

Zeitschrift: Nebelspalter : das Humor- und Satire-Magazin
Band: 105 (1979)
Heft: 5

Artikel: Lassen Sie sich nicht einseifen!
Autor: Matey, Kurt
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-622158>

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

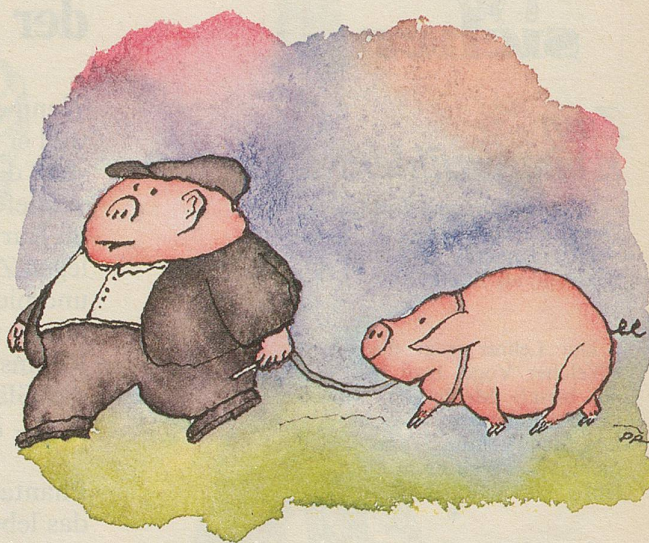
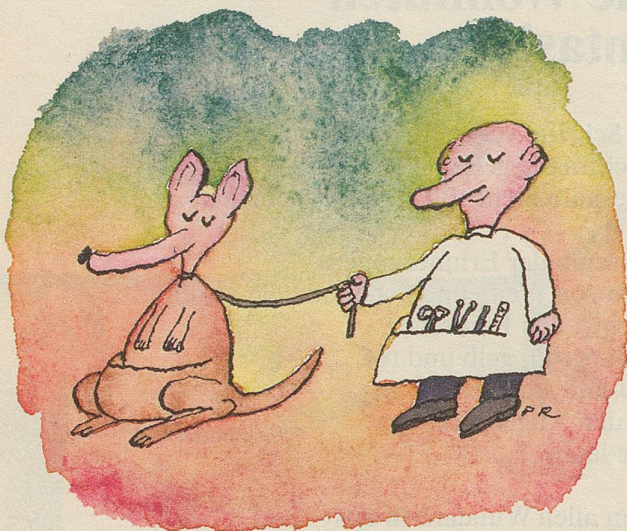
L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

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: 14.05.2025

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



Kurt Matey empfiehlt:

Gestern rief ich meinen Freund Guschi an. Aber kaum hatte er den Hörer abgehoben, sagte er schon, er müsse sich kurz fassen, denn er sei total überlastet, habe ein gewaltiges Arbeitspensum...

«Das ist mir das Neueste», sagte ich, «seit wann arbeitest du?»

«Ich schreibe einen Roman, genauer gesagt eine Trilogie, und momentan bin ich furchtbar im Druck!»

«Toll, dass wenigstens etwas von dir einmal im Druck ist», sagte ich mitfühlend. «Dann hast du jedenfalls endlich einmal einen Stoff gefunden. Ist es eine historische Masche? Und wie soll das Werk heissen?»

«Es heisst 'Die reale Welt der Seifenblasen' und wird mindestens zweitausend Seiten haben.» Nun war ich ehrlich erstaunt.

«Du suchst seit Jahren einen passenden Stoff und nun bist du also fündig geworden? Wie ging das zu?»

«Ganz einfach. Ich kaufte vor zwei Wochen ein Stück Seife und jetzt bin ich schon auf Seite neunhundertvierundachtzig!»

«Willst du mich auf den Arm nehmen? Du schreibst also eine Trilogie über ein Stück Seife? Ist es wenigstens eine Badeseife?»

spottete ich und forderte ihn auf, endlich vernünftig zu werden.

«Genau das mache ich. Ich schreibe ein dreibändiges Werk, und der Held des Romans ist ein Stück Toilettenseife.» Ich war nahezu sprachlos.

«Nun», sagte ich nach einer Schweigeminute, «ich möchte nicht behaupten, dass du spinnst, aber eins ist sicher: Früher hast du noch einigermaßen normal gesponnen!»

«Reden wir weiter, wenn ich den 'Schillerpreis' bekommen habe...»

«Du kriegst vielleicht den grossen Preis der Waschmittelindustrie oder die Schaumschlägermedaille, aber das ist schon alles. Wie bist du denn auf diese aprilfrische Kernseifenidee gekommen?»

«Ich habe im Discountgeschäft BAM ein Stück Seife gekauft!»

«Du hast im Discountgeschäft BAM ein Stück Seife gekauft!» sagte ich und rang immer noch um Fassung.

«Natürlich. Und darüber schreib' ich jetzt einen Entwicklungsroman. Wie war denn das früher? Mein Grossvater beispielsweise, wenn der gegen Jahresende das unbestimmte Gefühl bekam, er hätte es nötig, sich

wieder einmal zu waschen, fing an, eisern zu sparen, und vor Weihnachten kaufte er sich ein Stück Seife. Heute hingegen ist der Kauf einer Seife ein Abenteuer wie eine Weltraumfahrt.»

Auch als ich längst aufgelegt hatte, schüttelte ich immer noch den Kopf. Dann machte ich mich auf ins Discountgeschäft BAM.

Im Laden nahm ich einen der bereitstehenden Wagen, suchte irgendein Stück Toilettenseife und wartete auf das Abenteuer. Aber es kam keines. Ich verwünschte Guschi und ärgerte mich, dass er mich so hereingelegt hatte. Wütend begab ich mich zur Kasse.

Die Kassiererin drehte die Schachtel mit der Seife dreimal herum, tippte einsfüfundachtzig und...

«Die kostet aber zweivierzig!» sagte ich und zeigte auf die Preisaufschrift.

«Das ist der Einzelhandelspreis», belehrte sie mich, «der gilt natürlich nicht.»

«Einzelhandelspreis?» fragte ich.

«Ja, das ist bloss der Detailspreis! Bei uns bezahlen Sie aber den Discountpreis, und der ist einsfüfundachtzig!»

«Aha!» sagte ich, «der Richtpreis beträgt nur einsfüfundachtzig...»

Sie schüttelte den Kopf. «Der Richtpreis ist zweineunzig und hier...», sie zeigte auf eine weitere Aufklebeetikette, «ist der normale Preis: Zweidreissig!»

«Klar! Jetzt verstehe ich. Der normale Preis, das ist der reguläre Preis!»

«Nein, der reguläre Preis ist eigentlich ein Mondpreis!»

«Ein bitte was?»

«Ein Mondpreis!»

«Zum Teufel noch einmal», sagte ich verärgert, «ich glaube, Sie missverstehen mich. Mich interessiert weder der Preis des Mondes noch der der Milchstrasse, sondern ich möchte, verdammt noch einmal, jetzt endgültig wissen, was dieses Stück Seife kostet!»

«Ich meinte doch nur, dass es sich hier um einen Phantasiepreis handelt!»

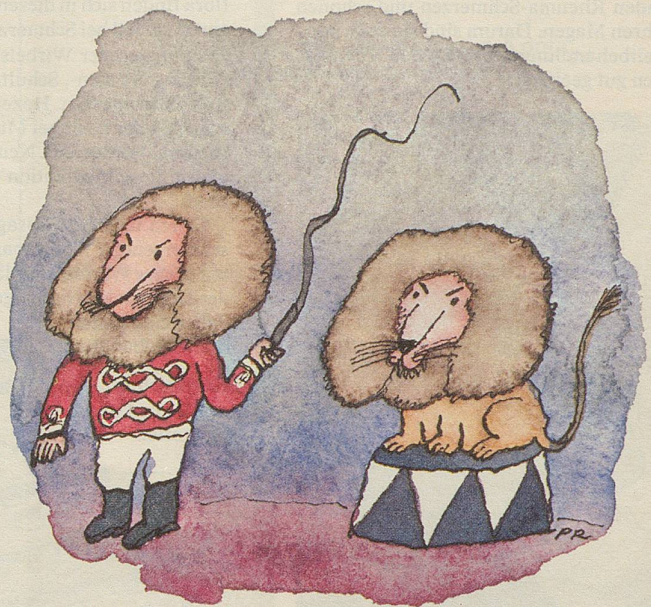
«Ach, Sie meinen, man muss Phantasie haben, um diese Preispolitik zu verstehen? Sie kriegen also zweidreissig?»

«Nein, Sie bezahlen einsfüfundachtzig, das ist der allein gültige Aktionspreis!»

«Aktionspreis? Was ist denn das wieder?»

Lassen Sie sich

und ihre Meister!



nicht einseifen!

«Das ist eben der *Schlagerpreis!* Der sogenannte *Preishits!*»
«Ach, Sie meinen den *Spezialpreis?*» fragte ich erleichtert.

«Aber nein, der *Spezialpreis* beträgt zwei Franken, aber weil wir heute einen *Greif-zu!-Preis* haben, zahlen Sie nur...» Plötzlich machte sie ganz runde Augen... «Ich sehe gerade, da ist noch eine Etikette. Sie haben Glück! Der *Ladenpreis* beträgt nur noch einsachtzig!»

«Das ist jetzt endgültig der *vorgeschriebene Preis?*» knurrte ich unbeherrscht.

«Jawohl, das ist der allein gültige *Jubiläumspreis!*»

«Aha. Wenn 25 Etiketten auf einer Seife kleben, dann spricht man von einem Jubiläumspreis? Aber wieso steht denn hier einsfünfzig?»

«Ja. Wieso steht denn hier einsfünfzig?» sagte sie konsterniert.

«Was ist denn das jetzt wieder für ein *Preislein?*» fragte ich bissig.

«Das kann nur der *Abholpreis* sein.»

«Dann kann ich mir also mein Seiferchen auch mit dem Sattelschlepper ins Haus liefern lassen?»

«Natürlich können Sie das

nicht, aber wenn Sie's könnten, dann wäre dies der *Mitnahmepreis...*»

Ich schlug wütend mit der Faust auf die Kasse, dass der nebenstehende, zweifelsohne kunstvoll zu nennende Raviolbüchsenturm scheppernd zusammenstürzte. «Abholpreis! – Mitnahmepreis! – Pack-zu-Preis! Nochniedagewesenundniewieder-sogünstigpreis! Was haben Sie denn noch für Preise?» schrie ich.

«Dann haben wir noch den *Multipackpreis!*»

«Wie viele Stück muss man da nehmen?»

«Bloss vierhundert Stück und schon kommen Sie in den Genuss dieses *Profitierpreises*, eines

ausgesprochenen *Preisrutschpreises...*»

«400 Seifen? Frechheit! Glauben Sie, ich hätte so viele nötig?»

«Der kluge Mann seift vor...»
«Sie sind wohl plemm? Was mache ich denn mit 400 Seifen?»

«Das ist überhaupt kein Problem! Dieser Seife liegt ohnehin ein Gratis-Gutschein für eine Heiratsvermittlung bei. Heiraten Sie, gründen Sie eine Familie, und schon nach dem siebenten Kind rentiert dieser Kauf und Sie machen mit dieser Seife nur noch Gewinn! Ausserdem kriegen Sie dann noch eine Treueprämie dazu!»

«Treueprämie? Werden Sie nicht anzüglich! Wie kann ich denn eine Treueprämie kriegen, wenn ich heirate, wo ich doch schon verheiratet bin! Machen Sie sich nur keine Hoffnungen... Also, wieviel beträgt nur der endgültige, einmalige, absolute, topniedrige, unanfechtbare, rechtsgültige, nicht zu unterbietende, sensationelle, unschlagbare, familienfreundliche, konkurrenzmordende, konsumentinnenflatternde *Nettopreis?*»

«Der *Nettopreis* ist einsfünf- undvierzig, aber weil wir fast nur *Super-Tiefstpreise* haben, beträgt heute, und nur heute, unser *Sen-*

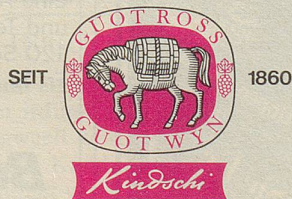
sations-Mini-Zwerg-Preis, sozusagen der *Preisknüller* der Woche...»

«Und wenn ich Ihnen mein kleines Restchen Seife, das bei uns in der Seifenschale schwimmt, bringe, wie hoch ist dann der *Eintauschpreis?*» schrie ich zornrot und wollte gehen.

«Ich bin der Geschäftsführer», sagte da eine Stimme hinter mir. «Ich möchte Ihnen diese Seife wirklich empfehlen. Es liegt ihr nämlich noch ein zweiter Gutschein bei, und zwar für einen Gratisbesuch bei einem diplomierten Psychiater!»

«Dann empfehle ich Ihnen, einen solchen Gutschein auf der Stelle einzulösen!» sagte ich unmissverständlich und schmiss ihm die Seife mit der Schachtel und sämtlichen Preisetiketten an den Kopf. «Und jetzt seifen Sie jemand anderen ein!» sagte ich und ging.

Guschi hat recht. Er sollte aber statt einer Trilogie eher eine 24bändige Enzyklopädie über das Problem der Seifenpreisgestaltung im Discounthaus BAM schreiben.



Ihr Vertrauenshaus für gepflegte

VELTLINER

Natürlich können Sie das KINDSCHI SÖHNE AG DAVOS