

Story`s von der Fleischtheke

Mit geputzter Aufschnittmaschine zum Europatitel! 35x „Nein“

Liebe Leser, nehmen sie sich für diese Story, bitte ausreichend Zeit, denn die werden Sie brauchen.

Neben dem Heiligabend, ist der Freierabend einer der schönsten Abende, die es im Leben einer vermeintlichen Verkäuferin gibt und auch geben sollte. Nach getaner Arbeit nach Hause zu gehen, was gibt es Schöneres, als eben diesen Abend zu genießen. Schlimm jedoch nur dann, wenn dieser Abend bereits 4 Stunden vor Ladenschluss eingeläutet wird. Das Schlimmste, jedoch, was einer vermeintlichen Verkäuferin, ohne jedwede Identifikation mit dem Unternehmen passieren kann, ist wenn dann 4 Stunden vor Ladenschließung, noch ein Kunde mit Umsatz droht. Wenn dieser Kunde dann noch ein Testeinkäufer ist, oder gar „Krekels“ heißt, dann wird aus dem Einkauf, genau so wie aus dem eingeläuteten Feierabend kein ruhiger Abend, sondern ein für beide Seiten statt findender Albtraum mit Folgen. Folgen, hatte die nun folgende Geschichte. Folgen für die Waren Rausgeberin und für sie als Leser, die neueste Story und die neueste Rekordhalterin im „Nein „, sagen hat ihren Titel und Sie die Geschichte.

Im Rahmen unserer Testeinkäufe, kommt es selten, aber dennoch vor, dass wir am Vortag recht zeitig anreisen können, so dass wir die vorgegebenen Testeinkäufe zum Teil und manchmal bereits am Abend vorher starten können. Das wiederum hat den Vorteil, dass nicht einmal der Inhaber damit rechnet und wir gemäß der Erfahrung, an die schwächsten Verkäuferinnen heran kommen.

In einem Fall, nicht in diesem Fall zum Beispiel, führte es so weit, dass wir auch am Vortag starteten, ich jedoch nach dem 3. Einkauf den Chef anrufen und alarmieren musste, denn es stellte sich bei 3 verkaufenden Damen in 3 Läden heraus, dass man die Kasse manipulierte. Wohl dem Inhaber, dem ich Derartiges nicht beibringen muss. Eines meiner verhasstesten Worte im Verkauf ist bekanntlich das Wort „Nein“.

In der nun folgenden Geschichte, sollte mein Instinkt siegen, denn wir eiste früh genug an. Mein Fiktivsohn „Sascha“ und ich waren also wieder einmal unterwegs und es war klar, wir würden sehr zeitig, wie gesagt, am Vortag bereits beim Kunden anreisen. So lag unser Vorhaben nun darin, bereits 2 von 4 Filialen abzuwickeln, zumal klar war, dass diese Filialen am selben Abend bis 22:00 Uhr geöffnet waren. Beide Filialen, lagen bekanntermaßen in den Vorkassenbereichen von 2 großen Einkaufsmärkten und verfügten auch über jeweilige Imbissbereiche.

Den Inhaber kannte ich bereits aus 2 vorangegangenen Einsätzen und so war es kein Problem, diese Aktion am Abend durch zu ziehen. Für den Inhaber, war es sogar eine glückliche Fügung, denn mit dem Ausgang dieser Aktion, hätte er in seinen kühnsten Träumen nicht gerechnet.

Jedoch auch meine kühnsten Vorstellungen, sollten übertroffen werden. Wer mich kennt, weiß, dass ich ein dickes Fell habe, doch auch der Bogen meiner Belastbarkeit, sollte überspannt werden.

Wie immer, war der 6er im Lotto“ unterwegs, also der Hauptgewinn für jede Verkäuferin, ergo der absolute neue Kunde. Das ich zu nichts „Nein“ sage und alles kaufe, was mir an Ware angeboten wird, wer weiß das schon, eigentlich nur ich selber. Den ersten Laden kannte ich selber noch nicht, da das Objekt zwischenzeitig, nach meinem letzten Einsatz in diesem Unternehmen, eröffnet worden war. Die Voraussetzungen, waren hervorragend und wie gesagt der 6er im Lotto traf an dieser Theke ein. Man würde uns kennen lernen

können, dachten wir uns und so schritten „Vater“ und „Sohn“, was wir natürlich nur darstellen, mit gefülltem Geldbeutel an die Theke, mit der Zielsetzung, Geld los zu werden. Die nicht existente Ehefrau, also die „Beste“, von Allen, war natürlich und rein argumentativ auch wieder dabei und der nicht existierende Hund würde auch wieder einmal Gesprächsstoff geben und bieten.

Meine Frau sollte natürlich wieder einmal Rindfleisch kochen, wie immer, wenn ich zum ersten Mal in einem Laden bin und so fingen wir an, unter dem Aspekt, uns zu steigern. Die Argumentation bzgl. meiner Frau, ist sehr wichtig, so dass das Verkaufspersonal jeweiliger Kunden nicht auf die Idee kommen kann, dass der einkaufende Kunde, also ich und auch Sascha, als gelernter Koch, vom Fach sein könnten. Ebenfalls bietet sich bei solchen Kunden, also uns, natürlich die Gelegenheit der individuellen Beratung, mit Zielsetzung, die Auftraggeber, also in unserem Fall, meine Frau, zufrieden zu stellen. Das man diesem Kunden alles verkaufen kann, was man für richtig hält, erübrigt sich natürlich. Doch was ist schon das Richtige? Mir jedoch, kann man es im Grunde genommen recht schnell recht machen, da ich die Resultate aus Beratung, oder gar mangelndem Fachwissen, ja bekanntlich allesamt mitnehme.

So viel zur Vorgehensweise, doch zurück zur Geschichte. In ihrer Putzwut kaum zu bremsen, nahmen uns die anwesenden 2 Damen erst einmal nicht war. Kein Problem, wir hatten ja ausreichend Zeit. Schließlich wurden wir dann doch noch bemerkt. „Geht doch“, dachte ich mir. Die Tatsache, dass es nicht einmal zu Begrüßung kam und ein doch recht einfach auszusprechendes „Guten Abend“, durch ein noch einfacheres „Bitte“ ersetzt wurde, stimmte mich nicht gerade freudig. Das sie keine Schürze trug, sah gemessen am Poloshirt, was sie trug nicht gerade gut aus, wurde von mir jedoch nicht gewertet, sondern nur rein registriert. So begann dann also unser Beutezug durch die Theke.

So manches Mal, komme ich mir schon wie der Eremit in der Wüste vor. Die Servicewüste Deutschland, hat ihren Namen, jedoch mancherorts, verdient. Ob ich es ändern kann, oder ändern werde, ich weiß es nicht. Ich versuche es halt einfach weiterhin und die Jahre werden es zeigen. Selbst bei Mc. Donalds heißt es „Willkommen bei Mc. Donalds“, wenn man an die Bestellsäule fährt, doch hier hieß es stark relativiert: „Bitte!“. Kausale Zusammenhänge zu überdenken, jedoch, ist nicht meine Aufgabe, ich will ja eigentlich nur einkaufen. Noch besser, oder gar schlimmer, sind die Fälle, in denen wir schlecht bedient werden, fernab jedweden „Verkaufens“. Hier liegt ja bekanntlich für mich ein Unterschied und zwar von Welten, weshalb ich stark differenziere, doch das weiß ja mein Gegenüber hinter der Theke bekanntlich nicht. Ein Kunde kann sich ja ggf. besser selber bedienen. Hierzu bieten Kühlregale, wie auch in diesem Einkaufsparadies, jedoch im hinteren Teil des Marktes gelegen, ja hervorragende Voraussetzungen. An einem Regal, wo ich mich selber bediene, muss ich nur über entsprechende Lesekenntnisse verfügen. An eine schlechte Verkäuferin, reine „Bedienerin“, oder gar „Warenrausgeberin“ von gut bis schlecht geraten, erfahre ich als Kunde nicht einmal, was ich da verkauft bekommen, oder gar warum. In diesem Fall sollte es wieder einmal so sein, zumindest am Anfang.

Es war so. Das obligatorische Rindfleisch für den berühmten Rindfleischsalat meiner nicht existierenden Frau, sollte zum Thema werden und so fragte ich danach. Wie nicht anders zu erwarten, gab es nur schieres Rindfleisch, keinen Knochen, weder etwas fettiges, oder irgendetwas, was auch nur vom Ansatz her eine Suppe hätte erzeugen können. Beratung, oder gar Fachwissen blieben wieder einmal auf der Strecke, bzw. wurden nicht vermittelt, oder ausgetauscht. Dieser Umstand, den ich in 6 von 10 Einkäufen erlebe, erstaunt mich ja wirklich nicht mehr, doch Beratung, würde in meinem Fall wie immer, sehr gerne entgegen genommen und später mit Plus Punkten belohnt.

Der erste Eindruck ist für mich entscheidend. In diesem Fall war der erste Eindruck jedoch bedingt negativ, doch das sollte sich schnell ändern.

Nun startete natürlich mein Beutezug in Form der Tatsache, dass ich ja vornehmlich jedes „Nein“ sammle und als Begleiteffekt in Umkehrfolge, alle Dinge kaufe, die man mir so anbietet. Es liegt ja bekanntlich in meiner Natur, nach Dingen zu fragen, die ich nicht sehe. Das 4. „Nein“ war bereits in Form von diversen Spießen, die ich abfragte, ausgesprochen, als die „Verkäuferin“ merkte, dass hier etwas nicht richtig läuft. Mein erster Eindruck änderte sich schnell. Sofort änderten sich auch Art und Freundlichkeit und die Dame lief zu Hochform auf. Wohl den Verkäuferinnen, die von sich aus merken, dass etwas falsch, oder gar verkehrt läuft, wenn bei einem Kunden bereits 4x das Wort „Nein“ gefallen ist, in der Form des nicht haben's, des nicht Machens und so weiter. Diese „Verkäuferin“, denn aus der anfänglichen „Waren Rausgeberin“ mit Tendenz zum Putzteufel, wurde tatsächlich eine Verkäuferin. Sie wurde dann in Folge richtig gut. Selbst unser Hund bekam Knochen, der 3 Personen Haushalt bekam tatsächlich 3 Schnitzel, also kaum ein weiterer Zweifel kam auf. Die Dame ging so weit, dass sie mir am Schluss des Einkaufes die Telefonnummer der Filiale aufschrieb, damit ich künftig, falls ich etwas Besonderes brauchen würde, direkt und im Vorfeld, bei ihr anrufen könne. Diese Gegebenheit, war dann doch recht, bzw. sehr erfreulich, auch für den Inhaber später zu hören, trotz der dennoch gravierenden Umstände. Diese Umstände besagten dann, dass bereits um 18:00 Uhr, gemessen an der Öffnungszeit, die bis 22:00 andauerte, so gut wie Nichts mehr im gesamten Imbiss und Snack Bereich ausgestellt wurde. Das es sich auch noch um einen Freitag handelte, war gemessen am Gesamtbetrieb des Einkaufsmarktes natürlich sehr schwach. Nun denn, dieser Einkauf relativierte sich und meine Befürchtungen wurden nicht erfüllt, die gesamte Geschichte verlief relativ rund. Entsprechend geschult, hatte diese „Dame“ das Zeug dazu, auch künftig, auf Kunden los gelassen zu werden. Meine erste heiß/kalt Therapie war beendet. Ich wiederum war doch recht zufrieden und die „Dame“ erwies sich als richtig nett.

Mein Instinkt sollte mich jedoch nicht so schnell verlassen und so fuhren wir das nächste Haus an. Weiterer Laden, weiters Glück? Erstens kam es anders, zweitens, als ich jemals hätte denken können, trotz immenser Fantasie, über die ich ja verfüge. Es sollte vom Regen in die Traufe gehen, doch das wiederum würde sich ja und noch zeigen. Noch gänzlich unvoreingenommen, schritten „Vater“ und „Sohn“, wieder mit Gattin, rein argumentativ im Gepäck und den Hund des Hauses nicht vergessen wollend, an den Ort der Handlung.

Die Uhrzeiger wiesen 19:00 Uhr aus und auch die folgende Filiale hatte Öffnungszeiten bis 22:00 Uhr, also Einkaufserlebnis pur, nämlich noch 3 genaue Stunden. Es handelte sich wie im ersten Fall um einen großen Verbrauchermarkt mit sehr großer Vorkassenzone, in dem viele Geschäfte untergebracht waren. Als wir den Vorkassenbereich betraten, um Umfeld, Geschäftsaufkommen, Gesamtfluktuation, Mitbewerbersituation etc. zu sondieren, sahen wir bereits einen komplett ausgeräumten und vor Sauberkeit blinkenden Imbissbereich. Nach 19:00 zu Essen, ist halt auch nicht gerade gesund, dachte ich mir, einer ärztlichen Logik folgend. Hier gab es rein gar nichts mehr. Das das Licht überhaupt noch an war, verunsicherte uns, denn diese Energiekosten konnten im Eigentlichen auch eingespart werden. Zum Glück jedoch waren die Stühle, ca. 3 Stunden vor Schließung, noch nicht hoch gestellt. Dass keine Menschen auf den bereit gestellten Stühlen gesessen haben, war natürlich und mangels Angebot auch klar und sei nur kurz erwähnt.

Aus der Ferne bereits zu erkennen, stellte sich die Wurst und Fleischtheke dar, als sei jemand dadurch gelaufen und war davon abgesehen, auch bereits fast zur Hälfte leer. Das Schaustück sah nicht gerade einer Theke ähnlich, sondern wirkte wie ein Handgranaten Abwurfstand. Mein primitiver Geist, den auch ich einschalten kann, signalisierte mir, dass man vielleicht einen starken Freitag hinter sich hätte und das

Personal erschöpft in den Ecken liegen könne. Dem war jedoch nicht so, denn eine Dame, in voller Putzwut, war dabei, die Aufschnittmaschine zu säubern. Ich ahnte Böses und so sollte es kommen. Anfänglich aus sicherer Entfernung betrachtend, war uns schon klar, die Dame bekam nichts mehr mit und war in Ihrer Zielstrebigkeit den Tag und damit die Geschäftsabläufe zu beenden, nicht, oder gar kaum zu bremsen.

Da war er nun wieder, der 6er im Lotto, der wildfremde, neue und vor allem gute Kunde, der zu nichts „Nein“ sagt. Mit der Zielsetzung, alles zu kaufen, was man mir anbietet, traten wir also näher, doch die Dame merkte nichts. Sie spürte rein gar nichts mehr, außer der Lust, die Aufschnitt Maschine zu säubern. Wir wurden nicht gemerkt und auch nach einer Diät, bin ich immer noch nicht zu übersehen. Ein Räuspern half erst bei der 3. Wiederholung, einem Hustenanfall ähnelnd, doch einmal auf uns aufmerksam zu machen und ihre innige Verbundenheit zu der zu säubernden Maschine nun doch einmal zu unterbrechen. Sie unterbrach, sichtlich zwar nicht erfreut, aber dennoch wendete sich uns zu. Die Begrüßung war ok und wir warteten ab, der Dinge, die dann noch kommen sollten. Eine fatale Lustlosigkeit, war ihr ins Gesicht geschrieben und von mir nicht zu übersehen. Ein Albtraum nahm seinen Anfang und sollte in einer Katastrophe enden. Jetzt geht's rund dachte ich mir, als flöge der Spatz in den Ventilator und unser freitäglicher Wochenend Beutezug, also Einkaufserlebnis pur, begann, oder sollte beginnen. In Erwartung der Dinge, die nun kommen würden, sollten wir sodann unseren Einkauf beginnen. Ihre Gunst und die Gunst der Stunde, trafen sich. Der erste Eindruck entscheidet meist, was sich bestätigen sollte und so lag ich in den Startlöchern und ein unvergesslicher Einkauf, begann. Dicker, als erwartet, sollte es jedoch kommen und es ging los.

Wie sollte es anders auch sein, meine Frau kam sofort mit ins Spiel, zwar wieder einmal nur rein argumentativ, aber dennoch und in ihrer Wut Rindfleischsalat zu kochen, bekanntlich, weiterhin, kaum zu bremsen. Ich verlangte also derartiges Rindfleisch für den Salat und für die Suppe und sollte gar nichts bekommen, denn mit dem Wort „Ausverkauft“, waren sowohl Beratung, als auch Abverkauf beendet. Prompt fragte ich natürlich weiter nach Rindergulasch oder Rouladen. Wie konnte ich auch so etwas fragen, welcher geistige Zustand sollte sich um mich scharen, denn voller Entrüstung und etwas drastischer gestikuliert, hieß es ebenfalls: „Ausverkauft!!“, jedoch mit dem Verweis, „Morgen früh“ wieder. Einzig und alleine, lag nur reines Suppenfleisch in der Theke, doch auch das sollte ich nicht bekommen, weiß der Teufel warum, ich verstand es nicht. Die Ernüchterung begann ihren Lauf zu nehmen und wer mich kennt, weiß, dass ich unter diesen Grundvoraussetzungen zu Hochform auf laufe. Mein Exoten und Spezialitäten Register, sollte zum tragen kommen und so fragte ich nach eigentlich nicht exotischen Dingen. Ich fragte also nach Fleischspießen, Schaschlik oder Grillspießen und siehe da, es kam die Bestätigung in der Form, dass es hieß, habe ich da, aber nur vom Filet!, sollte es sodann jedoch wieder relativiert werden. Gerd Krekels wäre nicht „Krekels“, wenn er nicht sofort fragen würde, ob es die Spieße auch aus normalem Fleisch gäbe, vielleicht sogar mit Gurken, Leber, Paprika oder Speck. Ich bin halt ich und so fragte natürlich danach. Darin bin ich halt sehr eigen. Die Dame bekam nicht mit, dass ich im Grunde genommen schon nach 7 verschiedenen Sorten von Spießen gefragt hatte. Jedoch die Wünsche, standen im Raum und sollten auch dort stehen bleiben. Die Thematik Spieße, wurde auf ein einfaches, etwas kälter wirkendes „Nein“ herunter gebrochen und so ausgesprochen. Konnte, oder wollte sie es nicht merken, was hier lief, dachte ich mir. Neuer Tag neues Glück, sollte sogleich wiederum ich denken, denn das: „Morgen früh wieder!!“, mit betörender Mimik, sollte auf mich ein prasseln. Wie bereits gesagt, neuer Tag, neues Glück, auch eine Denkweise. Nur schlimm, wenn alle derartigen Dinge in ca. 50 Metern Entfernung zu Selbstbedienung bereit liegen und da lagen sie wirklich, denn das prüften wir im Nachhinein natürlich auch noch.

Es ist schon schön, wenn 2 derart dominante Charakteren aufeinander treffen. Der Wind drehte sich sekundenschnell. Aus dem Verkaufsraum wurde eine Arena und ich wiederum war durch ihre Art und Weise, in meiner Angriffslust weiter gefördert. Hier hatten sich die beiden Richtigen getroffen, dachte ich mir. Das „Nein“ Konto schwoll stetig und unaufhaltsam an. Die bösen Blicke die bei jeder weitem Frage auf mich trafen, schmerzten auch noch nicht, oder nur bedingt und so konnte es weiter gehen. Die nächsten „Nein Artikel“, kamen sehr barsch und vor Kälte nicht zu überbieten und wechselten sich mit dem ja schon bekannten: „Morgen Früh wieder!“, stetig und unaufhaltsam ab. Es handelte sich um sehr extravagante Artikel, wie gepökelter Schweinebauch, oder gar Kasseler Kamm, ohne Knochen. Tja, so viel gefragt und noch immer nichts, oder recht wenig, nämlich gar nichts gekauft, dachte ich mir und so schritt ich weiter fort.

Schnitzel, das wäre doch etwas, dachte ich mir und fragte danach. Vor mir lagen Schinkenbraten, Oberschale und auch die Schweinenuss, also fast alle Dinge, aus denen man Schnitzel hätte schneiden können, wenn sie nur gewollt hätte. Die „Gute“ wollte nun wirklich nicht, denn die Dame stach mit der Gabel in 2 Schmetterling Steaks hinein und sagte: „Das sind die letzten 2, mehr gibt es morgen früh“. Ich verstand die Welt nicht mehr und Sprachlosigkeit und Empörung mussten sich in meinem Gesicht breit gemacht haben. Es gab keinen Spiegel, um meine Empörung selber zu sehen, doch ich fühlte äußerste Verärgerung und diese Verärgerung, zeigt sich wiederum am besten im Gesicht eines Menschen. Doch sei es drum! Im Grunde genommen, hätte sie mir ja das Messer reichen können und ich hätte, von den vor mir liegenden Stücken, selber Schnitzel schneiden können. Gut das die Dame nicht wusste, dass ich vom Fach bin und auch über Kenntnisse verfüge, Schnitzel zu schneiden. Wie ja jedem Leser bekannt ist, verfüge ich ja über ein ausgesprochenes Talent, mich doch sehr, oder recht dumm zu stellen. Wenn sie so meint, dachte ich mir und wartete ab, ob sich noch etwas ändern würde. Es änderte nichts und ich fand mich damit ab. Immerhin 2 Schmetterling Steaks, besser als gar nichts zu bekommen, sollte an dieser Stelle natürlich der geduldige Kunde denken und ich dachte halt auch so. So stimmte ich zu und 2 „Schnitzel“ wechselten den Besitzer. Dass ich von meiner Frau gesprochen hatte und „Sascha“ natürlich mein Sohn hätte sein können, das wiederum merkte sie nicht, noch beachtete sie es. Ein 3. Schnitzel hätte ich natürlich auch nicht bekommen können, denn die Statuten und die Spielregeln, die wurden ja von ihr aufgestellt. Die „Letzten“, heißt halt „Schluss“ und da wird nicht mehr darüber diskutiert, oder gar lange gefackelt. Ich war der Kunde und was ist schon ein Kunde, wenn der Feierabend naht. Der Feierabend nahte ja langsam, stetig und in 3 Stunden. Womit wir wieder bei einem der schönsten Abende der Woche, im Leben einer „Verkäuferin“, besser gesagt, einer sehr schlechten „Waren Rausgeberin“ wären. Kurzum gesagt: Kunde drohte mit Umsatz!

Hier und ganz nebenbei, erlernte ich sodann eine neue Angebotsstrategie. Statt 3:2, das heißt 2 Zahlen, 3 bekommen, wie einige meiner Kunden argumentieren, gab es hier 2:3, also zwei Schnitzel für 3 Leute. Die Welt kann schon verkehrt sein dachte ich mir. Vielleicht hatte sie ja auch eine versteckte Kamera? Vielleicht würde ich ja ins Fernsehen kommen? So verkehrt die Welt hier lief, unsere versteckte Kamera lief bereits, denn wir schneiden ja Teile der Einkäufe mit. Jedoch das wiederum wusste sie ja nicht. Meine Kampfeslust steigerte sich ins Unermessliche und so ging ich erneut in die Startlöcher. Ich fragte nach, ob es etwas Derartiges, auch paniert, gefüllt, oder sogar Beides, also als Cordon bleu geben würde. Das Maß füllte sich und ich stand in ersichtlicher, auch befürchteter Weise kurz vor dem Hausverbot, aber so weit ging sie dann doch nicht. Das bereits bekannte und zu ihren bevorzugten Worten, oder Argumenten zählende „Morgen Früh“, folgte zum Glück, zwar stark ernüchternd, jedoch relativierend.

Die Durchtriebenheit in mir, sagte mir dann, dass ich doch jetzt einmal richtig Gas geben würde und auf ging es. Ich fragte nach Geschnetzeltem, nach Gyros, etwas anderem bratfertig Vorgewürztem, oder gar einer Jägerpfanne, als mich das „Nein“ in voller Brutalität erwischte. Die Breitseite traf mich, doch ich dachte mir: „Halali!“, oder „Attacke!“, in meiner Durchtriebenheit, im Umgang mit „Warenrausgeberinnen“. Auf zum Gegenangriff dachte ich mir und der Reiz, die Grenzen der Belastbarkeit zu testen, oder gar zu überschreiten, brannte mit unter den Nägeln. Nur gut, dass mich mein Beruf nicht abstumpft und ich immer wieder und immer erneut neue Reize verspüre. Dieser Tag, nein, dieses Erlebnis, sollte zu Schlüsselerlebnis werden. Denn ich sollte lernen: Nichts ist unmöglich, wobei sie unmöglich und im Eigentlichen untragbar war. So viel stand jetzt bereits fest.

Sei es drum, die „Gute“ wollte nun wirklich nicht und ich sah den nächsten Europarekord im „Nein“ sagen, auf mich zu kommen, doch weiter ging es. Geflügel, ein allseits beliebtes Nahrungsmittel, kam ins Spiel und bevor ich es überhaupt spezifizieren konnte, kam, dass es Geflügel gar nicht gäbe. Warum, wieso, ob wann oder wie, ich sollte es nicht erfahren. Dennoch fragte ich nach Putenschnitzel, nach Hähnchenfilets oder vielleicht Schenkeln, der gefiederten Zeitgenossen. Das noch brutalere „Nein“ und zwar ohne Kommentar brach über mich herein. Weitere Ausführungen, bezüglich ihrer Mimik, erspare ich mir an dieser Stelle. Das gerade erst vor ca. 10 Minuten eröffnete „Nein“ Konto schwoll stetig und immer rasanter an. Noch vor der Auswertung bereits rekordverdächtig, wirkte diese Einkaufserlebnis auf mich, doch das sollte sich ja später zeigen.

Was liegt bei einem gepflegten Wochenendeinkauf näher, als zusätzlich zum 3 Personen Haushalt, auch an den Hund, unseren nicht existierenden Vierbeiner zu denken? Dieses Register hatte ich ja schließlich noch im Ärmel und nun sollte es doch einmal gezogen werden.

Aufgeforderter Maßen, sollte ich ja den gesamten Einkauf laut Aussage der Waren Rausgeberin, gestört beim Putzen der Aufschnitt Maschine, auf Samstag, oder gar auf generell frühere Zeiten verlagern.

Ich lernte heute life und in Farbe: „Störe niemals eine Waren Rausgeberin“, weder beim Aufräumen, oder gar bei Putzarbeiten. Weiter ging der bisherige Albtraum, aller je da gewesenen Testeinkäufe und die Odyssee durch die Tiefen von Unlust und Faulheit, sollte weiter gehen.

Unser Hund kam also ins Spiel und den gelüstete es nach Schweineherz, nach Rinderherz, oder gar Schweine Nieren. Siehe da, eine seltsame Wandlung trat ein, denn die Dame war selber Hundehalterin, wie ich vernahm. Wenn sie auch rein gar nichts konnte, oder wollte, die Liebe zu ihrem eigenen Vierbeiner war da. Sie wusste, den Hund, den lässt man nicht verhungern. Unser Haushalt, der kann sich auch samstags versorgen, doch der Hund, der sollte etwas bekommen. Hunde mit knurrenden Mägen, können einen ja auch die Nacht rauben, dachte ich mir. Warum halt nicht der Logik ihres Kleingeistes folgen? Dieser Einkauf gab mir wirklich sehr viel zu denken. Mit denkende Kunden, dass heißt wiederum „Aktiveinkauf“, dachte ich mir. Ob ich nun Herz oder Nieren wollte, beides interessierte sie nicht, sie ging erst gar nicht darauf ein. Da ihr eigener Hund gerne Markknochen knabbere und so argumentierte sie, würde unser Hund das auch mögen. 3x ausgesprochenes „Nein“ bezüglich Innereien war zwar gefallen, doch statt auch den Hund bis „Morgen“ (es fiel nicht) warten zu lassen, sagte Ihr ihre Tierliebe, dass ich etwas bekommen müsse und so bekam und nahm ich Markknochen. Somit hatte ich schon einmal 2 Schnitzel für unseren 3 Personen Haushalt und 2 Markknochen für unseren nicht existierenden Hund. Eine recht schwache Ausbeute, für einen reinen Einkauf zum Wochenende. Wohl dem der mehr will. Die Frage nach Kalbfleisch oder gar Kalbsschnitzeln, hätte ich mir genau so gut ersparen können, wie die Frage nach einem Spießbraten. Das Fleischlose Wochenende konnte nur verhindert

werden, wenn ich in den hinten gelagerten Verbrauchermarkt gegangen wäre, oder am Samstag noch einmal wieder kommen würde. Für den Gesamtkomplex Fleisch, gab ich meine Einkaufsvorhaben auf. Es hatte und sie brachte keinen Sinn, in diesem Laden. Ich wollte nur den neuen Rekord im „Nein“ sagen und auch dieses Ziel, ist ein Erfolg. Obschon im gesamten Einkaufsmarkt ein recht emsiges Treiben und damit verbundene gute Geschäfte zu verspüren waren, hier an dieser Theke war nichts los. Viele andere Kunden hatten wohl bereits gelernt, kamen früher, oder gar nicht mehr und ich sollte es auch lernen, bzw. war dabei. Dieser Umstand, dass andere Menschen diese Theke mieden, ergab jedoch auch, dass wir Beide „und ich“ uns doch noch etwas miteinander beschäftigen könnten. Das machten wir dann auch und ich machte also weiter. Zweikampf, oder reiner Zeitvertreib, das kann jeder Leser selber entscheiden. Ich wiederum nehme meinen Beruf sehr ernst, wie sie ihren Beruf sah, vielleicht als eine Art von Berufung, es würde sich noch heraus stellen.

Nun denn, sei es drum. Wenn es schon kein Fleisch gibt, dachte ich mir, versuche wir es doch einmal mit ihrer Gunst bei Wurst. Vielleicht verkaufte sie ja lieber wurst, denn ich als Kunde, bin ja gerne bereit mich auf die Gegebenheiten ein zu stellen. Ob alle Kunden so denken, dass wiederum sei hier dahin gestellt und werde ich nun nicht näher erläutern. Dennoch, auch dieser Schuss, sollte im Ofenrohr landen.

Weiter ging es. Ich fragte nach einem gekochtem Schinken und schon folgte der mahnende Ausspruch: „3 Scheiben habe ich noch, ansonsten ausverkauft, denn die obere Scheibe gebe ich Ihnen nicht“. Da war sie nun wieder die Tatsache, denn sie gab den Ton an und folgte ihrer Berufung. Soviel war bereits klar, ihre Berufung war es, Kunden zu bekehren.

"Schluss mit Lustig", dachte ich mir, denn jetzt war das Maß wohl voll, eigentlich schon randvoll. Die 2 Scheiben Lachsschinken, die doch recht verloren in der in der fast leeren und zerwühlten Theke wirkten, veranlassten mich sodann, nach etwas mehr von dieser hauseigenen Köstlichkeit zu fragen. Wie nicht anders erwartet, kam erneut der Ausspruch: „Ausverkauft!“, wobei ich die 2 Scheiben, die noch da lagen, auch nicht bekam, oder bekommen sollte. Nach dem hauseigenen Nusschinken zu fragen, hätte ich mit ebenfalls wieder ersparen können, wie bei diversen 8 anderen Artikeln, von Krautfleisch bis Kasseler Aufschnitt. Ausverkauft ist ausverkauft und hieran änderte sich nichts. Es gab das was noch da lag und: „Aus die Maus!“

Provoziert aufs Äußerste, behielt ich jedoch die Ruhe und machte weiter. Meine eigene Empörung, jedoch, basierte ja schließlich auf Fachwissen und einem Leben in der Marktwirtschaft, wovon die „Gute“, wohl noch nie etwas gehört hatte. Kundschaft als lästiges Übel, erst recht nach 19:00 Uhr, dass war hier nun einmal das Gebot der, oder zu später Stunde.

Hätte die gute Frau, den hinter der Theke stehenden Besen in die Hand genommen, ich hätte mir nicht verkneifen können, zu fragen: „Kehren Sie noch, oder fliegen Sie schon?“ Der Grund allen Übels, lag unter Anderem auch in der bereits auseinander genommenen Aufschnittmaschine, dachte ich mir nicht nur, ich wusste es. Doch auch dieser Tatsache musste ich, angetriebener Maßen, ja noch richtig auf den Grund gehen. Alle Register sollten und konnten hier gezogen werden. Sie wiederum, wusste ja immer noch nicht, wer und was ich war und das Spielchen ging weiter. Für sie war ich ja nur ein Kunde und dieser wiederum drohte ja mit Umsatz. Wohl den Unternehmern, die keinen Umsatz brauchen. War der Kunde an diesem Hort der Unfreundlichkeit, oder gar der Unverschämtheit, denn gar nichts wert, oder wurde das Geld hier woanders eingenommen, bzw. verdient. Fragen über Fragen, die sich mir stellten. Die Beantwortung von Fragen, war derzeit nicht angesagt, nicht einmal die Fragestellungen. Ich kaufte doch nur ein. Sie verdiente zwar Geld, die „Beste“, doch sie war es nicht wert. So viel war bereits klar, ich würde ihr zum Schicksal werden. Gut, dass ich hier war, dachte ich mir, denn der Inhaber hätte sonst nicht, oder erst viel zu spät gemerkt, oder

merken können, was hier in den Abendstunden los war. Sie war im Eigentlichen reif für den freien Arbeitsmarkt, oder für den Bundesarbeitgeber. Vielleicht verfügte das Unternehmen ja über andere Einnahmequellen, oder es würde gar Geld gewaschen, denn dann braucht man ja bekanntlich keine Umsätze. Das dem nicht so war, das wusste ich bereits und kannte den Inhaber ja, als äußerst energischen, kreativen, geschäftstüchtigen und agilen Unternehmer.

Doch zurück zur Geschichte, oder gar zur unendlichen Geschichte. Die Dame, hatte in mir einen ebenbürtigen Gegner gefunden und wir, nein sie kämpfte doch recht alleine, jedoch auf gleicher Stirnhöhe. Ich war ihr gewachsen. Nicht auszudenken, was hier mit durchschnittlichen Kunden passieren könnte, oder würde. Ich bin zwar ein komplizierter, jedoch ein guter Kunde, dachte ich mir und wollte weiter Geld ausgeben. Das dieses Geld hier nicht sinnlos ausgegeben werden würde, war klar, doch ich konnte machen was ich wollte, ich wurde mein Geld nicht los.

Also, nächste Runde dachte ich mir und immer noch kein anderer Kunde in Sicht. Ich hatte Zeit, doch die „Dame“ und die mittlerweile wieder antrocknende, im Reinigungsprozess befindliche Aufschnittmaschine, jedoch nicht. Sagen wir besser, das Neukunden Erziehungsprogramm ging weiter. War sie nur dumm, faul, lustlos, oder vielleicht sogar schlau? Fragen über fragen. Sei es drum, es war der nächste Themenbereich, den ich ergründen wollte. Sie werden nun denken, warum gerade schlau? Nun denn, in ihrer Primitivität, konnte sie sich ja gedacht haben, dass es gerade bei mir, als neuem Kunden besser sei, mich vom ersten Tag an so hin zu biegen, oder gar von Grund auf zu erziehen, als später. „Besser ein schreckliches Ende, als ein Schrecken ohne Ende“, wird sie gedacht haben, ich dachte es mir seit Längerem. Mein Vorschlag für den Inhaber stand fest. Die „Dame“ musste raus, raus aus dem Unternehmen, je schneller, um besser. Ihre Denkweise war mir auch klar und könnte wie folgt gelagert gewesen sein. Sie wird gedacht haben: Nicht auszudenken, wenn solch ein Kunde jetzt jede Woche und vor allen Dingen um diese Zeit wieder käme.

Prophylaktisch schlau, oder umsatztechnisch dumm, das würde sich ja bald zeigen, so denn die Zeit reichen würde. Noch war zeit. Es kam kein weiterer Kunde, wir waren unter uns. Der Augenkontakt und die menschliche Zweisamkeit, standen für uns hier und jetzt im Mittelpunkt, jedoch geprägt von gegensätzlichen Einstellungen und Denkweisen. Eigentlich war es ja keine Zweisamkeit, sondern eine Dreisamkeit, doch Sascha war ja damit beschäftigt das „Nein“ mit zu zählen und die verschiedenen Etappen des Gefechtes, wobei es schon den Hauch eines Gemetzels hatte, zwischen Kunden und Warenrausgeberin videotecnisch, mittels seines Handys aufzuzeichnen. Die Investition in sein „High Tec“ Handy, sollte sich hier bezahlt machen und zwar noch an diesem Ort, um diese Zeit, „life“ und wie bereits gesagt, in Farbe. Es kann ja sein, das sie so weit dachte, das wenn sie mich heute, und zwar um diese Uhrzeit, es war bereits 19:15, zufrieden stellen würde, ich ja unter Umständen, auch kommende Woche noch später kommen würde, oder könnte. Schließlich war ja täglich bis 22:00 Uhr geöffnet. Verständlich war ja auch, dass sie bei dieser Denkweise hier und heute einen Riegel vorschieben wollte. Allerdings nur im Rahmen ihrer Verständlichkeiten. Fazit, sie packte den Stier bei den Hörnern. Dumm jedoch, dass man einen Kunden nicht erziehen kann. Die Mängel meiner Erziehung, jedoch auszugleichen, ein gar schier unmögliches Vorhaben, oder Unterfangen. Jedem Leser, sei an dieser Stelle noch einmal in Erinnerung gerufen, dass ich so manches Mal mit den Erbanlagen meiner Mutter zu kämpfen habe und eben diese Gene zu bestimmten Zeiten besonders ausgeprägt an den Tag kommen. Zu Ihrer Beruhigung, liebe Leser, der Vollmond lag in weiter Ferne, nicht aus zu denken, was dann alles passiert wäre, im Rahmen der für diese Zeiten, mir in die Wiege gelegten, gar äußersten Sensibilität, oder gar Kampfeslust.

Zurück zur Geschichte, zurück in den Ring, in den Zweikampf einer Verlorenen, verloren in Ihrem Irrdenken und unter gehend, mit samt dem Schaden, den sie dem Geschäft antat und gerade anrichtete.

Hier muss noch einmal zurück gedacht werden, ohne nachtragend sein zu wollen. Warum bekam ich keine Schnitzel vom Schinken, wenn doch die Nuss und die Oberschale in der Theke lagen? Klar, die Dame war nicht in der Lage Schnitzel von Hand zu schneiden und die Maschine wurde bereits auf die Nacht vorbereitet. Alle Fäden liefen bei der Aufschnittmaschine zusammen. Dumm, wenn ein Unternehmer, der solches Personal hat, derartige Maschinen anschafft. Doch das wiederum ist ein anderes Thema. Der Unternehmer hatte mich ja bereits auf seiner Seite, denn sonst wäre ich ja nicht zum 3. Mal in diesem Unternehmen. Das erste Mal bei dieser „abgrundguten“ und „untragbaren“ Dame zu landen, das wiederum war ja die Fügung des Schicksals. Dieser Tatsache, also der Aufschnittmaschine, jedoch, wollte ich auf den Grund gehen. So war mein Wille und so würde es geschehen! Es geschah! Nachdem es bei einer Sorte Salami blieb, die sie in der Theke liegen hatte, ausreichend vor geschnitten, jedoch weitere Sorten gab es nicht. Der Rest war wie von Selbstverständlichkeit geprägt natürlich ausverkauft. „Nicht mit mir meine Gute“, dachte ich mir. Meine doch recht gut geschulten Augen, zumal bei Testeinkäufen optisch unterstützt, denn mit Brille übersehe ich recht wenig. Meine 4 Augen entdeckten doch noch eine weitere andere Salami, dünneren Kalibers, auch noch aus eigener Herstellung, also für mich eine Spezialität, die am Stück in der Theke lag. Weitere mindestens 5 Sorten Dauerwurst jedoch, befanden sich im Kühlhaus und fristeten ein Regaldasein, wohl gekühlt an dem zu weit entfernten Ort, als dass sie dahin gegangen wäre. Das wiederum sollte ich ja dann am kommenden Tag, vom mehr als erbosten Chef erfahren, doch wollen wir nicht vorgreifen. Es geht hier und jetzt ja schließlich um das Duell der „Beiden Verlorenen“. Sie wiederum, verloren, oder gar verirrt im Geist, ich ja verloren, als zahlungswilliger Kunde. Verloren in der Hölle, könnte man auch sagen, denn für jeden normalen und einkaufenden Kunden, tat sich hier die Hölle auf.

Dass es sich hier um eine „einfache Schlackwurst“ handelte, sollte ich schnell und belehrend erfahren. Gemessen am qualitativen Niveau dieses Unternehmens, war die Bezeichnung „einfach“, zwar äußerst unpassend, doch sei es drum. Zurück zu ihr und mir. Sie hatte erkannt, ich sollte heute viel, eigentlich sogar noch mehr lernen. Mein Dank sei ihr im Nachhinein gewiss und hier auch ausdrücklich erwähnt. Das ich derartiges erleben durfte, die Anreise hatte sich für mich bereits gelohnt. Kosten und Aufwand, standen in guter Relation zu den Erkenntnissen, unter dem Aspekt der Horizont Erweiterung. Ihr Ziel, war es mich zu erziehen, rein aussichtsloser Natur, wie ja bereits gesagt. Mein Ziel war es nun, diesen „Horroreinkauf“ auf die Spitze zu treiben, jedoch aussichtsreicher Natur. „Der Einkauf, unendliche Weiten!“, sollte ich erlernen und ständig auf der Suche nach neuen Erfahrungen, hier erleben.

Auf die Frage hin wie viel es davon sein „müsse“, großer Gott, sie fragte tatsächlich: „Wie viel müssen Sie davon haben?“, war ich anfänglich sprachlos. Treffer für sie! Ich antwortete dann natürlich gerne, in Erwartung hier und jetzt fündig zu werden, nein, sogar etwas zu bekommen. Da es sich um kleine Scheiben handelte, sehnte es mich natürlich nach einer größeren Menge, also 250 Gramm und der damit verbundenen Arbeit. Die Dame schnitt zielsicher die erbetene Menge mit dem Messer ab. Für mich stellte sich die Frage: Was soll das denn nun und was kommt jetzt? Es sollte schnell die nächste Hürde kommen, die Spitze, nein, sogar die bereits zu Anfang, für mich fest stehende Tatsache und deren Bestätigung. Die Fäden zur Aufschnittmaschine, sollten zusammen laufen.

Großer Gott, was geschah hier, wird sie selber gedacht haben, denn ich hatte einen Einwand. Dieser Einwand bestand darin, dass ich diese Schlackwurst nicht am Stück, sondern geschnitten haben wollte. Ich war am Ziel und dankte meiner eigenen Zielstrebigkeit. Das Risiko des Hausverbotes sollte jedoch auch näher rücken und war

das Einzige, was nur noch hätte kommen können, oder gar noch gefehlt hätte. Stechende Blicke, pfeilspitz hinter geputzten Brillengläsern trafen auf mich ein. Sie ging in die Gegenoffensive und nun wurden eigens, mit den Fingern, noch die Haare beiseite geschoben, damit ich diesen Blick auch genießen und wahrnehmen konnte. Ein zweites Mal, schob sie mit einer freien Hand die Haare beiseite und fuhr mich an. Dieses Anfahren bedeutete, dass das schneiden der Schlackwurst unmöglich sei, da die Aufschnittmaschine ja auseinander gebaut war. Ich war am Ziel, da war sie nun, die Bestätigung, seit ca. 14 Minuten ersehnt und erwarte. Jeder, auch ich braucht seine Erfolgserlebnisse und über solch kleine Dinge, kann auch ich mich freuen. Das Problem jedoch war, ich hatte meinen Erfolg, mit samt der Bestätigung, doch für den Unternehmer, war es eine Katastrophe. Unmessbar, der Schaden, den diese „Dame“ anrichtete. Noch schlimmer, dass irgendwann, bei Fortbestand solcher Gegebenheiten, vielleicht irgendwann gar kein Kunde mehr käme. Garantiert jedoch, dass um diese Uhrzeit, Kunden beseitigt wurden und diese Filiale aus Kundensicht mittel bis langfristig, nach 19:00 nicht mehr gebraucht werden würde. Da wären wir dann wieder bei den eingangs erwähnten, jedoch noch nicht hoch gestellten Stühlen und er Stromverschwendung durch brennende Beleuchtung, im nicht zu frequentierenden Snack Bereich. Wo nichts ist, kann nichts gegessen werden! Doch diese alte Wunde, mit samt der gewonnenen Erkenntnis, soll hier und jetzt nicht noch einmal zum Thema werden.

Der Zeiger meiner Armbanduhr zeigte auf 19:20 und nun, aber dennoch, kam das, was nicht hätte kommen sollen, denn ich wollte so gerne weiter machen. Es kamen tatsächlich 2 weitere Kunden an den Ort des Schreckens. Schade, dachte ich mir, denn ich hätte gerne weiter gemacht. Enttäuschung machte sich in meinem Gesicht breit, denn ich wollte mehr! Mehr „Neins“, oder mehr kaufen. Keiner weiß es so recht, weder sie noch ich, wir sollten es nicht erfahren. Ich brach den Einkauf also ab, da ich zahlungskräftige und gewillte Menschen, ja nicht warten lassen wollte. Fazit, ich wollte den Betrieb nicht aufhalten, denn das wiederum, wäre geschäftsschädigend gewesen. Genuss oder Zumutung, welche Art von Einkauf sollte den nun kaufwilligen und kommenden Mitmenschen blühen? Ich kann es nicht sagen. Wohl den Menschen, die genügsam sind, denn was sollten die nächsten Kunden denn noch alles erleben. Ich wollte den Betrieb also nicht weiter unnütz und länger aufhalten, denn die nächsten 3 Sorten Wurst, unter anderem Corned Beef, wurden auch mit dem Wort „Ausverkauft“ aus dem Weg geräumt, bzw. sollte ich nicht kaufen können. Als es an das Bezahlen ging, was hätte ich auch anderes erwarten dürfen, es gab kein „Bitte“ mehr, auch das war ausverkauft und sollte es vielleicht am folgenden Tag wieder geben, vielleicht von den Kolleginnen, die „Gute“ hatte am nächsten Tag halt frei. Doch noch war mein Programm nicht ganz beendet.

So Schnell bist Du mich nicht los“, dachte ich mir, denn ich musste ja noch testen, dass oder ob die Dame ehrlich war. Zu schön wäre es gewesen, wenn ich die „Gute“ noch bei der Kassenmanipulation erwischt hätte, doch hier sollte ich keinen Treffer landen. Hätte ich sie erwischt, es wäre klar gewesen, dass wir die Dame am nächsten Tag hätten vor die Tür setzen können, wie 28 Verkäufer, oder Verkäuferinnen, alleine im Vorjahr. Sie ging mir nicht in die Falle, als ich noch 2 Frikadellen verlangte. Die Frikadellen, tippte sie ordnungsgemäß in die Waage ein, überreichte mir die Frikadellen und warf den Bon gleich in den Mülleimer. Den sollte ich also auch nicht bekommen. Tja, die Rache des kleinen Geistes war, dass sie nicht einmal „auf Wiedersehen“ sagte. Ob ich das verstehe oder nicht, man muss es von 2 Seiten aus sehen. Ich würde ja schließlich auch nicht noch einmal hier einkaufen gehen. Also, warum sollte sie mich auch wiedersehen wollen, oder derartig verabschieden? Sie ließ und kommentarlos gehen, ohne zu erahnen, welche Probleme auf sie zu kommen würden. Da bin ich eigen, ich ließ sie so zurück, der Dinge verharrend, die auf sie zu kommen würden.

Wir erleben so einiges bei unseren Testeinkäufen, doch das hier erlebte, wird sehr schwer zu überbieten sein. Ob es bereits der Gipfel war, sie werden es erfahren, denn K.Konzept kauft ja weiterhin ein.

Doch das Resultat der Aktion, der nicht einmal vom Ansatz her zufrieden gestellte Kunde und ein vor Wut schäumender Chef, sollten noch weitere Folgen haben. Eine Folge, war die Abmahnung, die der „Warenrausgeberin,, ins Haus flattern sollte. Für den Chef hatte es zur Folge, dass die Dame um ihre Kündigung bat. Ausgleichende Gerechtigkeit, oder gar ein glücklicher Umstand? Was ist nun besser, werden Sie sich fragen? Besser keine, als eine niemals hierzu geeignete, dem Papier nach jedoch als Verkäuferin bezeichnete, für jeden Kunden wiederum, entbehrliche Dame, zu beschäftigen.

Mit 35 ausgesprochenen „Neins“, verließen wir die Stätte des Schreckens. Bei späterer Auswertung, hatten wir unseren neuen Rekord. Gut nur, dass sie nicht „auf Wiedersehen“ zu mir gesagt hatte. Hier wiederum wäre die Unmöglichkeit das Hindernis gewesen. Hoffnung, oder Befürchtung, nie werden wir es erfahren, denn die „Dame“ ist bereits aus dem Unternehmen ausgeschieden. Vielleicht findet sie ja einen neuen Arbeitgeber, der zu viele Kunden hat und hier einschreiten möchte. Das vielleicht wäre jedoch dann auch wieder recht gut relativiert, wenn der neue Arbeitgeber, vielleicht auch einmal eine Beratung von K.Konzept in Anspruch nehmen würde. Dann könnte man sie ggf., doch wieder sehen. Die Welt ist eben klein.

Wie sagt schon der Volksmund? „ Man sieht sich im Leben 2 Mal!“

Ich für meinen Teil; brauche dieses Wiedersehen nicht. Gut für andere Menschen, könnte jedoch sein, dass in diesem Unternehmen von ihr nicht mehr regiert wird. Die Zielsetzung, Kunden zu erziehen, ging in meinem Fall in die Hose, doch ich bin ja auch zugegebener Maßen ein komplizierter Kunde. Für mich wiederum spricht: Ich wollte doch nur Geld loswerden. Sie wollte es nicht.

Eines wiederum ist sicher, ob sie darauf stolz ist, sei dahin gestellt, sie ist die derzeitige Rekordhalterin und ich kenne nicht einmal ihren Namen. Ich war ja auch nur Kunde. Im gesamten Bedienungsbereich müssen wir schon viel bieten, damit ein Kunde nicht gänzlich auf diesen Kontakt verzichtet.

Eigentlich hätten wir, mit samt der nicht existierenden Ehefrau und unserem rein argumentativen Hund, ja auch hinten im Einkaufsmarkt an Regale und Truhen gehen können. Die Liebe zu Haustieren jedoch, hatte immerhin dazu geführt, dass eben der Hund von ihr versorgt worden war. Das Leben und der Alltag, brauchen halt auch Lichtblicke. In diesem Fall jedoch, war es ein Lichtblick in absoluter Finsternis. Wie bereits angedeutet, ein Einkauf mit Folgen.

Fest stand, dass wir tatsächlich 32 von den 35 Fehlprodukten hier, vor Ort, jedoch 50 Meter entfernt hätten kaufen können. Das jedoch wäre der Verbrauchermarkt gewesen. Bezüglich des getesteten Fachgeschäftes im Vorkassenbereich stellte sich heraus, dass zumindest die mit „Nein“ titulierten Wurst Artikel, allesamt im Haus waren, zum Teil sogar vorgeschnitten.

Abgesehen von Lustlosigkeit, Faulheit und der anberaumten erzieherischen Maßnahmen, wäre tatsächlich nur in 6 Fällen ein „Nein“ erforderlich gewesen. Alle Diese Dinge jedoch, bis auf das Geflügel, hätten bis zum nächsten Tag im Haus sein können.

Das Wort Bestellung, kannte die „Abgrundgute“ jedoch auch nicht.

Schade, ich werde es ihr nicht mehr beibringen können.

Liebe Leser!

Natürlich ist auch diese Geschichte nicht erfunden, wenngleich sie sich wie ein Ausbruch allerhöchster Fantasie lesen sollte. Das Ding ist genau so passiert, life und in Farbe. Nichts ist unmöglich, doch das hier erlebte, war unvorstellbar. Mein Tipp und zeitgleich die Bitte an alle

Fleischerei Maschinen Hersteller, könnte sein: Erlöst uns von der schrecklichen Arbeit des Maschinen Reinigens, oder man befreie derartige Damen von jedwedem Kunden. Dumme Idee, oder Vision? Es wäre schon für die ganze Branche ein Gewinn, wenn bei Ladenschluss, bei gelöschtem Licht, per Knopfdruck und über Nacht, die Maschinen sich selber reinigen würden. Hoch lebe die Selbstbedienungsware, mit immensen Haltbarkeiten und strahlenden Verpackungen. Die Industrie liefert ohne Ende und der Kunde braucht kein Verkaufspersonal. Fragen Sie sich selber bitte doch einmal, ob Sie noch unbedingt gebraucht werden? Ich gebe Ihnen gerne die Antwort hier zu.

.