

Burkhard Junker

Aus dem Nervensägewerk

Fünf Kurzspiele für Erwachsene

Bestimmungen über das Aufführungsrecht

Das Recht zur einmaligen Aufführung dieses Stückes wird durch den Kauf der vom Verlag vorgeschriebenen Bücher erworben. Für jede Wiederholung bzw. weitere

Aufführung des Stückes muss eine vom Verlag festgesetzte Gebühr vor der Aufführung an den Deutschen Theaterverlag, Grabengasse 5, 69469

Weinheim gezahlt werden, der dann die Aufführungsgenehmigung erteilt.

Für jede Aufführung in Räumen mit mehr als 300 Plätzen ist außer dem Kaufpreis für die vorgeschriebenen Rollenbücher eine Tantieme an den Verlag zu entrichten.

Diese Bestimmungen gelten auch für Wohltätigkeitsveranstaltungen und Aufführungen in geschlossenen Kreisen ohne Einnahmen.

Unerlaubte Aufführungen, unerlaubtes Abschreiben, Vervielfältigen oder Verleihen der Rollen müssen als Verstoß gegen das Urheberrecht verfolgt werden. Den Bühnen gegenüber als Handschrift gedruckt.

Alle Rechte, auch die der Übersetzung, Verfilmung, Rundfunk- und Fernsehübertragung, sind vorbehalten.

Das Recht zur Aufführung erteilt ausschließlich der Deutsche Theaterverlag, Grabengasse 5, 69469 Weinheim/Bergstraße.

Für die einmalige Aufführung dieses Stückes ist der Kauf von 3 Textbüchern vorgeschrieben. Zusätzliche Textbücher können zum Katalogpreis nachbezogen werden.

Kurzinfo:

Fünf Kurzspiele, die eines gemeinsam haben: "Norbert Normal" trifft auf ein zweibeiniges Nervengift - in etwa so wie ein Ornithologe, der mit einem Zeitgenossen kollidiert, der die Pekingente nur als 47a mit Reis und Gemüse kennt.

- 1 Das Wetter ist mir Wurst - Die "Wursttante" konnte doch früher immer zuverlässig über das bevorstehende Wetter Auskunft geben?!
- 2 Eiskalt erwischt - Zum ersten Mal in einer Eisdiele oder was?
- 3 Hotel Campinski - Im Outdoor-Laden vor dem ersten Camping-Urlaub.
- 4 Die Anzeige - Doch im Fahrstuhl hat der Inserent leider den Text vergessen ...
- 5 Bis der Bus kommt - kann einen dieser Mitwartende um den Verstand bringen!

Spieltyp: Fünf Sketche
Bühnenbild: Einfache Bühne genügt
Spieler: 1w 1m oder 2w oder 2m
Spieldauer: Je ca. 10 Min.
Aufführungsrecht: 3 Bücher

DAS WETTER IST MIR WURST

Ort: Metzgerei, an der Fleischtheke

Personen:

- Metzgereifachverkäuferin
- Kunde

Bühne:

Eine kleine angedeutete Verkaufstheke reicht völlig aus, ein paar schön gestaltete Plakate mit Sonderangeboten wie "Dauerwurst auf Dauer billig" runden das Ganze ab.

Redet man beim Bäcker über Brötchen, beim Metzger über Wurst oder beim Friseur über Haare? Selten. Und stattdessen? Hören wir mal rein.

Kunde:

(wirft einen wenig interessierten Blick in die Fleischtheke)

Verkäuferin:

So, der Herr, wie kann ich Ihnen weiterhelfen?

Kunde:

Oh, bin ich schon dran? - Tja, was solls denn morgen geben?

Verkäuferin:

Morgen gibts ab neun Uhr frische Nackenkoteletts, der Preis pro Kilo wird erst heute Nacht nach der Schlachtung festgelegt.

Kunde:

Ich meine das Wetter. Was bekommen wir denn morgen für ein Wetter?

Verkäuferin:

Wetter? Was interessiert mich das Wetter? Also, was kann ich für Sie tun?

Kunde:

Mir wettermäßig ein wenig weiterhelfen.

Verkäuferin:

Bei mir bekommen Sie Wurst, kein Wetter!

Kunde:

Sehen Sie, es ist doch so: Bei seinem Friseur erfährt man alles über Fußball, bei seiner Hautärztin alles über Prinzessin Caroline von Monaco und bei seiner Wurstfrau alles übers Wetter.

Verkäuferin:

Wurstfrau? Ich bin Ihre Wurstfrau?

Kunde:

Naja, Sie sind im Begriff es zu werden, ich bin ja erst neu hierhergezogen.

Verkäuferin:

Wurstfrau! Ich bin Metzgereifachverkäuferin und keine Wurstfrau!

Kunde:

(schwärmt)

Ich höre noch meine Mutter, wenn sie vom Einkaufen nach

Haus kam: "Die Wurstfrau hat gesagt, morgen soll es Schnee geben." - Glauben Sie, dass es morgen Schnee gibt?

Verkäuferin:
(*ironischer Unterton*)

Mitte August ist in diesen Breiten eigentlich selten mit Schnee zu rechnen.

Kunde:

Sehen Sie, da haben Sie doch schon eine Wetterprognose abgegeben.

Verkäuferin:

Auf diese Prognose wären Sie wohl auch selbst gekommen.

Kunde:

Schon, aber ich wollte es aus Ihrem berufenen Munde hören.

Verkäuferin:

Aus meinem berufenem Munde hören Sie alles über Leberwurst und Sülze, aber keine Wettervorhersage.

Kunde:

Nun seien Sie mal nicht so bescheiden: wenn man den offiziellen Ankündigungen für morgen glauben darf, haben Sie schon mit Ihrer ersten mir gegebenen Prognose einen Volltreffer gelandet, es ist tatsächlich nirgends von Schnee die Rede. - Was können Sie mir denn zum Wind sagen?

Verkäuferin:
(*mehr zu sich*)

Sie schießen am besten in denselben.

Kunde:

Schießen? Sie haben Recht, Wind kann das Schießergebnis gewaltig beeinträchtigen.

Verkäuferin:
(*zum Publikum*)

Schwerhörig ist der auch noch.

Kunde:

Ausgerechnet, wo am Wochenende das Schützenfest stattfindet. Können Sie da schon eine Langzeitprognose abgeben?

Verkäuferin:

Fürs Schützenfest?

Kunde:

Ja.

Verkäuferin:

Da wird es sehr feucht zugehen.

Kunde:

Also Regen. Ogottogottogott! Auch Wolkenbrüche?

Verkäuferin:

Brechen wird der eine oder andere auch.

Kunde:

Ogottogottogott! Wie sicher ist denn das schon?

Verkäuferin:
(*zum Publikum*)

Der meint das wirklich ernst.

(*zum Kunden*)

Guter Mann, für eine seriöse Vorhersage sollten Sie sich an den Deutschen Wetterdienst wenden.

Kunde:

Können Sie als Fachfrau mir da irgendeinen Kontakt nennen, vielleicht eine E-Mail-Adresse?

Verkäuferin:

Ich als Fachfrau kann Ihnen ein Kilo Gehacktes halb und halb verkaufen.

Kunde:

Ich verstehe ja, dass selbst Sie als Expertin sich beim Wochenende noch nicht festlegen wollen, aber für morgen - was steht denn da außer Schnee-Unwahrscheinlichkeit schon fest?

Verkäuferin:

Mit dem beginnenden Tag wird es in allen Landesteilen heller.

Kunde:

Aha. Es ist doch immer gut, wenn man sich von geschultem Personal beraten lässt. - Ach, wie gern würde ich einmal einen Tag beim Deutschen Wetteramt verbringen. Wie mag der Tagesablauf dort aussehen, was arbeiten die dort den ganzen Tag?

Verkäuferin:
(*zum Publikum*)

Wahrscheinlich Blutwurst verkaufen.

Kunde:
(*schwärmt*)

Schon heute zu wissen, dass es morgen nicht schneit - Wahnsinn!

Verkäuferin:

Ja, das trifft.

Kunde:

Das ist ja gerade das Tolle, die Prognosen treffen immer.

Verkäuferin:

Na ja.

Kunde:

Erst neulich, am 2. April, sagte einer Ihrer Kollegen: "Diesen Monat rechne ich noch mit Regen." - Und was soll ich Ihnen sagen?! - Am 29. April hat's tatsächlich geregnet. Nicht viel, aber immerhin.

Verkäuferin:
(*ironisch*)

Unfassbar! Regen im April. Gewagte Ansage!

Kunde:

Nicht wahr! Nun haben die ja beim Wetterdienst allerlei technisches Gerät zur Verfügung, Sie aber sind hier auf Ihre Intuition angewiesen.

Verkäuferin:

Natürlich.

Kunde:

Was haben Sie hier denn schon? Eine Wurstwaage, das ist alles.

Verkäuferin:

Und Wurst, das ist alles.

Kunde:
(*plötzlich*)

Interessieren Sie sich für Fußball?

Verkäuferin:

Wie? Was?

Kunde:

Fußball! Interessieren Sie sich dafür?

Verkäuferin:

Nicht die Bohne.

Kunde:

Ich habe meinen Friseur nach dem Ergebnis des Spitzenspiels vom kommenden Wochenende gefragt. Er sagt, wenn es nicht unentschieden ausgehe, würde eine der beiden Mannschaften gewinnen. - Halten Sie das als Vorhersagespezialistin für möglich, oder ist da ein Haken an der Sache?

Verkäuferin:

(schaut ins Publikum, schaut den Kunden an)

Könnte möglich sein. Aber nageln Sie mich nicht darauf fest,

(abwägende Handbewegung)

Fußball - Sie verstehen. -

Kunde:

Natürlich, Sie sind halt nicht mein Friseur.

Verkäuferin:

Ich weiß, ich bin Ihre Wurstfrau.

Kunde:

Genau. - Können Sie mir denn sagen, wie im September das Wetter in Portugal wird? Ich fliege nämlich dorthin.

Verkäuferin:

Im September? - Im September wird es in Portugal manchmal ähnlich wie in Spanien.

Kunde:

Soso. Haben Sie mal in Portugal Urlaub gemacht?

Verkäuferin:

Nein! Wo denken Sie hin?! Ich fahre natürlich immer ins

(betont)

Wettersteingebirge!

Kunde:

Natürlich. Verstehe, Anschauungsunterricht, Fortbildung, das Thema lässt einen halt nicht los, verstehe. Ich kann es mir lebhaft vorstellen: Sie wohnen wahrscheinlich in einem Wetterhäuschen, an den Wänden überall Wetterkarten, illuminiert wird das Ganze vom Wetterleuchten. Herrlich!

Verkäuferin:

So ähnlich.

Kunde:

Ich könnte ewig so mit Ihnen weiterplaudern, aber ich muss noch zu meiner Hautärztin. Ich habe nämlich eine sehr empfindliche Haut, auch deshalb muss ich immer genauestens übers Wetter informiert sein. Es gibt da zwar eine neue Pflege lotion mit Aloe Vera und Joghurt, die schmeckt aber nicht. Könnten Sie mir deshalb vielleicht abschließend noch ein paar Worte zur heutigen Wetterentwicklung sagen?

Verkäuferin:

(professionell)

Nach Auflösung von örtlichem Fröhndunst erwartet uns zunächst ein sonniger Vormittag mit bis zu 25 Grad. Gegen Nachmittag ziehen von Nordwesten her Quellwolken auf, aus denen sich teils Regen,- teils Gewitterschauer entladen. Diese führen bis zum Abend zu einer Abkühlung auf etwa 20 Grad. Der Wind weht zunächst mäßig aus West, ist im Tagesverlauf dann - besonders in Gewitternähe - böig auffrischend. Die Nacht bleibt weitgehend trocken. Der morgige Tag verspricht sonniger zu werden und mit bis zu 27 Grad auch wärmer. Vor allem aber bleibt es morgen trocken - Wars das?

Kunde:

(hat fasziniert zugehört)

Fast,

(verdattert)

noch hundert Gramm Fleischwurst, bitte.

DUNKEL

EISKALT ERWISCHT

Ort: Eisdiele

Personen:

- Eisverkäufer

- Kunde

Bühne:

Eine angedeutete Verkaufstheke reicht aus. Ein paar bunte Plakate heben die Stimmung. Ein, zwei Bistrotische mit ein paar Stühlen.

Um in dieser Szene als Verkäufer kühl zu bleiben, braucht man sich nur am Produkt ein Beispiel zu nehmen.

Kunde:

(betritt die Eisdiele)

Verkäufer:

Guten Tag!

Kunde:

Guten Tag. Ich hätte gerne eine sommerliche Erfrischung.

Verkäufer:

Was bitte?

Kunde:

Eine sommerliche Erfrischung.

Verkäufer:

Wir verkaufen hier nur Eis.

Kunde:

Genau, Eis ist eine sommerliche Erfrischung. Kommt in jedem zweiten Kreuzworträtsel vor.

Verkäufer:

Dann sagen Sie doch einfach, dass Sie gern ein Eis hätten.

Kunde:

Warum soll ich das sagen? - Das ist doch blöd. Aber bitte:
(wiederholt)

Dass Sie gern ein Eis hätten.

Verkäufer:

Nein! Das sollen Sie nicht sagen!

Kunde:

Aber gerade haben Sie doch gesagt ...

Verkäufer:

(verdreht die Augen, dazwischen)

Sie hätten gern ein Eis?! Ist das richtig?

Kunde:
Ja. Eine sommerl...

Verkäufer:
(dazwischen)
Ein Eis!!

Kunde:
(kleinlaut)
Ein Eis.

Verkäufer:
Gut. Das wäre geklärt. In der Waffel oder im Becher?

Kunde:
Gibt's andere Möglichkeiten?

Verkäufer:
Das kommt auf die Größe an. Ab sechzehn Kugeln gebe ich es Ihnen in einer Plastiktüte.

Kunde:
Nein, das ist unpraktisch.

Verkäufer:
Wieviel Kugeln möchten Sie?

Kunde:
Höchstens fünfzehn.

Verkäufer:
Wieviel Kugeln möchten Sie?

Kunde:
Lassen Sie mich überlegen. - Hm - Soll ich eine gerade oder eine ungerade Anzahl nehmen?

Verkäufer:
(geht nicht drauf ein, etwas schärfer)
Wie viele?

Kunde:
An meinen Weihnachtsbaum hänge ich immer eine ungerade Anzahl an Kugeln, -

Verkäufer:
(leicht gefährlich klingend)
Wie viele??

Kunde:
Das kommt auf die Größe des Baumes an.

Verkäufer:
Eiskugeln!! Wie viele??

Kunde:
Ich hänge kein Eis an meinen ... ach so. - Äh, ich nehme sechs - nein, sieben.

Verkäufer:
(holt tief Luft)
Also sieben. In der Waffel oder im Becher?

Kunde:
In der Waffel. Und jede Kugel in eine extra Waffel.

Verkäufer:
(holt noch tiefer Luft)
...

Kunde:
War nur ein Witz. Passen überhaupt sieben Kugeln in eine Waffel?

Verkäufer:
Keine Sorge, wir haben große Waffeln.

Kunde:
Und kleine Kugeln, was?! -
(will lachen, verstummt aber, als er das Gesicht des Eisverkäufers sieht)
War nur ein Witz.

Verkäufer:
Sieben Kugeln in der Waffel - eine Sorte oder gemischt?

Kunde:
Gemischt. Wenn Sie vielleicht halbe Kugeln machen könnten? -

Verkäufer:
Halbe Kugeln?

Kunde:
Nein, ganze Kugeln, aber jeweils zwei Eissorten in jeweils einer Kugel. So hätte ich vierzehn verschiedene Eissorten.

Verkäufer:
(wenig begeistert)
Na klar! - Und wenn ich die Kugeln vierteile, haben Sie achtundzwanzig.

Kunde:
Genau.

Verkäufer:
Wir panschen kein Eis!

Kunde:
Was panschen Sie denn?

Verkäufer:
(kneift die Augen ein wenig zusammen, ist kurz vorm Zähnefletschen)

Kunde:
(vorsichtig)
Nichts?

Verkäufer:
(nickt nur)
Sieben Kugeln, in der Waffel, gemischt - welche Sorten?

Kunde:
Lassen Sie mich mal schauen. Also ... drei von dem roten Eis, zwei von dem beigen, eine von dem gelben und eine vom grünen.

Verkäufer:
Wie alt sind Sie? Fünf?

Kunde:
Wieso? Habe ich mich verzählt?
(zählt an den Fingern ab)
Drei, zwei, eins und nochmal eins. Sieben. Stimmt doch.

Verkäufer:
(wiederholt abschätzig, genervt)
Drei von dem roten Eis.

Kunde:
Richtig. Das weiße mag ich nicht, da ist irgendetwas reingefallen.

Verkäufer:
Da ist nichts reingefallen, das sind Schokoladenstückchen, Sie Heini!! Das Rote! Was könnte das denn wohl sein?

Kunde:
(vorsichtig)
Fruchteis?

Verkäufer:

Richtig. Und welche Sorte? - kleiner Tipp: Kiwi und Banane ist falsch,
(*hilft ein wenig*)
Erd...

Kunde:

...beere?

Verkäufer:

Super! Also bestellt man: "Dreimal Erdbeere!"

Kunde:

Genau.

Verkäufer:

Sind Sie eigentlich zum ersten Mal in einer Eisdiele?

Kunde:

Nein, aber zum ersten Mal bei Ihnen, die anderen haben ja alle aufgegeben, - die haben dichtgemacht.

Verkäufer:

So langsam kann ich mir auch vorstellen, weshalb. -

Kunde:

Weshalb?

Verkäufer:

Unwichtig. Zurück zum Eis ...

Kunde:

Gerne. Wäre es nicht viel praktischer, wenn Sie Ihr Eis statt in Kugelform in Würfelform verkaufen würden?

Verkäufer:

(*argwöhnisch*)

Wieso?

Kunde:

Würfel lassen sich leichter stapeln. Eine Kugel fällt doch schon mal schnell von der Waffel.

Verkäufer:

Ein Würfel mit Sicherheit auch.

Kunde:

Dann müsste man das Eis eben anders servieren.

Verkäufer:

Wie? Auf einem Schachbrett?

Kunde:

Beim Schach gibts keine Würfel.

Verkäufer:

(*letzter Versuch, gekünstelt lieb*)

Möchten Sie von mir ein Eis - nein - eine sommerliche Erfrischung erwerben?

Kunde:

Oh ja, gerne. Aber ich fürchte, ich hab' kein Kleingeld, ich glaube, ich habe nur Scheine.

Verkäufer:

Das macht nichts. Ich kann wechseln.

Kunde:

Ich schaue mal nach, Moment.

(*zückt seine Geldbörse, sieht nach*)

Verkäufer:

Ich kann wechseln.

Kunde:

Ärgerlich, ärgerlich. Wie ich mirs gedacht habe.

Verkäufer:

Nochmal! Ich

(*Pause*)

kann

(*Pause*)

wechseln!

Kunde:

Ich hätte da zwei blaue Scheine, einen roten, einen hellgrünen und einen orangenen. Welchen möchten Sie?

Verkäufer:

(*total genervt*)

Soso, zwei blaue ...

Kunde:

(*will witzig sein*)

In der Waffel oder im Becher?

Verkäufer:

Können Sie laufen, schnell laufen?

Kunde:

Muss ich?

Verkäufer:

Besser wäre das! Machen Sie Eisschnelllauf!!

(*droht hinter seiner Theke vorzukommen*)

Kunde:

(*rennt weg, schreit*)

Hilfe!!

Verkäufer:

(*völlig fertig zum Publikum*)

Das ist mein Text!

DUNKEL

HOTEL CAMPINGSKI

Ort: ein Geschäft für alle Outdoor-Bereiche

Personen:

- Verkäufer

- Kunde

Bühne:
Eine Ladentheke. Ansonsten - wenn möglich - so viel
Outdoor-Laden-Typisches wie möglich.

Zelten kann, schon lange bevor man vom ersten
Mückenschwarm überfallen wird und das Lagerfeuer sich der
Zeltplane bemächtigt, Schmerzen bereiten.

Kunde:
(betritt das Geschäft)

Guten Tag.

Verkäuferin:
(hinterm Ladentisch)

Guten Tag, der Herr. Kann ich Ihnen vielleicht weiterhelfen?

Kunde:

Meine Frau und ich möchten Zelten gehen.

Verkäuferin:

Sie planen also einen Campingurlaub.

Kunde:

Ach so.

Verkäuferin:

Wo fehlt es Ihnen denn da?

Kunde:

Das Zelt fehlt. Insgesamt. Also das ganze Zelt. Wir haben
noch kein bisschen Zelt.

Verkäuferin:

Ich verstehe, sonst haben Sie alles?

Kunde:

Wie? Sonst?

Verkäuferin:

Worin wollen Sie schlafen? Worauf wollen Sie sitzen? Wie
wollen Sie sich ernähren?

Kunde:

Andere Frage: Wie sollen wir das alles transportieren? Wir
sind zu Fuß unterwegs.

Verkäuferin:

Im Rucksack und am Rucksack.

Kunde:

Rucksack? Welcher Rucksack?

Verkäuferin:

Also, Rucksäcke brauchen Sie auch. Die suchen wir zum
Schluss aus, wenn wir wissen, was alles verstaut werden
muss. Beim Zelt läuft's auf ein Zwei-Mann-Zelt hinaus.

Kunde:

(strikt)

Nein.

Verkäuferin:

Haben Sie nicht gesagt, dass Sie zu zweit sind?

Kunde:

Doch. Aber meine Frau ...

Verkäuferin:

... ist kein Mann. Schon klar. Aber das klassische
Zwei-Mann-Zelt, also Zwei-Personen-Zelt, erlaubt
ausdrücklich die Kombinationen zwei Männer, zwei Frauen,
ein Mann und eine Frau, drei Kinder unter zwölf Jahren oder
ein Erwachsener mit einem Neufundländer ohne Welpen.

Kunde:

Warum gelten für Leute aus Neufundland extra Regeln?

Verkäuferin:

(übergeht die Frage, holt tief Luft)

Wie wünschen Sie Ihr Zelt? - Rechteckig, quadratisch,
trapezförmig, rund? Im Aufbau igluförmig, kuppelförmig,
pyramidenförmig oder mit Spitzdach?

Kunde:

So.

(zeigt unbeholfen mit den Händen die typische Zeltform)

Ungefähr.

Verkäuferin:

Also klassisch.

Kunde:

Und dicht. Dicht muss es sein!

Verkäuferin:

Dann nehmen wir die schwerste Qualität.

Kunde:

Wer trägt denn das alles?

Verkäuferin:

Das teilen Sie sich. Einer trägt die Zeltplane, der andere die
Zeltstangen und die Heringe.

Kunde:

Wir essen nicht so gerne Fisch.

Verkäuferin:

Fisch?

Kunde:

Viel lieber Linseneintopf mit Bockwurst oder Pizza Calzone.

Verkäuferin:

Ach so, wegen der Heringe. Damit verankert man das Zelt
am Boden.

Kunde:

(langer verständnisloser Blick, will dann etwas sagen ...)

Verkäuferin:

(kommt ihm zuvor)

Bevor Sie fragen: Nein, Karpfen statt Heringe geht nicht.
Barsche und Hechte auch nicht.

Kunde:

(setzt wieder an)

Verkäuferin:

(ist wieder schneller)

Auch Goldfische scheiden aus!

Kunde:

Matjes?

Verkäuferin:

Es reicht! Ich kann auch nichts dafür, dass die Dinger so
heißen!

Kunde:

Weshalb eigentlich?

Verkäuferin:

Was weiß ich?! - Warum heißt ein Adlernest Horst? Und
nicht Paul, Detlev oder Klaus-Peter?

Kunde:

Ich weiß nicht.

Verkäuferin:

Das weiß ich ...

Kunde:
Warum fragen Sie mich dann?

Verkäuferin:
(hilfesuchender Blick ins Publikum)

Kunde:
Sagen Sie, kann man in so einem Zelt auch stehen?

Verkäuferin:
Vor dem Zelt. Besser
(betont)
vor dem Zelt.

Kunde:
Das reicht ja auch aus, Hauptsache, man kann stehen.

Verkäuferin:
(zeigt dem Publikum mit einem vielsagenden Blick, was er von seinem Kunden hält)
Zum Sitzen empfehle ich Ihnen Klappstühle, dazu einen Klapptisch.

Kunde:
Möbel zum Klappen?

Verkäuferin:
Natürlich! Sie brauchen alles zum Klappen. Klapptisch, Klappstühle, Klappmesser, Klappspaten. Alles!

Kunde:
So viel?!

Verkäuferin:
Und eine Luftmatratze.

Kunde:
Zum Klappen?

Verkäuferin:
Nein, zum Falten.

Kunde:
Falten? Mit Falten kennt sich meine Frau aus.

Verkäuferin:
Alles ist kleiner, leichter und zum Klappen.

Kunde:
Oder Falten.

Verkäuferin:
Oder Falten, genau. Das gilt auch für die Versorgung mit Essen, Trinken und Luft.

Kunde:
Luft?

Verkäuferin:
Für die Matratze.

Kunde:
Gibts da eine Luftpumpe?

Verkäuferin:
Eine Klappluftpumpe!

Kunde:
Klappluft? Wie klappt man denn Luft?

Verkäuferin:
(verdreh die Augen)
Das klappt schon. Zum Kochen empfehle ich Ihnen einen Spirituskocher.

Kunde:
Könnte man nicht vielleicht auch mal etwas anderes kochen, Königsberger Klopse, Leber Berliner Art oder so? Oder muss man jeden Tag Spiritus kochen?

Verkäuferin:
Guter Mann, nicht Spiritus kochen, sondern
(betont)
mit Spiritus kochen. Oder wollen Sie Ihr Cerafeld mitschleppen?

Kunde:
Nicht unbedingt.

Verkäuferin:
Gott sei Dank! Sie können natürlich auch über dem Lagerfeuer grillen.

Kunde:
Als Kind habe ich immer gedacht, dass bei einem Lagerfeuer ein ganzes Lager brennt. - Verstehen Sie? - Lager-Feuer, da könnte man doch meinen, dass da ein Lager, möglicherweise ein Lager für Möbel oder Autoreifen, brennt. - Bei so etwas ist ja oft Brandstiftung im Spiel ...

Verkäuferin:
Ich hab's verstanden.

Kunde:
... sei es aus Rache, aus Neid oder aus Eifersucht. Und so ein Lager mit Autoreifen brennt ja nicht schlecht.

Verkäuferin:
(laut, bestimmt)
Ich hab's verstanden!

Kunde:
Was man als Kind so alles denkt. - Muss ich eigentlich zum Feuermachen zwei Hölzchen aneinander reiben?

Verkäuferin:
Wenn Sie wollen.

Kunde:
Haben Sie da was auf Lager?

Verkäuferin:
(erfleht per Blick Mitleid vom Publikum)
Zur Not tuts aber auch ein Feuerzeug.

Kunde:
Das ist gut. - Und wenn das Benzin alle ist?

Verkäuferin:
(fast unwirsch)
Dann gehen Sie tanken! Mein Gott, haben Sie sonst keine Probleme?!

Kunde:
Doch.
(flüstert dem Verkäufer etwas ins Ohr)

Verkäuferin:
Das kommt drauf an, wo Sie zelten wollen.

Kunde:
Am Baggersee.

Verkäuferin:
Dann erledigen Sie das im Baggersee wie alle anderen auch.

Kunde:
Ja, aber ...
(flüstert dem Verkäufer noch etwas ins Ohr)