

Manfred Dempf

www.manfred-dempf.de

Faltengebirge

Die Verkaufstheke eines Büchergeschäfts.

Kunde: Guten Tag. Ich hätte gerne eine Karte.

Verkäufer: Gerne. Zum Geburtstag, zum Namenstag, zur Hochzeit ...?

Kunde: Nein, nein ...

Verkäufer: ... zur Verlobung, für einen Todesfall, für ...

Kunde: Nein, nein ...

Verkäufer: Ja, für was dann denn, äh, denn dann?

Kunde: Hä?

Verkäufer: Für was brauchen Sie dann denn – denn dann eine Karte?

Kunde: Für den Urlaub.

Verkäufer: Für den Urlaub? - Ja, die müssen Sie schon im Urlaub kaufen. Oder sind Sie **hier** im Urlaub, in diesem Kaff?

Kunde: Nein, nein, ich brauche eine Karte mit Städten drauf, und Flüssen und Straßen.

Verkäufer: Ach so, eine Landkarte! - Ja, von wo soll die dann denn – denn dann sein?

Kunde: Ja, von Ihnen halt.

Verkäufer: Nein, von welchem Land, meine ich.

Kunde: Ach so. Also Italien wenn drauf wär, das wär nicht schlecht, und Australien sollte auch drauf sein.

Verkäufer: Da müssen Sie dann eine Weltkarte nehmen.

Kunde: Nein, nein, ich mach ja keine Weltreise, ich will nur nächstes Jahr nach Australien, und darum reicht es heuer nur für einen Italien-Urlaub.

Verkäufer: Wissen Sie was, da kaufen Sie jetzt erst mal eine Italien-Karte, und nächstes Jahr eine von Australien.

Er greift unter die Theke und holt eine Karte heraus.

Verkäufer: Da hätten wir eine schöne, Maßstab 1:250000.

Er faltet sie auseinander.

Kunde: Ach nein, da ist so viel Wasser drauf. Ich wollte eigentlich eine **Landkarte**.

Der Verkäufer will die Karte zusammenfalten, was jedoch nicht klappt. Während er vergeblich faltet:

Verkäufer: Dann hätten wir noch eine gute Straßenkarte, die wird viel gekauft.

Er holt eine zweite Karte hervor, lässt die erste zerknüllt liegen und faltet die zweite auseinander.

Kunde: Ja, die ist gut.

Er will sie zusammenfalten, was nicht klappt. Nach einer Weile des vergeblichen Bemühens:

Kunde: Was haben Sie denn sonst noch da?

Der Verkäufer holt einen Stapel Karten hervor.

Verkäufer: Diese da, und die ist auch recht gut, und die kann ich auch empfehlen.

Verkäufer und Kunde falten nach und nach die Karten auseinander, schauen sie an, versuchen vergeblich, sie wieder zusammenzufalten und lassen sie zerknüllt liegen. Der Haufen auf der Theke wird immer größer. Während der ganzen Faltversuche führen sie dieses Gespräch:¹

Verkäufer: Wo wollen Sie denn genau hin?

Kunde: Nach Sizilien. Da wohnen unsere früheren Nachbarn, die haben lange in Deutschland gearbeitet, die besuchen wir jetzt.

Verkäufer: Ach, das ist schön, wenn man in einer Urlaubsgegend Bekannte hat.

Kunde: Ja, das sind nette Leute.

Verkäufer: Waren Sie schon mal dort?

Kunde: Nein, das ist das erste Mal.

Verkäufer: Den Ätna müssen Sie unbedingt anschauen, wenn Sie schon mal dort sind.

Kunde: Das haben wir auch vor. Ist ja ein beeindruckender Berg. Überhaupt, das ganze Sizilien soll ja sehr schön sein.

Verkäufer: Ja, stimmt. Ich war schon mal dort. Ist aber schon eine Ewigkeit her.

Während der letzten Sätze hat der Kunde eine Karte korrekt zusammengefaltet.

Kunde: Die nehme ich.

Verkäufer: Macht 12,80 Euro.

Der Kunde zahlt.

Verkäufer: Ja, aber die Karte ist ja von Finnland. Was wollen Sie mit der? Sie wollten doch nach Italien.

Kunde: Ich weiß. Aber die lässt sich wenigstens zusammenfalten.

Blackout

¹ Es ist von grundlegender Bedeutung, dass Faltversuche und Gespräch **parallel** ablaufen, nicht hintereinander! Sonst ist dieser Sketch komplett im Arsch!