# [s.n.]

Autor(en): **Gloor, Christoph**

Objekttyp: **Illustration**

Zeitschrift: **Nebelspalter : das Humor- und Satire-Magazin**

Band (Jahr): **100 (1974)**

Heft 25

PDF erstellt am: **26.05.2024**

**Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.
Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.
Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

**Haftungsausschluss**

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Ein Dienst der *ETH-Bibliothek*
ETH Zürich, Rämistrasse 101, 8092 Zürich, Schweiz, www.library.ethz.ch

**http://www.e-periodica.ch**

Kurt Matey

# *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 mahnend 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 zutrat, 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 Gehaben die Kleiderbügel aus den Händen, und die meisten Kunden starrten entgeistert zu mir herüber.

Ich zog den Veston an und trompete: «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 ...»