

Zeitschrift: Nebelspalter : das Humor- und Satire-Magazin
Band: 107 (1981)
Heft: 40

Artikel: Der Totalausverkauf
Autor: Weber, Ulrich
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-612628>

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: 15.04.2026

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

Der Totalausverkauf

Hast du schon gelesen», empfing mich kürzlich meine Gattin, «das Spezialgeschäft Witschi-Heierle schliesst!»

«O wie schade!» erwiderte ich mit tränenumflorter Stimme, denn bei Witschi-Heierle hatte sich unsere Familie seit Jahrhunderten, soweit ich mich erinnern konnte, mit Unterwäsche, Socken, Pullovern, Nachthemden und Pyjamas eingedeckt. Und wehmütig fügte ich bei: «Wieder ein gutes, altes Geschäft weniger!»

Meine Gattin versuchte mich tröstend aufzurichten: «Liebling, das Geschäft schliesst ja erst in drei Monaten, und bis dahin», ihre Stimme wurde unversehens heiser vor Erregung, «bis dahin findet bei Witschi-Heierle ein Totalausverkauf statt!»

Ich wurde hellhörig. «Was bedeutet das?» fragte ich.

Die Augen meiner Gattin glänzten. «Das bedeutet», fuhr sie fort, «dass die Preise fallen werden – nicht schlagartig, aber stufenweise. Man muss nur warten können!»

Vorsichtig bohrte ich weiter: «Was hast du vor?»

Meine Gattin rieb sich die Hände und lächelte tatenhungrig: «Wir werden zuschlagen! Wir werden unsere Familie für ein paar lumpige Nötlein völlig neu einkleiden!»

Mit einem kleinen Inserat verkündete die Firma Witschi-Heierle kurz darauf, sie gewähre auf allen Waren ab sofort einen Rabatt von 25 Prozent. Die Hausfrauen jubelten. Meine Gattin nahm Kontakt mit ihren Freundinnen auf. «Lohnt es sich bereits?» fragten sie sich. Die meisten winkten lachend ab: «Wir sind doch nicht blöd! Nur zuwarten! Es kommt noch viel besser!» Aber alle strahlten: «Wir werden zuschlagen!» Nur Frau Direktor Büchsenbauer, eine sehr entfernte Bekannte von uns, rümpfte die Nase: «Da mache ich nicht mit. Das ist ja alles nur Ausschussware!»

Meine kluge Gattin wartete also, und ihre Freundinnen ebenfalls. Sie sollten recht bekommen. Ein paar Wochen später

senkte das Spezialgeschäft Witschi-Heierle die Preise auf 50 Prozent. Die Hausfrauen jubelten erneut. Aber immer noch warteten sie, geduldig und überlegen lächelnd. «Wir werden zuschlagen!» flüsterten sie sich zu. Nur einige wenige schwache Naturen konnten schon nicht mehr standhalten, suchten den Laden auf und kauften ein. Die andern schüttelten den Kopf und zeigten Schadenfreude. «Selber schuld», sagten sie, «warum können sie nicht warten?» Frau Direktor Büchsenbauer bekräftigte erneut: «Da mache ich nicht mit. Das ist mindere Qualität. In diesen Laden bringen mich keine zehn Pferde, selbst wenn Witschi-Heierle seine Ware um 75 Prozent günstiger verkauft!»

Wenig später verkündete die Firma Witschi-Heierle in einem ganzseitigen Inserat, sie gewähre ab sofort auf allen Artikeln einen Rabatt von 75 Prozent. Nun begannen die Hausfrauen unruhig zu scharren und bekamen heisse Köpfe. Hitzig telefonierten sie einander, berieten aufgeregt die neue Lage und kamen endlich

zum Schluss: «Jetzt muss man zuschlagen!» Und mit Freuden-geheul stürmten sie den Laden und profitierten von den unerhört günstigen Preisen.

Einzig Frau Direktor Büchsenbauer rümpfte weiterhin die Nase: «Da sieht man nur, wie wenig diese Ware wert ist. Und wenn Witschi-Heierle sie verschenken würde: Geht nur, aber ohne mich!»

Auch meine Gattin ging immer noch nicht. Aber ihre Motive waren ganz anderer Natur. «Du wirst sehen», erklärte sie mir mit Verschwörermeine, «die Preise werden nochmals fallen. Witschi-Heierle schliesst ja erst auf Ende dieses Monats. Ich kann warten, aber dann... ja, dann werde ich zuschlagen!»

Immerhin, sie handelte sehr vorausschauend. Sie schleppte Köbi, Köbeli und Köbeline, unsere drei Kinder, sowie mich zwar auch zu Witschi-Heierle, aber lediglich für eine Anprobe. «Ich kaufe ja noch nichts», erklärte sie bauernschlau, «aber wenn ich dann Ende Monat zu-

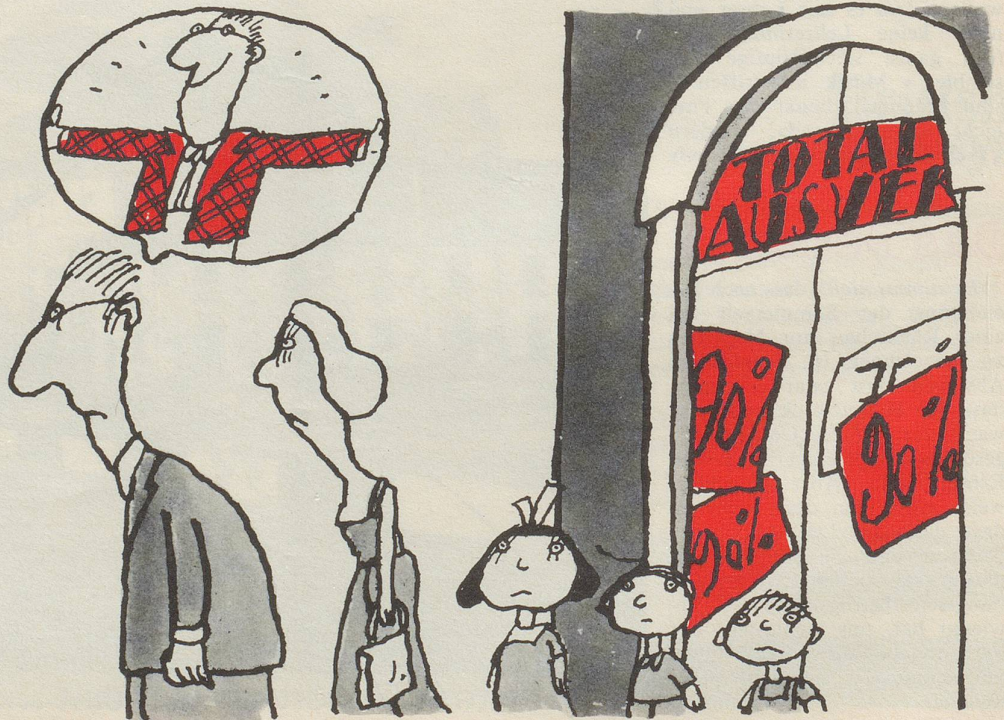
schlagen werde, will ich doch zumindest sicher sein, dass euch die betreffenden Kleidungsstücke auch wirklich passen!»

Köbi, Köbeli und Köbeline sowie ich mussten in eine Vielzahl von Leibchen, Höschen, Pullovern, Nachthemden und Pyjamas schlüpfen, uns vor dem Spiegel drehen und dann die Kleidungsstücke wieder abstreifen. Meine Gattin notierte sich alles fein säuberlich und gab die Artikel der Verkäuferin zurück. Mürrisch räumte sie diese wieder in die Regale.

«Bist du wirklich sicher, dass nicht auch wir jetzt zuschlagen sollten», fragte ich meine Gattin vorsichtig, zwischen all diesen vielen zuschlagenden Hausfrauen hindurch, «es könnte doch sein, dass bis Ende Monat...»

«Ende Monat werden diese Dinge noch alle dasein», unterbrach mich meine Gattin entschieden, «bei euren unmöglichen Posturen besteht keine Gefahr, dass diese Stücke wegkommen!»

Gedemütigt blickte ich an meiner unmöglichen Postur hinunter. «Aber», versuchte ich einzu-



wenden, «diese todschicke Herrenjacke, die früher 200 Franken gekostet hat, ist mir doch recht gut gestanden!»

Meine Gattin nickte: «Sie steht dir sogar vorzüglich, aber ich kaufe keine Herrenjacke für 50 Franken, wenn ich sie Ende Monat für 20 Franken kaufen kann!»

Ich begriff. Wir verabschiedeten uns und verliessen den Laden mit leeren Händen. Ungeheurer Stolz erfüllte uns, weil wir allen Versuchungen hatten widerstehen können. Unsere Stunde würde später schlagen.

Drei Tage bevor die Firma Witschi-Heierle ihr Geschäft endgültig schloss, kündete sie an, dass die Preise mit Wirkung ab sofort auf zehn Prozent herabgesetzt würden. Triumphierend sah mich meine Gattin an. «Jetzt werden wir zuschlagen», rief sie siegessicher und liess die ganze Familie antreten. In übermütiger Vorfriede fuhren wir in die Stadt und betraten den Laden.

Die Regale wiesen inzwischen Lücken auf. Das Warenangebot hatte sich merklich gelichtet. Natürlich irritierte uns das ein wenig. Immerhin – wir hatten ja unmögliche Posturen.

Köbi, Köbeli und Köbeline kamen jedenfalls noch zu ein paar wenigen spottbilligen Kleidungsstücken. Auch meine Gemahlin fand für sich noch ein Nachthemd. Zwar wies es nicht mehr ihre bevorzugte Farbe auf und war drei Nummern zu gross – aber in der Nacht spielt das keine grosse Rolle...

Für mich hingegen setzte es eine herbe Enttäuschung ab. Nichts mehr war in meiner Grösse vorhanden. Andere hatten vor uns, systematisch und heimtückisch, zugeschlagen. Sogar diese todschicke Herrenjacke, die mir – und wirklich nur mir – so ausgesprochen gut gestanden war, war weg.

Meine Gattin und ich schwiegen betreten. Zähneknirschend wanderten wir zur Kasse und zahlten für das kleine Kleiderhäufchen, das für unsere Familie noch herausgeschaut hatte.

«Können Sie uns sagen», fragten wir die Verkäuferin geknickt, «wann Sie diese todschicke Herrenjacke verkauft haben?»

Sie überlegte nicht lange. «Das kann ich Ihnen genau sagen», antwortete sie, «nämlich vor allerhöchstens zehn Minuten. Eine übrigens sehr nette Dame hat sie für ihren Mann gekauft. Ihr Name war ... warten Sie doch einmal ... ach ja, jetzt fällt es mir wieder ein: Frau Direktor Büchsenbauer!»

Walter Koller 300 Appenzellerwitze

80 Seiten Fr. 9.80

Der klassische Appenzellerwitz, der nicht auf Kosten der Appenzeller, sondern auf Kosten anderer geht – hier ist er im Druck festgehalten.

César Keiser Aus Karli Knöpfli's Tagebuch

48 Seiten Fr. 9.80

Diese imaginär-frechen Notizen eines Schweizer Buben brauchen keine weitere Empfehlung. Sie waren und sind immer wieder das besondere Lesevergnügen von vielen tausend Nebelspalter-Lesern.

Ritter Schorsch Trottel, Träumer, Tagediebe

Illustrationen Celestino Piatti
128 Seiten Fr. 14.80

Unter diesem Titel hat Oskar Reck fünfzig seiner Ritter-Schorsch-Texte aus dem Nebelspalter zu einem köstlichen Geschenkbuch vereint. Die Auswahl reicht von der Glossierung des helvetischen Alltags bis zu einer Reihe von Porträts höchst unterschiedlicher Zeitgenossen.

Hans Moser Heitere Chirurgie

Ein fröhliches medizinisches Bilderbuch
80 Seiten Fr. 9.80



integral

weil Information nicht alles ist

Die tägliche Informationsflut macht es schwerer, aber auch notwendiger als je zuvor, Zusammenhänge zu erfassen. Nur Menschen, die Tendenzen erkennen und beurteilen können, sind ihrer Zeit voraus.

Das unabhängige Magazin INTEGRAL deckt Ursachen und Hintergründe auf, wagt so manches offene Wort, das sich nicht der Zensur des Zeitgeistes unterwirft.

Fundierte Analysen gesellschaftlicher Vorgänge und weltpolitischer Ereignisse beleuchten das Zeitgeschehen, wobei der Ost-West-Problematik ein besonderer Stellenwert beigemessen wird.

Nützen Sie unser spezielles Angebot *) und abonnieren auch Sie INTEGRAL – als Ergänzung zur Tagespresse.

Ich bestelle ein Jahresabonnement 82 von INTEGRAL – Österreich: S 300,- Ausland: DM/sfr 52,- (incl. MWSt. und Versand, excl. Luftpost).
*) Zusätzlich erhalte ich ab sofort alle Ausgaben INTEGRAL bis Ende 1981 gratis.

Ich bestelle eine Ausgabe INTEGRAL (Preis 1981: S 27,- DM/sfr 4,- incl. MWSt. und Versand).

Name: _____

Straße/Nr. _____

Land PLZ Ort _____

Datum _____ Unterschrift _____

INTEGRAL – Postfach 12, A-1033 Wien

N