

# **Story`s von der Fleischtheke**

## **Man verkaufe dem Papst ein Ehebett!!**

Ausnahmsweise, hatte ich es einmal mit einem verregneten Herbsttag zu tun, an dem jedoch die Sonne aufgehen sollte. Die Sonne, in Form einer der besten Verkäuferinnen, die ich jemals erlebt habe. Hinzu sollte gesagt werden, dass ich es mit einer Fleischerei zu tun hatte, die mit ihren Filialen in der für mich obersten Liga Deutschlands mitspielt. Wie kritisch K.Konzept vorgeht, dürfte jedem Leser aus den anderen Story`s geläufig sein.

Verkaufen und Bedienen, sind ja bekanntlich 2erlei Dinge. Heute, sollte ich an eine Verkäuferin vor dem Herren gelangen. Sascha, wie immer den Sohn darstellend, ich, die argumentativ beste Ehefrau von Allen und der nicht existierende Hund waren wieder einmal auf Erlebnistour. Wir erleben ja nun doch Allerhand und es kommen täglich neue Impressionen hinzu. Aufgabe für diesen Tag, war es, 9 Filialen anzufahren und bereits nach dem 3. Haus war klar, ich hatte es mit einem überdurchschnittlich guten Unternehmen zu tun. „Auch mal was Tolles“, dachte ich mir, denn gerade die Perfektion zu Toppen, das ist eine Herausforderung. In guten Zeiten, die Weichen für die Zukunft zu setzen, war die Grundauffassung des Inhabers und so kam ich hier mit meinem schier unerschöpflichen Ideenpool, genau an das richtige Gegenüber, woraus sich eine langfristige, bis heute andauernde Zusammenarbeit anbahnte.

Wie üblich, hatte ich keine Ahnung, mit welchem Unternehmen ich es da zu tun bekam, denn der Kontakt und auch der Termin, waren wie immer, nur telefonisch zustande gekommen. An dieser Stelle sei dann auch einmal erwähnt, das ich bevor ich zu einem Kundeneinsatz fahre, nicht einmal eine etwaige Website besuche, um ganz unvorbereitet und unbeeinflusst vorgehe zu können. K.Konzept lernt den Kunden/Inhaber, in den Läden, nämlich als Kunde kennen.

Nun denn, zur Geschichte. Ich sollte auf den ersten Fleischer, mit eigenem Flugzeug treffen. Jeder der mich kennt, kann sich vorstellen, dass ich nun dachte, mein gesamtes Leben sei falsch verlaufen und viele Dinge hätte ich wohl falsch gemacht, da ich ja kein Flugzeug habe. Mein Porsche reichte mir als Ersatz und zur Beendigung der Frustration und so schritten Sascha und ich zur Tat.

Wie gesagt, 3 Filialen mit ausgesprochen hohen Durchschnittswerten, lagen hinter uns und es ging in den 4. Laden. Hätte man diesen Laden umbenannt, in „Höhle der Löwin“, so wäre mir nach meinem Einkauf auch klar geworden, warum? Gut, wir mussten etwas warten, da recht guter Betrieb herrschte und so hatten wir ausreichend Zeit, uns umzuschauen und Eindrücke zu sammeln. 5 Verkäuferinnen hatten vollauf zu tun, was für einen Mittwoch Vormittag doch recht beachtlich erschien. Eine Dame, etwas älteren Baujahres, fiel mir sofort auf und sollte fortan nicht mehr aus meinen Gedanken verschwinden. Ich liebe es, wenn auch ältere Damen, welche ausgesprochen viel Kompetenz hinter einer Fleischtheke ausstrahlen, mit in einem Team sind. Geschickten Altersmix in einem Team, halte ich für wichtig und bevorzuge diesen Mix generell. Besagte Dame schätzte ich auf gut 60 Jahre ein, welche man in diesem Fall, aufgrund späterer Erlebnisse und Ergebnisse, auch als „alternden Juwel“ bezeichnen hätte können. Sascha verspürte urplötzlich Hunger und vor ihm, auf der Theke, stand ein überdurchschnittlich gut und appetitlich aussehender Probierteller. Im Gegensatz zu mir, braucht der „Fiktivsohn“ nicht auf die Figur zu achten und so griff er zu. Das Stück Mettwurst, war noch nicht in seiner Hand, da rief besagte ältere Verkäuferin, vom anderen Ladenende, einen anderen Kunden bedienend, herüber:

**„Junger Mann, wenn es Ihnen schmeckt, dann zeige ich Ihrem Vater später, was das für eine Wurst ist.“**

**Fazit, die Dame hatte die gestellte Situation erkannt richtig erkannt. Vater im besten Alter, dem man also alles verkaufen kann und Sohn. Besagte Dame glich in der Filiale einer Art Adler, der sich auf Beute stürzen will und die Beute, also unser 3 Personen Haushalt mit nicht existierendem Hund, sollte das nächste Opfer sein.**

**Wenn man seine Arbeit, wie eine Art Feldzug ansieht, so freut sich der Chef, dachte ich mir und nach einigen Minuten, stand die Dame vor mir. Es folgte eine Begrüßung der herzlichsten Art, so als hätte die „Gute“ bereits auf uns gewartet und würde mich von Kindes Beinen an kennen. Somit war der Wohlfühlfaktor gerettet, bzw. geklärt und der Einkauf der Einkäufe, meiner bisherigen Laufbahn sollte beginnen.**

**Nach Beendigung der Begrüßungszeremonielle, auch auf die entsprechende Anfrage hin, signalisierte ich, daß es mir gut gehe, sollte der Einkauf seinen Lauf nehmen Das ich wie üblich meine Frau, die „Beste Ehefrau von Allen“, mit ins Spiel brachte, sollte meinem Geldbeutel zum Verhängnis werden. Wie sollte es anders sein, meine Frau wollte auch an diesem Tag, ihre Spezialität zubereiten, also der obligatorische Rindfleischsalat, verbunden mit der guten Suppe, stand im Raum uns somit zur Disposition. Nach kurzem Nachdenken, welches ihre Gewissenhaftigkeit und Sorgfältigkeit zum Ausdruck bringen sollte, wurde ich um einen Moment Geduld gebeten und die Dame schritt von dannen, um das Beste, was nur auffindbar war heran zu holen. Auf dem Rückweg, wurde ich bereits gespannt gemacht, daß sie etwas ausgesprochen Gutes für mich geholt hätte. Der Preis war auch entsprechend, denn es handelte sich um einen gut abgehangenen Ochsen Tafelspitz und alleine die Erklärung des Stückes, ließ dem Kaufenden schon das Wasser vor Vorfreude im Mund zusammen laufen. Mir war klar, dass der betreffende Ochse, sich sicher in den Freitod gestürzt hatte, um ausgerechnet in meinen Rindfleischsalat zu gelangen. Überzeugungsarbeit gehört halt zum Verkauf. Auf Ihre Frage hin sagte ich, dass ich ca. 500 Gramm brauche.**

**Nachdenkliche Blicke kreuzten meine Blicke und die Dame meinte, das würde aber nicht reichen. Die Sachlage, dass ich kein Kostverächter zu sein scheine, schien ebenfalls geklärt zu sein und es bedurfte keiner großen Überzeugungsarbeit, bis das ich bei ca. 800 Gramm angezeigten Gewichtes und Messerstandes ja sagte. Mir blieb eh nichts anderes übrig. (850 Gramm Tafelspitz sollten in mein Eigentum überwechseln). Doch nun ging es an das Thema Suppe. Das ich fast ein Kilo Suppenfleisch noch ebenfalls benötigen würde, wurde mir ebenfalls klar gemacht, Gegenwehr ausgeschlossen. Zu einer guten Suppe gehören auch Knochen, wurde mir ebenfalls klar gemacht und nun sollten ebenfalls 4 Sandknochen in unseren Haushalt gelangen. Die einzige Sorge, welche mich als treu sorgenden Ehemann hätte beschäftigen können, wäre die Sorge gewesen, ob wir gar so einen großen Topf zuhause haben könnten, bevor unsere Rindfleischsalat Produktion im Einkochkessel statt finden müsste. Welch glücklicher Umstand, dass dieser Fleischer keine Töpfe verkauft, denn die „Gute“, hätte mich auch noch davon überzeugt, dass ich das Wasser gleich mit kaufen solle, sicherlich Schadstoffarm und mit reichlichem Quellwassergehalt. Bevor die Sandknochen jedoch in meinen Waagenbon flossen, kam noch die Frage, ob meine Frau Markklösschen zubereiten könne, denn die wären ein Muss, gemessen an dem Gesamtvorhaben. Ich sagte, dass ich mir nicht sicher sei. Nun war auch klar, dass 2 Markknochen sich zu Suppenfleisch und Tafelspitz dazu gesellen sollten. Und wieder registrierte die Waage einen weiteren Eingang. Die Antwort jedoch, dass ich mir nicht sicher sei, ob die „Beste Ehefrau von Allen“, Markklößchen zubereiten konnte, führte dazu, dass die Dame mir empfahl, doch noch ein Päckchen Markklöße zusätzlich mitzunehmen, die ja immer einmal Verwendung finden könnten, gemessen an der immensen Haltbarkeit. Besser sicherheitshalber mitnehmen, bestätigte ich, als dass die Suppe der besondern Art ohne**

**Klöße auskommen müsse. Somit hatte ich im 1. Viertel meines Einkaufes bereits 3 Zusatzgeschäfte abgewickelt. Der Gesamtbonspeicher, füllte sich stetig. Doch weiter ging es! Auf dem Einkaufszettel standen Hähnchenschenkel, die ich abfragte. Enttäuschung trat in das Gesicht der Dame, denn vor 15 Minuten hatte sie die letzten Hähnchenschenkel des Tages verkauft. Was nun?, dachte ich, doch die Antwort kam von ganz alleine. Warum schließlich Hähnchen Schenkel, oder habe Hähnchen nehmen, wenn es doch ganze Hähnchen gibt. Mir war dann nach kurzer Erklärung auch klar, dass halbe Hähnchen schließlich im Ofen, oder im Topf, umfallen und ein ganzes Hähnchen doch wesentlich besser als Schenkel sei, meinte die „Gute“. Doch warum ein Hähnchen, wenn es doch auch Poularden gibt. Poularden, vollfleischig und natürlich saftiger, wie ich mir erklären ließ, wiegen schließlich mehr und mir schwante, dass die „Gute“ vielleicht umsatzorientiert, oder umsatzabhängig arbeiten könnte. Klar war auch, dass die größte Poularde meine werden würde.**

**Gyros, oder Geschnetzeltes standen nun auf meinem Einkaufsprogramm, nämlich 500 Gramm, was auch kein Problem sein sollte, denn sofort wurde das Gyros in Auftrag gegeben. Die Frage des mit der Herstellung des Gyros beauftragten Mitarbeiters, wurde sofort mit gut einem Pfund beantwortet, was klar stellet dass die „Gute“ niemanden in unserem Haushalt verhungern lassen würde. 750 Gramm Gyros sollten schließlich die richtige Menge für uns werden. Gegenwehr ausgeschlossen, denn ich befand mich ja in besten Händen. An Tzatziki brauchte ich gar keine Gedanken zu verwenden, hätte ich auch nicht vergessen können, zumal vom Chef selber hergestellt. Was dieser Chef so alles macht, sollte sich ja auch weiterhin heraus stellen.**

**So ging es weiter, denn aus 2 Schnitzeln, wurden anfänglich 3, jedoch nach längerem Überlegen und alleine an meine Figur bemessend, kam die Dame zu dem Schluss, das ich besser 4 Schnitzel nähme, die natürlich auch kalt schmecken. Klar war auch, daß es sich nicht um einfache Schnitzel handeln sollte, sondern daß die Oberschale ins Spiel kam. Umsatz ist Umsatz!**

**An dieser Stelle sei gesagt, dass es mir nicht gelang, auch nur vom Ansatz her das Wort „Nein“ zu hören. Das wiederum sollte sich jedoch ganz schnell beim Thema Hund ändern, denn nun fragte ich gezielt nach: Schweineherz, Rinderherz und nach Schweine Nieren. Ich war am Ziel, die Gute musste passen und zwar mit größtem Ausdruck des Bedauerns. Nicht lange sollte ich denken, das auch sie nur ein Mensch sei, denn der Hund, also des Deutschen liebstes Kind sollte, nein musste, versorgt werden. Mir ist klar und in ihr hätte ich mich vertan, wenn sie unseren Hund nicht bedenken würde. Schließlich hängt der durchschnittliche Deutsche ja mehr an seinem Hund, als an seinen pubertierenden Kindern, wenn die wiederum mit 15 Jahren anfangen „Gras“ zu rauchen. Ergo, was war Anderes zu erwarten, die hauseigene „Hundewurst“ kam ins Spiel und ebenfalls von Interesse war die Größe des Hundes, um hieran die Menge zu bemessen. Hundewurst war gebongt und reichlich für den Rest der Hundeweche, sollten wir im Haus haben. Damit jedoch nicht genug, Fleischknochen, als eine Art Appetiter, sollten auch noch in unser Einkaufsvolumen über wandern.**

**Dann kam jedoch der geschickteste Schachzug. Die Dame hatte wohl gedacht: „Mensch, der kauft gut“, anzusehen war ihr der Gedanke: „ Den will ich noch einmal hier im Laden haben“. Was nun folgte, war das Kabinettstück, denn nachdem mein Hund ja schon versorgt war mit ausreichend „Hundewurst“ und Knochen, hielt es die „Dame“ für ihre Pflicht, für das gewünschte Rinder oder Schweineherz zu sorgen und erklärte mir Ihre bedingungslose Beschaffungsbereitschaft. Die Bestellung war unumgänglich und Minuten später, sollte ich mit meinem, ihr, durch die Bestellung abgegebenen Namen bereits ganz persönlich verabschiedet werden.**

Der Gang zur Wursttheke, erwies sich als Raubzug durch meine Geldbörse, denn sofort kam die Mettwurst ins Spiel, die Sascha ja probiert hatte. Ich musste und auch er sollte zustimmen und bei der Hälfte einer Wurst war klar, dass wir hiervon reichlich brauchen würden. Ebenfalls sollte meine Frage nach Leberwurst mir zum Verhängnis werden. Im Vorfeld jedoch war klar, dass es auch hier etwas Besonderes sein sollte. Leberwurst gibt's überall, jedoch eine Wildleberwurst, zumal vom Chef selber kreiert und hergestellt, mit allen nur denkbaren Zutaten, die mir auch noch erklärt wurden. Die Dame schien in der Frühe bereits in der Wurstküche ihre Sortimentskenntnisse zu erweitern. Das Wasser lief mir im Mund zusammen. Schwer war nur meine fachliche Vorstellung, wie in einer Leberwurst die Geschmäcker von Kreuzkümmel, Preiselbeeren, Kardamom und Anis aufeinander treffen sollte. Jedoch auch diese Frage wurde sofort beantwortet, ohne gestellt zu sein. Ich bekam schon eine Ecke von besagter Leberwurst herüber gegeben, denn Probieren geht über studieren, dachte die „Beste“. Als Sascha dem Geschmack ebenfalls zustimmte, war klar, dass auch hier ein größeres Stück in Frage käme, denn wenn es einmal schmeckt...! Das wir gemessen an dem hervorragenden Geschmack, natürlich ein größeres Stück mitnahmen, war ja klar, denn nichts ist schlimmer, als aufhören zu müssen, wenn es einmal schmeckt.

Der Kunde ist König, dachte ich mir. Klar war natürlich, dass ich gemessen an diesem Königsstatus, auch noch Kaisersülze kaufen würde. Wer kann bei solch einer Verkäuferin schon „Nein“ sagen?? Ich sagte nicht „Nein“! Auch die gute Kaisersülze des Hauses, vom Chef selber hergestellt, was sich allerdings als geschäftstüchtige Lüge erwies, wechselte den Besitzer. „Was tun?“, dachte ich, denn die „Gute“ hatte Blut geleckt und vom Verkäuferinnen Status, konvertierte sie zum wahren Blutegel. Für mich und meine Geldbörse, gab es nur eine Möglichkeit, die „Gute“ musste gebremst werden. Die Überzeugungsarbeit, von Ihrer Seite aus beginnend, dass ich vielleicht auch noch frische Brötchen brauchen könne, musste ich doch irgendwie aus der Situation kommen und blockte ab.

Fazit: 9 Positionen hatte ich zusätzlich gekauft und ging erhobenen Hauses, mit einem Gesamteinkauf von 49,80€, aus dem Horst der „Adlerin“.

Wie bereits gesagt, das gesamte Unternehmen, lag weit über dem Durchschnitt, alle Verkäuferinnen kassierten korrekt, ein Unternehmen, welches sich keine Sorgen machen muss, dass einmal Kunden ausbleiben könnten. Hier konnte Krekels ins Schwärmen geraten.

Nach 9 hervorragenden bis auch schwächeren Einkaufsergebnissen, steuerte ich mit meiner Einkaufsausbeute den Zentralsitz des Unternehmens an, um nun auch die Inhaber kennen zu lernen. Nach etwas Wartezeit, die mit Erholungscharakter nach den erlebten Dingen untermalt war, lernte ich dann den Chef kennen. Da stand ich nun, mit meinen 9 Tüten, Sascha durfte aus der Sohn Rolle wieder heraus und wurde zum Mitarbeiter und der Inhaber machte große Augen. Eine Tüte hob sich aus allen Einkäufen total ab, aufgrund der Größe und der darin befindlichen Beute. Sichtlich erstaunt, fragte uns der Chef, was wir denn dort alles eingekauft hätten, worauf ich nur antworten konnte, dass er daran sehen könne, was für eine Starkraft in oben näher erwähntem Laden arbeite. Ich musste selber eingestehen, dass ich etwas Derartiges noch nie erlebt hatte, doch man lernt ja nie aus, dachte ich mir. Ich empfahl dem Inhaber, auch aufgrund des recht betagten Alters der „Guten“, dass er diese Frau klonen, oder konservieren lassen möge, falls die Gute einmal in Rente gehen sollte, oder gar versterbe. Der Inhaber, sichtlich von Stolz erfüllt, sollte jedoch nicht lange in diesem Stolz verweilen, denn jede Seite, hat nun einmal eine Kehrseite und der Boden der Realität, ist manchmal besser, als der Höhenflug einer Eintagsfliege. Ich empfahl ihm, die Dame zu bremsen und ihr bedingt den Zahn zu ziehen, was erst einmal auf Unverständnis stieß und zur Gegenwehr anregte. Warum? , fragte der Chef! „Ich denke die Dame ist absolute Spitzenklasse?“

**Der Realist in mir kam durch und so sagte ich ihm dann, das das was mir widerfahren war, zu viel des Guten sei und dass dieser Schuss vollends im Ofenrohr landen könne. Auf die Frage warum antwortete ich dann mit der Argumentation des hörigen Hausmannes. Denn, wenn ich als Ehemann von meiner Frau zum Einkaufen geschickt werde und komme dann mit einer derartigen Tüte zuhause an, angesichts 9 zusätzlicher Positionen und einer Ausgabe von fast 50 Euro, also 100 Mark, was könne dann wohl passieren? Logisch, die „Beste Ehefrau von Allen“, würde kraft ihres per Trauschein manifestierten Regierungsamtes, mir das Taschengeld kürzen, oder die Kreditkarte konfiszieren, geschweige denn, dass ich jemals wieder alleine in seinem Laden einkaufen gehen dürfte.**

**Ich für meinen Teil, war um eine Erfahrung reicher, doch das überdurchschnittlich gute Resultat dieses Einkaufes, hat tatsächlich 2 Seiten.**

*Liebe Leser!*

*Das Thema ist zum schmunzeln und die Geschichte nicht erfunden. Diese Story, soll jedoch nicht nur zur Erheiterung dienen. Kurzes Nachdenken, lässt die Tiefgründigkeit der Geschichte bewusst werden. Verkaufen und andrehen, sind wiederum 2 Themen und man sollte aufhören, wenn es am schönsten ist.*