

Wühltisch  
Hier werden alle präsentiert

**BEGEGNUNG AM WÜHLTISCH**

**%**



## BEGEGNUNG AM WÜHLTISCH

Irgendwann ist immer das erste Mal, zum Beispiel Winterschlussverkauf für mich beim Modehaus „Dierler“ (Mode „Dealer“ wäre irgendwie verruchter und schicker) in Marl-Brassert. Bei knackig-kirrender Kälte morgens um 7.30 Uhr auf ländlich-glatteisigen Straßen unterwegs; wenn man Rentner nach dem Weg fragt, muß man sich darauf einrichten, daß sich die an und für sich trivial simple Wegbeschreibung hinzieht. Nicht nur das: der einmal richtig beschriebene Weg wird so oft beschrieben, bis auch ein der Sprache nicht mächtiger Esel unter irgendeinem fadenscheinigen Vorwand eilig lostrottet, bloß um endlich wieder von der Stelle zu kommen. Rentner halten auch ausnahmslos jeden, der nach dem Weg fragt, für einen Ausländer.

„Kannst du gar nicht verfehlen“ – verduzt nimmt der Angesprochene die ungefragte Verduzung zur Kenntnis – „gar nicht nicht verfehlen kannst du das...“ - Ab ins Auto und fort.

Der mit der Montagszeitung eingelegte Prospekt des Modehauses verkündet in großen Lettern: „Wegen Renovierung“. Wegen Renovierung müssen die Waren raus. In dynamischem Design leuchtet es vom Prospekt: „WSV“, aber Winterschlussverkauf gibt es ja anscheinend gar nicht mehr, laut irgendeiner Gesetzesnovelle, die der Verband des Einzelhandels angeregt haben

soll, ... oder nicht? Egal, die Schlagzeile „*Der Schrott muß weg*“ oder „*Befreit uns von den wertlosen Plörren*“ kommt weniger elegant und lockt mit Sicherheit niemanden vom Ofen weg. Auch ‘ne lustige Vorstellung, dass sich viele Menschen hinter Öfen verstecken (warmen natürlich!). Dabei gibt es fast nur noch Etagenheizungen, Fernwärme.

Sorry, bin vom Weg abgekommen. Was immer wieder auffällt: man muß sich ständig vergegenwärtigen, dass Werbung – manchmal maßlos – übertreibt. So klar ist das oft nicht, weil man sich an die Allgegenwärtigkeit der Werbung gewöhnt hat. Der Prospekt suggerierte geschickt weiträumige Hallen, in denen sich auf Wühltischen mit überdimensionalem Fassungsvermögen die Waren stapeln. Realität war aber eher eine etwas größere Trinkhalle, die in ihren Lagerräumen die unverkäuflichen Heizdeckenmuster der letzten Butterfahrt hortet; für schlechte Zeiten.

Das Verkaufspersonal machte einen unausgeschlafenen Eindruck, die potentiellen Käufer hasteten nervös und mit energischem Blick durch die schmalen Gänge. Interessant sind für notorische Winterschlußkäufer eigentlich nur die anderen Käufer, die Rivalen. Deshalb wird nicht nach den Waren auf den Wühltischen geguckt, sondern nach den Dingen, die die anderen Käufer inzwischen wegschleppen. Die Blicke äußern etwas in der Art: „*Was hat der denn da erwischt? Wo hat der*

*das her, verdammt? Was ist das überhaupt? Das finde ich nicht im Prospekt.*“ Der nächste freistehende Verkäufer wird angepeilt: *„Entschuldigen Sie, wo ist hier die nächste Goldader? Und was hat der Herr in der beige Cordjacke da gerade weggetragen? Das will ich auch haben. Wo finde ich das?“* Der Preis ist heiß.

Das Äquivalent zu den Sensationen der Abendnachrichten in der Tagesschau sind die Schnäppchen-Preise frühmorgens am Wühltisch. Gäbe es richtige Unfälle an Wühltischen, würden sich schnell Schlangen von Schaulustigen bilden. Die Feuerwehr rückt an und befreit mit Schneidbrennern zwei ineinander verkeilte Käufer-Rivalen.

Ich bezahle endlich mein 4-Jahreszeiten-Bett mit Microfaser, von 79,- Euro auf 19,- Euro reduziert. Undefinierbare Berge von Bettzeug und Bettwäsche liegen im Weg rum, aber ich bin überzeugt, daß ich das letzte Exemplar der im Prospekt halbrecherisch schnäppchengeil beworbenen Ware in den Händen halte.

Durch ein Loch in der Plastikhülle befummelt eine polnisch sprechende Hausfrau (*nichts gegen polnische Hausfrauen, auch nichts gegen asiatische oder türkische, auch nichts gegen deutsche; es war nunmal so, Schande über mich*) mein gerade bezahltes Prachtstück.

*„Chhiest dass Mickkrrofasärr?“* spricht sie mich mit panischem Blick an. Sie sieht quasi ihre Felle schwimmen. Das Stück war doch seit Jahren im Lager für sie reserviert, sie wollte heute ihre rheuma- und gichtkran-

ke Großmutter damit beglücken. Und der Ehemann hat doch extra beim Nachbarn Fliesen gelegt, auf Knien, schwarz. Stolz über meinen Fang verkünde ich mit prophetischem Klang in der Stimme:

*„Ja, das ist Microfaser, von 79,- Euro auf 19,- Euro reduziert. Ein Hammer. Richtig geil ist das. Da werde ich wunderbar drin schlafen, ich spüre es quasi schon.“*

Sie ließ es sich nicht nehmen, den begehrten Stoff noch einige Male zwischen den Fingern hin- und hergleiten zu lassen und ihn dabei zu reiben. Dann riss ich mich los und machte mich mit der Gewißheit auf den Heimweg, mich auch als Großwildjäger bewähren zu können, wenn man mich nur liebe.

Ungeahnte Kräfte sind in mir.