

Zeitschrift: Schweizer Heimwesen : Fachblatt VSA
Herausgeber: Verein für Schweizerisches Heimwesen
Band: 60 (1989)
Heft: 11

Artikel: Der Saal-Leerer : Sponsoren gesucht
Autor: Gautschi, Karl
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-811234>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. 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. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

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. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

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. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 03.04.2026

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

Sponsoren gesucht

Die neue Kurzgeschichte, die ich mir ausgedacht hatte, würde bei den Lesern zweifellos ankommen. Die Liste der Stichworte sah jedenfalls vielversprechend aus. Wie es meine Arbeitsweise ist, hatte ich über Tage hinweg diesen und jenen Gedanken, diese und jene Pointe zusammengetragen, und nachdem ich alles in die richtige Reihenfolge gebracht hatte, ging es jetzt eigentlich nur noch darum, das Ganze möglichst hautnah auszuformulieren.

Zu diesem Zweck brauchte ich im Grunde genommen nichts anderes zu tun, als die verschiedenen Ideen in gut lesbaren und ohne weiteres verständlichen Sätzen unterzubringen. So konnte ich Vermerk um Vermerk abhäkeln, und die Geschichte wuchs und wuchs.

Nur eben, die Arbeit lief mir nicht so einfach, wie ich mir das vorgestellt hatte, von der Hand. Und als ich letztthin Martin, meinen alten Freund, antraf, merkte er meiner düsteren Miene offenbar schnell an, dass irgendetwas nicht stimmte.

Auf seine mitfühlende Frage hin erklärte ich ihm alles. «Weisst Du», sagte ich, «es ist wieder einmal wie verhext. Da habe ich die Stichworte für eine fröhliche, unterhaltsame Geschichte, und wie ich darangehe, den roten Faden zu spinnen und die Story in eine gute Form zu bringen, will mir plötzlich nichts mehr gelingen. Und so sitze ich stundenlang an der Schreibmaschine und frage mich immer mehr, ob der ganze Zeitaufwand überhaupt lohnt.»

«Wie meinst du das?» fragte Martin.

«Nun», entgegnete ich, «das Honorar, das ich für eine solche Satire erhalte, ist natürlich nicht gerade überwältigend, und wenn ich den Betrag durch die Anzahl der dafür aufgewendeten Stunden teile, bleibt mir ein Stundenlohn, den jeder Maurerlehrling komischer fände als all meine humoristischen Geschichten zusammen.»

«Weisst du», sagte Martin, «vielleicht bist du einfach zu bescheiden. Du musst für deine Satiren eben ein höheres Honorar verlangen. Wenn du das Gefühl hast, für deinen Aufwand gut be-

zahlt zu sein, wird es dich nicht mehr stören, dass du für deine Satiren auch einiges an Mühsal und Arbeit auf dich zu nehmen hast.»

«Du hast gut sagen», knurrte ich, «das Problem ist doch ganz einfach, dass meine Geschichten gar nicht besonders gut sind. Würde ich zuviel dafür verlangen, nähmen sie die Redaktoren überhaupt nicht mehr an, und ich bliebe auf meinen Texten sitzen. Die Konkurrenz unter den Satirikern ist gross, und da haut man als kleiner Schreiberling lieber mal unten hinein, als dass man das Risiko eingeht, nicht mehr publiziert zu werden.» Und ein eindrucksvoller Seufzer beendete meine Ausführungen.

Karl Gautschi: *Der Saal-Leerer*, Menzsch Verlag, Menziken.

«Kopf hoch, mein Lieber», versuchte mich Martin aufzumuntern, «es muss doch irgendeine Lösung des Problems geben. Sag mal, wovon handelt denn die Geschichte, an der du gerade schreibst?»

«Nun», begann ich zögernd, «es geht da um Weihnachten. Ein Mann sitzt zu Hause in seinem Arbeitszimmer und überlegt sich gerade, was er seiner Gemahlin schenken könnte. Da kommt ihm in den Sinn, dass er seine siebzehnjährige Tochter um Rat angehen sollte. Sie verfügt über das notwendige Einfühlungsvermögen, um sich vorstellen zu können, was ihrer Mutter besonders gut gefallen würde. Also ruft er das junge Fräulein nach einigem Nachdenken zu sich und eröffnet ihm seine Probleme.» An dieser Stelle unterbrach mich Martin. Er meinte:

«Du, ich kann mir das Ganze zwar einigermaßen vorstellen, bitte dich aber darum, mir den Anfang deiner Geschichte wörtlich zu erzählen. Es fällt mir dann wohl etwas leichter, dich zu beraten.»

«Gut», holte ich aus, «ich habe an folgenden Text gedacht: Gerhard Belser sass sinnend zu Hause in seinem Arbeitszimmer. Nervös lehnte er sich in den Bürostuhl zurück, während seine Finger hastig auf die Platte des Schreibtischs trommelten. Mit fahrigen Bewegungen zündete er sich eine Zigarette an, und als er sich zur Beruhigung einen Whisky eingoss, zitterten seine Hände. Unsicher blickte er auf seine Armbanduhr. Seine Rechte spielte mit einem Kugelschreiber. Belser hatte ein Problem.»

«Hör mal», sagte Martin, «ist das wirklich dein Ernst? So willst du deine Geschichte beginnen? Mein Lieber, da gehst du aber völlig falsch vor! Dieser ganze Anfang ist nichts anderes als ein einziger Abschnitt der verpassten Chancen!»

Ich blickte meinen Freund verständnislos an. Dieser wiederholte mit lauter Stimme: «Jawohl, du hast richtig gehört: Verpasste Chancen sind das! Ich will dir mal was erzählen. Du weisst, dass ich ein bisschen etwas von Werbung verstehe. Und darum kann ich dir genau sagen, was dir fehlt. Was du brauchst, sind Sponsoren! Ohne Sponsoren kommt heute auch ein Satiriker nicht mehr aus.»

Sehr ruhiges, friedliebendes Ehepaar sucht eine nette

2-Zimmerwohnung

mit Bad, Küche und evtl. Balkon in einem schönen Wohnheim.

Wir sind AHV-Rentner und Veteranen des Vereins. Einzug nach gegenseitiger Vereinbarung.

Offerten unter Chiffre 11/89 an

Offset- und Buchdruckerei
Stutz + Co. AG, 8820 Wädenswil.

Test erfolgreich bestanden: Das Ergebnis ist klar:

Die SANAHOT®-Duvets und -Kissen sind für eine Dauer- benutzung bestens geeignet. Sie bleiben auch nach vielem Waschen weich und locker, die Wärmeleistung und Bausch- kraft bleibt voll erhalten.

Dies belegt ein 20facher
Wasch- und Finishtest der im
Auftrag der Leinenweberei
Scheitlin + Borner AG von der
kantonalen Zentralwäscherei
Zürich exklusiv für diese
Firma durchgeführt wurde.



Der SANAHOT®-Bettinhalt ist speziell für die spezifischen Bedürfnisse von Spitälern, Kliniken, Sanatorien, Alters- und Pflegeheimen entwickelt worden. Er zeichnet sich aus durch:

- neutrale Wirkung bei Hausstaub-Allergien
- hohen Schlafkomfort
- hervorragende Materialqualitäten und Verarbeitung

Der SANAHOT®-Bettinhalt ist hautneutral, hygienisch, pflegeleicht, strapazierfähig, vollwaschbar und kochfest bis 95°.

Wenn Sie mehr über SANAHOT® wissen möchten, füllen Sie den Informationstalon aus. Wir informieren und beraten Sie gerne.



Scheitlin + Borner AG
Leinenweberei
3076 Worb
Telefon 031/83 11 51
Telex 912 476 SBAG
Telefax 031/83 55 50

SANAHOT®-Info-Talon:

Ich wünsche weitere Unterlagen

Ich wünsche eine Offerte für:

Ich wünsche Ihre Beratung, bitte rufen Sie mich an

Spital/Heim: _____

Kontaktperson: _____

Adresse: _____

PLZ: _____ Ort: _____

Telefon: _____

Einsenden an: Scheitlin + Borner AG, Leinenweberei, 3076 Worb

Wahrscheinlich blickte ich ziemlich dumm drein, denn Martin konnte nur mit Mühe ein offensichtliches Grinsen unterdrücken. Er sagte: «Wenn du schon von der Zeitung wenig Honorar bekommst, musst du wenigstens dafür sorgen, dass dir gewisse interessierte Kreise ein wenig unter die Arme greifen. Nehmen wir zum Beispiel einmal den zweiten Satz deiner Geschichte. Du schreibst: ‚Nervös lehnte er sich in den Bürostuhl zurück, während er mit der Hand auf den Schreibtisch trommelte, oder so ähnlich. Da liegt doch etwas drin, da musst du doch voll rangehen, das könnte doch auch heissen: ‚Nervös lehnte er sich in seinen bequemen De-Sede-Bürostuhl zurück, während seine Hand auf den schönen Mobilia-Schreibtisch trommelte.’»

Verdutzt und unsicher fragte ich: «Du meinst, das dürfe ich, so unverhohlenen Reklame machen?»

«Natürlich», versicherte Martin, «die Redaktoren merken das überhaupt nicht, und die De Sede und die Mobilia unterstützen deine schriftstellerische Arbeit als Gegenleistung mit ein bisschen Geld. Die haben ein hohes Werbebudget.»

«Dann könnte», sagte ich zögernd, «der nächste Satz ja etwa folgendermassen lauten: ‚Mit fahrigten Fingern zündete er sich eine herrlich mündende Dannemann-Zigarre an, und als er sich zur Beruhigung einen White Lable-Whisky eingoss, zitterten seine Hände.’»

«Ausgezeichnet», rief Martin, «du hast das ja grossartig kapiert. Die Fortsetzung wäre dann: ‚Unsicher blickte er auf seine Jaeger-Le Coultre-Armbanduhr, dieses prächtige, männliche Accessoire. Seine Rechte spielte mit einem vergoldeten Caran d’Ache-Kugelschreiber.’»

Jetzt kam ich so richtig in Fahrt. Nichts mehr konnte mich zurückhalten. Jeannette, die Tochter, betrat das Arbeitszimmer ihres Vaters in brandneuen Lee Cooper-Jeans, ihr Haar glänzte, denn sie hatte es mit einem neuen Shampoo von Yves Rocher gewaschen. Sie schlug als Geschenk für die Mutter ein Foulard von Dior vor. Der Vater bezahlte es mit einem Check von American Express.

Er erhielt dafür neue Adidas-Tennisschuhe, ein Lacoste-T-Shirt und einen Parker-Füllfederhalter. Eigentlich hatte er sich ja im geheimen eine «Porsche-Design by Carrera»-Brille gewünscht. Es war trotzdem ein schönes Weihnachtsfest, und zufrieden tranken sie ihren Château Mouton Rothschild.

Die ursprüngliche Pointe der Geschichte hatte ich längst aus den Augen verloren, und niemand würde sie je erfahren. Hauptsache, ich brachte möglichst viele finanzkräftige und werbefreudige Firmen und Marken unter, und so schrieb ich denn irgendein belangloses und uninteressantes Ende, und zwar an meinem Möbel Pfister-Schreibtisch, im Scheine der Philips-Lampe, mit meiner Hermes 3000 und auf 80grämmiges Sihl Mills-Schreibpapier.

Wir leben
in einer Welt vollkommener
Mittel und
verworrener Ziele.

ALBERT EINSTEIN