

Zeitschrift: Nebelspalter : das Humor- und Satire-Magazin
Band: 100 (1974)
Heft: 25

Artikel: Wie ich die Teuerung bremste...
Autor: Matey, Kurt
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-512717>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 26.11.2024

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

Wie ich die Teuerung bremste ...

Jedermann weiss heute, dass die Teuerungsbekämpfung das grösste Anliegen jedes noch aufrecht stehenden Staatsbürgers sein muss. Aber, Hand aufs Portemonnaie, wer tut wirklich etwas? Wir überlassen doch die Bekämpfung der Inflation dem Bundesrat, der die Sache insofern sehr geschickt löst, indem er uns mahndend zuruft: «Es ist die Aufgabe jedes einzelnen Bürgers, gegen die Teuerung zu Felde zu ziehen!» Also zog ich. Einer muss ja anfangen.

Aus diesem Grunde betrat ich gestern ein Geschäft für Herrenbekleidung, das einen ausgezeichneten Ruf geniesst. Es waren eine Menge Leute da, und so konnte ich mir ungestört zuerst einmal verschiedene Anzüge in Ruhe ansehen. Als endlich ein ungeheuer seriös blickender Verkäufer auf mich trat, rief ich so laut, dass ein Dutzend Hüte aus der obersten Stel­lage herunterstürzten: «Dieser Anzug gefällt mir! Den möchte ich unverzüglich probieren!»

Den andern Verkäufern fielen vor Schreck über mein wenig würdevolles Geben die Kleiderbügel aus den Händen, und die meisten Kunden starnten entgeistert zu mir herüber.

Ich zog den Veston an und trompetete: «Passt wie angemessen!» Einige Kunden liessen ihre Kleider im Stich und zeigten nur noch Interesse für meinen gutsitzenden Veston.

«Und jetzt, mein Herr», rief ich noch lauter, «möchte ich den Preis erfahren, mit dem Ihre Firma, Hand in Hand mit dem Bundesrat, die überbordende Teuerung und die galoppierende Inflation wirkungsvoll bekämpfen will!»

«Dreihundertachtundneunzig Franken», hauchte der Verkäufer, «aber wir haben viel günsti...»

«Dreihundertachtundneunzig Franken?» schrie ich erschrocken, taumelte, trat einen Schritt zurück auf ein vierstöckiges Gestell mit blütenweissen Seidenhemden, die mich daraufhin gnädig bedeckten.

Mit Genugtuung registrierte mein bewusstloses Gemüt eine gewaltige Aufregung, Kunden stürzten herbei, man rief nach Sanität und Kreislauf­tabletten, und dann zog mich der Verkäufer zitternd unter den Hemden hervor, während er stotterte:

«Ein Herzschlag...!»
«... für dreihundertachtundneunzig Franken!» bestätigte ich.
«Möchten Sie ein herzstärkendes Mittel?» fragte er besorgt.
«Ja, in Form des Geschäftsführers!»

«Ich bin schon da...» murmelte ein Mann, der mir soeben die Stirn mit Watte und Whisky betupfte.
«Geht es Ihnen besser?» erkundigte er sich mit geschäftlicher Besorgnis.

«Nicht bei diesem Preis!» stöhnte ich und wischte mir das Blut vom Hinterkopf.

«Ich lasse Sie in mein Büro bringen, bis der Arzt...»

«Ich brauche keinen Arzt, sondern einen Anzug!» beharrte ich.

«Aber wenn Sie mit dem Preis nicht heruntergehen, ist ein Schlaganfall unausweichlich.»

«Unmöglich! Wir können... wir dürfen...»

«Schön», sagte ich, «Sie können und dürfen also. Ich biete Ihnen hundertachtzig, weil ich nicht will, dass Ihre Firma sich auf Herzinfarkte spezialisieren muss...»

«Wir haben feste Preise...» jammerte er.

«Ich auch, ich auch. Also sagen wir hundertsiebzig.» Er blickte auf die zahlreichen stummen Kunden, die uns besorgt, um nicht zu sagen erwartungsvoll, umstanden.

«Dreihundertzehn!» sagte er dann leicht frustriert.

«Bei einem solchen Preis wird sich aber der Preisüberwacher in Bern im Grabe umdrehen...»

«Wieso? Der lebt doch noch...»

«Im Moment lebt er noch. Aber wenn ich ihm heute abend telefonisch mitteile, was die Anzüge bei Ihnen kosten, ist übermorgen ein Staatsbegräbnis fällig...»



«Zweihundertneunzig!»
«Sehen Sie, ich möchte nicht, dass Ihnen die Sache zuletzt gar noch peinlich wird, andererseits fühle ich die heilige Pflicht, Ihnen die Gelegenheit geben zu müssen, einen echten Beitrag zur Teuerungsbekämpfung leisten zu dürfen. Also sagen wir zweihundertzwanzig, weil ich prinzipiell nicht handle.»

«Zweihundertachtzig...», sagte er.

«Ich spüre deutlich, dass bei mir eine Hirnerschütterung im Anmarsch ist... Haben Sie eine gute Versicherung?»

«Zweihundertsiebzig!»

«Seien wir nicht kleinlich!» rief ich in gütigstem Tone. «Treffen wir uns in der Mitte. Ich sage zweihundertdreissig und das ist Ihr endgültig letztes Wort!»

«Also meinetwegen», sagte er und gab dem Verkäufer einen Wink, die Rechnung zu schreiben, und den andern schenkte er einen Blick, worauf sie sich sofort wieder den Kunden widmeten.

«Moment!» rief ich recht sonor, schüttelte ein Dutzend Hemden ab und erhob mich. «Die Hosen sind mir zu lang, die müssen Sie ändern!»

«Das schneiden wir rasch ab. Die Aenderung kostet bloss zehn Franken...»

«Zehn Franken?» rief ich entsetzt und schielte dezent nach dem Hutgestell. «Sie schneiden ein riesiges Stück ab, machen drei neue Anzüge daraus und wollen mir zehn Franken dafür berechnen?»

«Sie können den Stoff ja mitnehmen.»

«Das brächte ich nicht übers Herz. Nein, nein. Ich schenke Ihnen den Stoff und ziehe Ihnen dafür zwanzig Franken ab, damit Sie sehen, dass ich Ihren Beitrag zur Inflationsbekämpfung schätze. Dann macht es noch zweihundert Franken und ich werde Sie überall weiterempfehlen!»

Der Geschäftsführer warf mir einen geradezu polaren Blick zu und zischte dem Verkäufer zu: «Schreiben Sie eine Rechnung über zweihundert Franken und sorgen Sie dafür, dass die Aenderung auf der Stelle ausgeführt wird, damit der Herr morgen nicht wiederkommen muss.» Das Wort «Herr» betonte er dabei mittels seiner Stockzähne unnachahmlich.

«Und nun», rief ich fröhlich, «brauche ich vier starke Männer, die mir helfen, das Geld im Wagen zu holen.»

«Vier Mann? Wozu?»

«Sehen Sie», sagte ich grosszügig, «das ist ein weiterer bescheidener Beitrag meinerseits zur Inflationsbekämpfung. Ich zahle nämlich seit einiger Zeit in allen Geschäften nur noch mit Einrappenstücken. Wenn das jeder verantwortungsbewusste Bürger von nun an so handhabt, dann werden alle Preise in Bälde heruntersausen. Glauben Sie mir das!»

«Das soll wohl ein Spass sein?» rief er entgeistert, und die Schweissperlen traten ihm auf die Stirn.

«Ein Spass?» rief ich empört. «Sie haben ja keine Ahnung, was es für eine Arbeit ist, die vielen Geldrollen zu öffnen. Ich zittere jetzt schon, wenn ich daran denke, dass ich mir nächsten Herbst ein Einfamilienhaus kaufe... Und nun vier Mann her und wir holen die zwanzigtausend Einrappler!» Als wir hinausgingen, um das Geld zu holen, blühte im Laden der Handel wie noch nie.

Dreiundvierzig Minuten nach Mitternacht verliess ich das Geschäft mit einem hübschen Karton unter dem Arm, nachdem sich der Geschäftsführer entschlossen hatte, nochmals nachzuzählen. Auf meine Anwesenheit verzichtete er erstaunlicherweise.

Zu Hause angekommen, wischte ich mir den Schweiß von der Stirn. Jetzt erst konnte ich unseren Bundesrat verstehen, was er meint, wenn er sagt, dass die Teuerungsbekämpfung keine einfache Sache ist. Sicher haben die Bundesräte gelegentlich auch neue Hosen nötig...

Da erblickte ich einen Brief auf dem Schreibtisch. Ich öffnete ihn und siehe da! Ein Schreiben von der Eidgenössischen Münzstätte in Bern.

«Sehr geehrter Herr!» hiess es da. «Wir begrüssen grundsätzlich Ihren Beitrag zur Teuerungsbekämpfung, müssen Ihnen aber mitteilen, dass wir wegen der steigenden Rohstoffpreise, der galoppierenden Löhne und der rasenden Inflation uns leider gezwungen sehen, Ihnen die Einrappenstücke zum Selbstkostenpreis abzugeben. Da die Herstellungskosten für den Einrappler heute bereits 25,9 Rappen betragen, kosten die gelieferten 20 000 Einrappler 5180 Franken (fünftausendeinhundertachtzig Franken). Für Verpackung und Transport berechnen wir Ihnen pauschal 120 Franken. Total: 5300 Franken, rein netto, ohne Skonto.» Peng! Ich setzte mich. «Wir stehen Ihnen weiter gerne zu Diensten und danken für Ihren Auftrag! Mit herzlichen Grüßen. PS. Wir nehmen nur Hunderternoten!»

So ergeht es einem, wenn man dem Bundesrat unter die Arme greifen will... Einfamilienhaus ade!

Idee

Eine Idee, eine Idee, ein Königreich für eine Idee! Die Stecknadel war so eine Idee, die Büroklammer, zusammenlegbare Regenschirme, sogar Raclette und Fondue waren Ideen. Es gab sicher auch schlechte Ideen, die man lieber wieder vergessen hätte. Aber eine glänzende Idee ist ein Besuch bei Vidal an der Bahnhofstrasse 31 in Zürich, wenn man einen schönen Orientteppich braucht.

Neocid[®] der Anti- Fliegen-Bloc

Den ganzen Sommer keine Fliegen, ohne dass wir einen Finger rühren! Wir stellen einfach den Neocid Bloc auf. Ein einziger Bloc beherrscht einen ganzen Raum - bis zu 40 m³.



Den ganzen Sommer keine Fliegen!

CIBA-GEIGY

Giftklasse 4. Warnung auf Packung beachten

E 35192