen zum Beispiel – tat sich natürlich eine Kluft auf.

Mit der Zeit und durch ständige Wiederholung entstand so eine Rangordnung.

»Wie ist der Typ bloß hier gelandet?«

»Wahrscheinlich hat jemand ein paar Strippen für ihn gezogen!«

Die Atmosphäre hatte sich so weit verschlechtert, dass man im Pausenraum Lästereien hören konnte. Am Ende, noch bevor die Ausbildung zu Ende war, hatten drei Leute gekündigt.

Wir sind Kollegen. Wir sollten einander helfen und uns vertragen. Ein paarmal hätte ich es fast laut gesagt, aber die Worte kamen mir nicht über die Lippen.

So ging es mir immer. Selbst bei den wichtigsten Themen konnte ich nie Stellung beziehen. Und das, was ich nicht sagte und deshalb nicht vermitteln konnte, lastete für alle Zeit auf mir.

Wie soll ich bei diesem Tempo das Verkaufstraining überstehen, das nach der Pause auf uns zukommt? Auf dem Heimweg zu einem Apartment, in dem niemand auf mich wartete, hatte ich Herzklopfen vor lauter Unruhe, obwohl ich soeben meinen ersten Gehaltsscheck bekommen und ein gutes Stück Freizeit vor mir hatte.

Ich ließ mich von der U-Bahn schaukeln, und plötzlich fiel mir etwas ein, das eine ältere Angestellte in einer Trainingsession gesagt hatte.

»Wofür werden Sie alle Ihr erstes Gehalt ausgeben? Natürlich können Sie es ausgeben, wofür Sie wollen, aber ich empfehle Ihnen, ein Geschenk für jemanden zu kaufen, der Ihnen auf Ihrem Weg geholfen hat. Was wird ihn wirklich freuen?«

Genau. Morgen werde ich losziehen und etwas suchen, um es Natsuko-san zu schicken. Und noch etwas anderes von Bedeutung ... Aber wo finde ich etwas, das ihr gefällt? Hier in Tokio liegt vermutlich das Stadtviertel Ginza auf der Hand.

Kijima-san begleitete mich bis zum Haupteingang des Kaufhauses Matsujiya an der Chuo Dori in Ginza. »Also, Sie werden in diese Richtung gehen wollen. Sind Sie sicher, dass Sie sich zurechtfinden? Ich könnte einen jüngeren Mitarbeiter beauftragen, Sie zu begleiten. Ich würde selbst mitgehen, aber ich habe einen Termin. Tut mir leid.« Sie sah besorgt aus.

»Ich habe den Stadtplan, den Sie mir gezeichnet haben, bei mir, also finde ich mich zurecht. Außerdem habe ich mein Telefon. Ich schaffe das schon.«

»Das hoffe ich. Oh, ich werde im Laden anrufen. Dann bin ich sicher, dass Sie gut behandelt werden.« Kijima-san sah mich so liebevoll an wie sonst nur Natsuko-san.

»Okay, dann gehe ich jetzt.«

»Lassen Sie sich Zeit! Rufen Sie mich an, wenn Sie etwas brauchen. Ich finde schon einen Weg, Ihnen zu helfen.«

Sie war eine Mutter, die ihren Sohn zum ersten Mal allein losschickte. Es war erst zwei Stunden her, dass wir uns kennengelernt hatten, aber es kam mir viel länger vor.

Ich ging los und hielt mich an den Plan, den sie mir gezeichnet hatte. Ich konnte eine Zeitlang geradeaus auf der Chuo Dori gehen. Als ich mich nach einer kurzen Strecke noch einmal umdrehte, stand Kijima-san immer noch im Eingang des Kaufhauses. Als ich ihr dankend zunickte, winkte sie.

Wow, niemand hat jemals einen Plan für mich gezeichnet. Ich glaube, heutzutage nennen die Leute dir einfach eine Website, und das ist alles. Auf dem Blatt mit dem Plan standen der Name des Kaufhauses, die Adresse und Kijima-sans Telefonnummer.

Nach zwei Ampelkreuzungen bog ich kurz vor der dritten in eine Gasse ein. Im Gegensatz zu der schicken Hauptstraße standen in dieser Gasse die Häuser dicht an dicht, und man fühlte sich ein wenig wie in einem Labyrinth. Nachdem ich ein

Stück weitergegangen war, bog ich um eine zweite Ecke und entdeckte einen zylindrischen Briefkasten.

Offenbar wurde er regelmäßig angestrichen, denn das leuchtende Zinnoberrot sprang ins Auge. Ich kannte solche Briefkästen nur aus Filmen oder alten Fernsehserien, und ich begriff, warum er eine gute Landmarke war. Dahinter lag das Geschäft, das ich suchte.

»Ich glaube, das ist es«, murmelte ich. Ich war vielleicht zehn Minuten unterwegs gewesen. Jetzt war ich angekommen, und ich konnte sehen, dass alles so war wie auf meinem Plan, aber weil ich noch neu in Tokio war, hatte das Ganze etwas von einem Abenteuer.

Kijima-san hatte mir erzählt, es sei ein ehrwürdiges altes Schreibwarengeschäft, aber obwohl das dreigeschossige Gebäude von einer historischen Aura umgeben war, wirkte es nicht heruntergekommen. Es hatte Stil, aber mit Zurückhaltung, und es verströmte eine geheimnisvolle Atmosphäre. Auf den Glastüren des Eingangs stand in goldenen *Kanji*-Lettern: SHIHODO.

Ein milder Duft begrüßte mich, als ich das Geschäft betrat. Vielleicht war es Weihrauch? Anders als ein aufdringliches Eau de Cologne umhüllte mich der Duft mit einer Zartheit, die inmitten all meiner Mühen, mich in Tokio einzugewöhnen, beruhigend wirkte.

Einen Augenblick später sandte eine Männerstimme ein *Irasshaimase!* aus dem hinteren Teil des Geschäfts in meine Richtung aus. Die Begrüßung war sanft, wie der Weihrauchduft es war, und ich hatte das Gefühl, er hieß mich vom Grunde seines Herzens willkommen. Es war das erste Mal, dass ich ein so angenehmes *Irasshaimase!* hörte.

Eins der Dinge, die mich in Tokio ratlos machten, als ich hier ankam, war *Irasshaimase*. Auf dem Land, wo ich geboren und

aufgewachsen war, begrüßte man seine Kunden mit »Hallo«: *Konnichiwa*. Natürlich sagte man morgens »Guten Morgen« und abends »Guten Abend«. Ich bin sicher, es war eine regionale Eigenheit, weil alle einander kannten. Aber wenn jemand *Irasshaimase* sagte, würde die Antwort wahrscheinlich lauten: »Oho, du willst mir wohl etwas verkaufen?« Selbstverständlich mit einem Lächeln im Gesicht.

Natürlich begrüßten mich schrille *Irasshaimase*-Rufe in Supermärkten, Fastfood-Lokalen und *Izakaya*-Kettenrestaurants, aber selbst auf der Bank und in der Bezirksverwaltung waren sie hier zu hören, und es ging mir auf die Nerven.

Aber dieses *Irasshaimase* war kein bisschen unangenehm, denn dieses Geschäft hatte nichts Unangenehmes. Wieso nicht? Ich weiß es nicht genau. Vielleicht hatte meine Erleichterung darüber, dass ich den Weg hierher gefunden hatte, etwas damit zu tun.

Vielleicht erkannte der Eigentümer der Stimme, dass ich ziemlich unsicher war, denn er erschien sofort. Ein hellblaues Hemd über einer legeren grauen Hose, eine marineblaue Krawatte, schlichte Schnürschuhe aus schwarzem Leder. Sein Haar war nicht zu lang und nicht zu kurz und an der richtigen Stelle gescheitelt. Er musste ungefähr Mitte dreißig sein.

»Äh, ist das hier Shihodo?« Eine dumme Frage angesichts der Tatsache, dass ich den Namen des Geschäfts auf der Tür gelesen hatte, bevor ich eingetreten war.

»Ja, das hier ist Shihodo. Verzeihen Sie, aber sind Sie Nittasama?«

»J-ja, der bin ich.«

»Ich habe Sie erwartet. Haben Sie gut hierhergefunden?«

»Ja, es ging. Dank dem hier.«

Der Mann betrachtete das Blatt mit dem Plan, das ich ihm

entgegenhielt, und nickte kurz. »Das freut mich. Ich habe vorhin einen Anruf von Kijima-san erhalten. Sie sagte, sie habe Shihodo einem wichtigen Kunden namens Nitta-sama empfohlen, und ich solle mein Möglichstes tun, um ihm behilflich zu sein, wenn er eintrifft.« Er zog eine Visitenkarte aus der Tasche und überreichte sie mir. »Ken Takarada aus dem Hause Shihodo, zu Ihren Diensten.«

»Oh, hm, äh, freut mich, Sie kennenzulernen ...«

Nichts macht mich, schüchtern, wie ich bin, nervöser als meine erste Begegnung mit jemandem, den ich noch nicht kenne. Ob Takarada-san nun merkte, was in mir vorging, oder nicht, sein sanftes Lächeln jedenfalls ließ nicht nach, als er fortfuhr.

»Um gleich zum Geschäftlichen zu kommen – was kann ich für Sie tun? Kijima-san hat nur gesagt: ›Ich verlasse mich auf Sie, Kan-chan‹, und dann hat sie aufgelegt. So ist sie immer, aber ... wie dem auch sei, sie hat mir nicht gesagt, was Sie wünschen.«

Rasch kam ich wieder zu mir.

»Ooh, äh, ich möchte ein wenig Briefpapier ...«

Takarada-san nickte tief sinnig, als wollte er sagen: *Ganz, wie ich es mir gedacht habe*, und einen Herzschlag später antwortete er: »Verstehe.« Lässig deutete er in den hinteren Teil des Geschäfts und fuhr fort: »Wenn Sie mir dann folgen wollen – das größte Sortiment an Schreibpapier und Umschlägen liegt dort drüben in den Regalen.«

Ich wusste nicht genau, warum, aber aus irgendeinem Grund wirkte Takarada-sans entspannte, aber höfliche Art der Bedienung beruhigend auf mich. Vielleicht war die forschre Gastlichkeit, mit der man sich sonst einfach den Angelegenheiten eines anderen widmete, aus der Weisheit der Großstädter und ihrem geschäftigen Leben entstanden, aber bei dieser Art des Service

hatte ich das Gefühl, von einem Automaten bedient zu werden, und ich glaubte nicht, dass ich mich daran gewöhnen würde.

Die Regale, zu denen er mich führte, waren bis obenhin voll von Papier und Umschlägen. Ein hochklassiges Papier, bei dem man auf den ersten Blick sah, dass es sich um handgeschöpftes *washi* handelte, ein kunstvoll mit gepressten Blüten verziertes, ein hellblaues mit rötlich braunen Querlinien im westlichen Stil – das alles nur anzusehen, war die reinste Freude.

Neben dem Papier lagen Umschläge von der gleichen Art. Da waren lange, rechteckige Umschläge für senkrecht genutztes Papier und Umschläge im westlichen Format für den waa gerechten Gebrauch des Papiers. Bei einem flüchtigen Blick schien es, als gebe es hier mindestens zweihundert Varianten.

»Außerdem haben wir noch einiges mit jahreszeitlichen Illustrationen. Und Grußkarten im westlichen Stil finden sich bei den Postkarten.«

»Es ist so viel. Ich bin halbwegs überwältigt.«

»Herzlichen Dank. Die Verkaufsfläche bietet nur begrenzt Platz, und deshalb habe ich leider nicht alles vorrätig. Was *Washi*-Artikel und importiertes Papier betrifft, kann ich stolz behaupten, dass meine Auswahl zu den größten in Tokio gehört. Wenn es etwas gibt, das ich nicht führe, kann ich Sie natürlich an eine der großen Papierhandlungen in Ginza, Nihonbashi oder in der Nähe des Hauptbahnhofs verweisen. Sagen Sie mir bitte, wonach Sie suchen. Ich habe eine ziemlich gute Vorstellung vom Sortiment der anderen Geschäfte, und da ich mit meinen Kollegen in der Branche befreundet bin, kann ich sie anrufen und veranlassen, dass sie etwas für Sie zurücklegen.«

»Oh nein, ich glaube es wird mir schwer genug fallen, mich hier zu entscheiden. Ich glaube, da kann ich mich nicht noch in anderen Geschäften umsehen.«

Takarada-san lächelte sein kleines Lächeln unerschütterlich weiter und nahm einen Stapel Papier aus dem Regal. »Dieses hier, *Tayori*, ist hellweiß und hat zehn matt gezogene senkrechte Linien, sodass es für jeden Zweck verwendbar ist. Tatsächlich handelt es sich um einen Original-Shihodo-Artikel.«

»Oh, interessant.«

Takarada-san nahm eine andere Sorte Papier herunter, die zwei Fächer weiter oben lagerte. »Das hier heißt *Hagoromo*. Es wird ebenfalls exklusiv bei Shihodo angeboten. Ein Washi-Künstler hat mir erzählt, sie wollten etwas für den täglichen Bedarf schaffen und hätten dieses Projekt gestartet, aber die verfügbare Menge ist begrenzt ... Es ist *washi* von hoher Qualität, und die Linien werden während des Schöpfprozesses eingefügt, und zwar mit einer Technik, die sie im Papier sichtbar werden lässt. Es ist ebenfalls vielseitig verwendbar. Eine andere Option wäre ... oh, verzeihen Sie – ich zeige Ihnen einfach alles, was mir persönlich gefällt.«

Takarada-sans unendlich höfliche Art wollte nicht so ganz zu jemandem passen, der anscheinend erst Mitte dreißig war.

»Sie sind beide schlicht und elegant. Wirklich wundervoll. Äh ...«

Ja, mir ist bewusst, wie unentschlossen ich wirken muss.

»Im Großen und Ganzen gibt es zwei Möglichkeiten, Schreibpapier auszuwählen. Eine ist die, dass der Absender etwas aussucht, das ihm gefällt. Nun, das ist normal. Die andere besteht darin, etwas zu wählen, das den Empfänger glücklich macht. Die beiden Sorten, die ich Ihnen soeben empfohlen habe, sind das Alltäglichste vom Alltäglichen; also können Sie nichts falsch machen, aber vielleicht sind sie ein wenig nichts-sagend. Wie wär's, wenn Sie bei Ihrer Auswahl die Person berücksichtigen, der Sie schreiben wollen?«

»Aah ...«

Ich wusste, das war ein sinnvoller Rat, aber ich hatte in meinem ganzen Leben noch keinen einzigen richtigen Brief geschrieben. Das höchste der Gefühle war eine Neujahrspostkarte gewesen.

»Da es Kijima-san war, die Sie hierhergeschickt hat, fügen Sie doch sicher ein Geschenk hinzu, oder?« Takarada-san tat es offenbar leid, mich so hilflos zu sehen; deshalb reichte er mir eine rettende Hand.

»Ja, das stimmt. Ich habe soeben meinen ersten Gehaltscheck bekommen; deshalb dachte ich daran, meiner Großmutter auf dem Land ein Geschenk zu schicken. Nach Ginza zu kommen und mir alle möglichen Sachen anzuschauen, ist schön und gut, aber ich hatte keine Ahnung, was ich für sie kaufen soll. Als ich völlig ratlos in der Lebensmittelabteilung des Kaufhauses herumirrte, sprach mich eine Verkäuferin an.«

Takarada-san lachte laut auf. »Sagte sie zufällig: ›Brrr, halt, hey, junger Mann, ist alles in Ordnung?‹«

»Ja! Genau, genau. Sie sagte: ›Hey, junger Mann, ist alles in Ordnung? Sie sehen so müde aus, und ganz verschwitzt. Aber schauen Sie, es ist die beste Zeit für einen kaltgebräuften *gyokuro*.‹ Und sie reichte mir einen kleinen Pappbecher mit grünem Tee. ›Hä?‹, brachte ich nur hervor, aber da hatte sie schon einen Stuhl von hinten herangezogen und sagte: ›Hier, setzen Sie sich und ruhen Sie sich kurz aus.‹«

Takarada-san nickte amüsiert. »Wenn Kijima-san jemanden entdeckt, der müde oder verloren aussieht, kann sie ihn schlicht nicht in Ruhe lassen – das ist einfach ihre Natur.«

»Oh, hmm ... Und der Tee, den sie mir gab, war wirklich köstlich. Es klingt übertrieben, aber ich habe wirklich in meinem ganzen Leben noch nie einen so feinen Tee getrun-

ken. Ich seufzte tief, ohne es zu merken, und sie schenkte mir nach und sagte: ›Was ist denn los? Kommt ausgerechnet nach Ginza und seufzt dermaßen tief. Haben Sie etwas auf dem Herzen?‹«

Es war wirklich merkwürdig. Ich hatte Takarada-san erst vor ein paar Minuten kennengelernt, aber es fiel mir sehr leicht, mit ihm zu reden. Wenn ich es mir recht überlegte, war es mit Kijima-san genauso gewesen. *Vielleicht bin ich heute einfach gesegnet mit Begegnungen mit guten Menschen.*

»Äh, wie alt ist Kijima-san?«, fragte ich.

»Wer weiß? Ich verzichte darauf, Frauen nach ihrem Alter zu fragen, also weiß ich es nicht. Aber sie arbeitet bei Matsukiya, solange ich zurückdenken kann, also ist sie wahrscheinlich nicht mehr jung. Ich erinnere mich, dass sie vor ein paar Jahren das Rentenalter erreicht hat. Seitdem arbeitet sie in Teilzeit in der Mitarbeiterschulung und kümmert sich um wichtige Stammkunden. Oh, und sie ist eine der wenigen Leute im Unternehmen, die auf so gutem Fuße mit dem Präsidenten stehen, dass die Anrede -kun gestattet ist.«

»Wow, eine so erhabene Persönlichkeit hat mit mir gesprochen?«

Takarada-san lachte und schüttelte kurz den Kopf. »Wenn Sie auf die Idee kämen, sie ›erhaben‹ zu nennen, würde sie wahrscheinlich aufgebracht reagieren und sagen: ›Das klingt, als wäre ich eine furchterregende alte Dame!‹ Tatsächlich ist sie eigentlich nur streng zu sich selbst und in Fragen der Arbeit. Alle anderen, ganz gleich, wer es ist, behandelt sie sehr freundlich. Ich bemühe mich, als Verkäufer – nein, als Mensch – zu sein wie Kijima-san.« Er nickte nachdenklich, bevor er sich erschrocken am Hinterkopf kratzte. »Verzeihen Sie, ich schweife ab.«

»Überhaupt nicht! Ich wollte ja jemandem erzählen, wie nett

Kijima-san zu mir war, und deswegen freut es mich, dass Sie sich meine Geschichte anhören.«

Wenn ich es mir recht überlegte, war dies vielleicht das erste Mal, dass ich jemandem von meinem Tag erzählte, seit ich drei Monate zuvor nach Tokio gekommen war. Vorher hatte Nat-suko-san mir immer zugehört, selbst wenn ich nur sinnloses Zeug redete.

Einmal, während der Ausbildung, hatte ich beim Essen erzählt, wie ich in Aufregung geraten war, als eine automatische Tür sich nicht für mich öffnen wollte, und einer meiner Ausbildungskollegen hatte gefragt: »Und was ist die Pointe?« Ich hatte wider Willen weitergestammelt, alle hatten über mich gelacht, und niemand hatte mich unterstützt, und so war meine Geschichte an dieser Stelle zu Ende gewesen. Seitdem hatte ich nicht mehr gewagt, mit jemandem zu sprechen.

Takarada-san nickte kurz. Sein sanftes Lächeln verriet seine Gutmütigkeit, als er mich drängte, fortzufahren.

»Als ich meinen Tee getrunken und mich ein bisschen beruhigt hatte, berichtete ich ganz offen und ehrlich, dass ich soeben mein Gehalt bekommen hatte und meiner Großmutter auf dem Lande ein Geschenk schicken wollte, aber nicht genau wusste, was es sein sollte. Sie machte mir ein paar Vorschläge, und ich entschied mich für Tee.«

»Jetzt ist *Shincha*-Saison, die Zeit der ersten Ernte, und Ihre Großmutter wird sich jedes Mal, wenn sie ihn aufbrüht, daran erinnern, wie aufmerksam Sie sind. Deshalb finde ich Ihre Entscheidung großartig«, sagte er und ergänzte bei sich: »*Shincha* klingt gut. Ich sollte später auch welchen kaufen gehen.«

»Ja, an Tee hatte ich überhaupt nicht gedacht, und deshalb bin ich Kijima-san für ihren Vorschlag dankbar. Jedenfalls war es fabelhaft, mich für ein Geschenk entschieden zu haben, aber

dann sagte sie: »Sie sollten ihr auch einen Brief schreiben. Ich bin online mit meiner Großmutter verbunden, und so dachte ich mir, es würde genügen, ihr eine Nachricht zu schicken, beispielsweise: »Ich habe Dir Tee aus dem Kaufhaus geschickt!«, aber Kijima-san sagte: »Einfach ist schön und gut, aber schreiben Sie ihr doch etwas – mir zu Gefallen!««

Takarada-san brummte und nickte. »Und dann hat sie Sie zu Shihodo geschickt, ja?«

»Ja. Sie meinte: »Wir haben hier eine Schreibwarenabteilung, aber die Auswahl ist nicht sehr gut. Ich schicke Sie zu einem Fachgeschäft namens Shihodo. Gehen Sie hin und sprechen Sie mit dem Geschäftsführer.« Und dann hat sie mir den Plan gezeichnet.«

Takarada-san lächelte und erwiederte: »Ich muss mich bei ihr bedanken.«

»Also ja, ich bin auf der Suche nach Papier und Umschlägen.«

»Verstehe. Wie wär's dann mit diesem hier? Verzeihen Sie, dass ich Ihnen lauter Originalware von Shihodo empfehle, aber die Linien bei dem hier sind gleichmäßig angeordnet und geben Ihnen reichlich Platz zum Schreiben. Deshalb ist es für Ihre heutigen Zwecke perfekt.«

Das Papier, das er mir reichte, war hellgrün, und jedes Blatt hatte acht Linien. Die Rahmen auf den Umschlägen hatten die gleiche Farbe wie die Linien, und in das Kästchen für die Briefmarke waren frische grüne Blätter gezeichnet, die an einem Zweig wuchsen.

»Diese Farbe heißt *wakabairo*, nach dem frischen Laub. Das Produkt heißt *Tsukizuki*, und das Design gibt es in zwölf verschiedenen Farben. Die Linien werden immer matter, je weiter man nach unten kommt.« Er schälte die Verpackung hoch,

um es mir zu zeigen. Die Linien hatte anscheinend jemand mit einem sehr feinen Pinsel gezogen, und sie wurden von oben nach unten immer feiner und dünner. Über dem unteren Rand war kaum noch eine Linie zu sehen.

»Diese Serie kam zustande, als ein Maler im *Nihonga*-Stil ein Briefpapier verlangte, auf dem Platz war, um eine Kleinigkeit zu malen. Übrigens wurden die Linien und die Illustrationen in dem Kästchen für die Briefmarke von demselben Kunden gefertigt, der meinte: ›Ich habe diesen Wunsch geäußert, also werde ich Ihnen auch behilflich sein.‹ Die zwölf Farben hat dieser Kunde ebenfalls ausgesucht. Es gibt 465 traditionelle japanische Farben; deshalb nehme ich an, es war schwierig, davon nur zwölf auszuwählen. Dabei muss man ja auch bedenken, wie sie vor der Grundfarbe wirken. Aber ich muss dazusagen, dass dieses Projekt von einem Geschäftsführer aus einer viel früheren Generation umgesetzt wurde. Ich weiß also nicht, wer der Maler war.«

Er zeigte mir die anderen *Tsukizuki*-Farben: ein bräunlich rotes *azukiiro* und ein magentafarbenes *koshi*, ein pinkfarbenes *nadeshikoire*, das blaue *aofujiiro* und das orangerote *kakiiro*, ein purpurnes *kurenai*, ein graubraunes *susutakeiro*, ein rötllich braunes *ebicha*, das pfirsichfarbene *akebonoiro*, das silbrig graue *ginnezu* und schließlich das goldene *konjiki*.

»Sie kosten alle das Gleiche, bis auf das *konjiki*, denn dazu verwendet man Blattgold. Ich muss mich entschuldigen, aber die Goldpreise steigen immer weiter ... Und es gibt heutzutage auch nicht mehr so viele Kunsthändler. Vielleicht werden wir die Folienprägung eines Tages aufgeben müssen.«

Es waren lauter hübsche Farben, angenehm zu betrachten. Ich fragte mich, warum die sanften Pigmente so beruhigend auf meine Augen wirkten.