

Story`s von der Fleischtheke

Gammeltour mit Folgen!! Oder: Wie es nicht gehen sollte!

Es gibt bekanntlich Tage, an denen man nicht aufstehen sollte, doch wer weiß das schon im Vorfeld. Ich leider nicht! Dank eines Moguntia Produktes, namens „Rosso“ Rotweinaroma, kann ich bekanntermaßen aus Wasser Wein machen, jedoch mit dem Laufen über Wasser, auch nach derweil drastischer Diät, klappt es nicht, ergo lese ich auch noch nicht aus dem Kaffeesatz, geschweige denn, dass gewisse Vorahnungen mich beeinflussen würden.

Neuer Kunde, neues Glück, dachten wir, also mein Mitarbeiter Ales (Sascha), der Mustersohn schlechthin, die Beste Ehefrau von Allen, virtuell im Schlepptau und der obligatorisch argumentative Hund, auch mit an Bord, also wie gehabt der perfekte Durchschnittshaushalt, startete zum „Mistry Shopping“.

Anonym, wie immer, also telefonisch den Termin im Vorfeld ausmachend, ohne die Inhaber im Vorfeld kennen gelernt zu haben, ging es mal wieder darum, den Inhaber dort kennen zu lernen, wo er sich am besten darstellt, nämlich in seinen Läden, ergo an der Front.

Ein heißer Sommertag zeichnete sich bei schlechtem Frühstück ab und eben dieses Frühstück, hätte bereits die Verheißung für den Tag sein können. Wäre noch eine schwarze Katze über den Hotelflur, auf dem Weg von links nach rechts gesehen worden, so wäre ich vorgewarnt gewesen, ergo ging es vom Regen in die Traufe. So besonnen wir uns auf das Wesentliche, also nicht das Hotel zu testen und starteten unsere Tour, bestehend aus 6 Etappen/Filialen.

Ziel Nr. 1 war eine Art Garküche, in der es auch Fleisch geben sollte, jedoch das Fleisch wiederum, war am Montag, so früh, also gegen 9:30, jedoch noch nicht da und die Reste des Samstages, riechendermaßen bereits in den kochenden Töpfen. Fazit, 25x „Nein“, kein Rindfleischsalat, bekanntermaßen die absolute Spezialität der nicht existierenden „Besten“ Ehefrau von Allen. Gyros gab es sofort nebenan, bei „Delikatessen Albrecht“, also im Aldi, wo auch der nicht existierende Hund gleich mittels Dosenfutter hätte versorgt werden können und auch die beim Metzger verneinten Spieße, hatte der Herr Albrecht in seinem Sortiment. Sichtlich enttäuscht, stand für uns fest, diesen Fleischer brauchte kein Kunde, falls er so weiter macht. Doch die Verkäuferin war richtig nett, doch was nutzte das, wenn wir nicht noch einmal hingehen würden.

2. Laden, ähnliches Bild, kaum Ware da, keinerlei Grillfleisch, nicht einmal Schnitzel, doch hier, war zum Glück „Feinkost Lidl“ in der Nähe, wo bedürftige Kunden, hätten sich versorgen können. Das Hauptproblem war eigentlich schon erkannt, denn falls jede Woche derartige Schlussverkäufe stattfinden sollten, so sollte den Inhabern geraten werden, die Filialen früher anzuliefern.

Die Sonne stand am Zenit und bereits in 2 Filialen, war es uns nicht möglich, das ausreichend vorhandene Geld auszugeben, was sich später, bzw. am Folgetag, als sehr Sinn bringend erweisen sollte. Wir wollten Geld loswerden, doch das „Nein“ einer Verkäuferin, heißt ja für mich, dass sie mein Geld nicht will.

Im 3. Laden, gab es dann etwas, denn die Uhr, wies auch bereits nach 11:00 Uhr aus. Hier jedoch, war zwar Ware im Haus, doch selbst einem Laien, wäre aufgefallen, dass es sich um recht überlagerte Ware handelte. Das Thema Schlussverkäufe, hatte sich also auch erledigt, denn hier gab es andere Probleme. Hier bekam ich dann endlich auch etwas zum Grillen, jedoch auf die Frage hin, wie viele Steaks ich denn hätte haben wollen, nahm ich glatt alle Steaks, die in der Schüssel vor sich hin klebten. Dachte mir, dass

dieser Großeinkauf, auch als Schadensbegrenzung hätte gesehen werden können, bevor noch weitere Kunden in den Genuss dieser Spezialitäten hätten kommen können. Auch der Rest, der in der Theke befindlichen Produkte, wies große Schwächen in den Bereichen Frische auf, was sich dann in der gesamten Wursttheke fortsetzte. Am nächsten Tag sollte sich heraus stellen, dass es gut war, nicht noch mehr Spezialitäten, aus dem Antiquitäten Sortiment zu ergattern.

Das „Nein“, hörte ich nur 12 Mal, die Servicebereitschaft lag bei Null und als Kunde war man dazu da, das man kam um etwas zu wollen. Hoch lebe die Marktwirtschaft und mir war klar, ich hatte es mit einem schweren Brocken/Kunden zu tun. Hier war Aufbauarbeit fällig.

Auch Filiale Nr. 4 hatte Probleme mit der Frische, was selbst im Sommer auszuschließen sein sollte, zumal es sich um einen produzierenden Betrieb handelte in dem die Retouren Möglichkeit bestand. Problem jedoch war, wie sich später herausstellen sollte, dass alle Filialen am Donnerstag letztmalig das komplette Sortiment beziehen konnten, Freitags nur noch Restmengen lieferbar waren und Samstags gar keine Ware in die Filialen ging. Diese Umstände jedoch sollte ich später erfahren, gingen mich als Kunde, der ich ja noch war, jedoch auch nichts an.

In der 5. Filiale, sollten sich dann alle Probleme gleichzeitig vereinen, kaum Ware, die Sachen, die es gab, waren alt, doch damit nicht genug, ein weiteres Problem gesellte sich hinzu. Der Supergau war perfekt, ein Albtraum für jeden, für mich und den Inhaber, bahnte sich an. Die Verkäuferin stellte sich als nicht ehrlich heraus. Astrein überführt, tappte die Gute, nach 12 Mal „Nein“ in die bekannte Falle. 2 Gläser Leberwurst, mit einem Preis von 5 Euro, waren unser Köder. Das Geld kam zwar in die Kasse, es wurde zwar in die Waage eingetippt, jedoch nicht registriert. Unseren Augen entgeht nichts und am Abend stimmte die dann später zu prüfende Kasse. Ein zeitliches Ende der Verkaufskarriere besagter Dame, bahnte sich an. Die Ware, die mir verkauft wurde, war nicht einmal vom Ansatz her in Ordnung, nicht zu erahnen, welch übles Erwachen auf den Inhaber zukommen würde, doch da würde er durch müssen, dachte ich mir. Fehler und Schwachstellen zu erkennen, ist mein Job, um dem Inhaber die Möglichkeiten zu geben, eben diese Fehler ab zu stellen. Manchmal ist es hart, was ein Inhaber zu ertragen hat, doch meist kann er ja selber gar nicht einmal etwas dafür, doch hier sollte es nun wirklich dick kommen. Für mich stellte sich mittlerweile die Frage: Wie soll ich das alles, den Leuten beibringen?

Ich erinnerte mich an das schlechte Frühstück, die nicht existente, oder prophezeiende schwarze Katze, jedoch es bahnte sich einiges an, was mich am Morgen zu der Vorahnung hätte verleiten können, indem ich mir besser selber gesagt hätte: Ich hätte da gerne ein Problem!

Gemessen an den Außentemperaturen, entwickelten sich unsere bisherigen Einkäufe, bereits zu Bomben und ein nicht gerade angenehmer Geruch verbreitete sich in unserem Fahrzeug. Jeder Mensch, der an seinem Auto hängt, würde wie ich reagieren, denn derartiger Laichengeruch geht nun mal nicht aus den Sitzen heraus und so entschloss sich (Ales)Sascha, die Tüten aus dem gekühlten Innenraum, in den vorne liegenden und nicht mit dem Auto verbundenen Kofferraum umzulagern. Unfaire Aktion, doch nicht jeder Kunde hat Aircondition im Auto und so waren die Sachen zwar ungekühlt, doch sehr realitätsnah untergebracht. Bei aller Liebe, mir war es jedoch ehrlich gesagt lieber, dass die eingekauften Schätze den Rest bekamen, statt dass wir in den nächsten Wochen nur noch mit offenen Fenstern hätten durch Deutschland fahren können. Schließlich fährt ja auch nicht jeder Kunde sofort nach Hause, was viele Kollegen nicht gerne berücksichtigen.

Wir hatten bereits das volle Programm erlebt, der Supergau war perfekt, doch Filiale Nummer 6 stand noch an. Das mit dem vollen Programm, war ein Irrtum, denn in diesem „Hort der Unfreundlichkeit“, passte das Bild gar nicht mehr zusammen. Einziger Lichtblick, jedoch war, dass mein Hund etwas bekam und unsere Tour und der Willen durch zu halten, sollten sich als lohnend erweisen. Im Unternehmen gab es Hundewurst, was ich nie erfahren hätte, hätte ich nicht bis zum Ende durchgehalten. Wie bereits angedeutet, hatte ich es hier jedoch nicht mit einer Verkäuferin zu tun, denn die Dame erwies sich als untragbare Warenrausgeberin. 18 Mal „Nein“, das volle Programm an Fehlartikeln, von Spießen bis Gyros, doch für den Hund gab es etwas wofür es dann doch einen Pluspunkt in der tief roten Statistik gab. Auch ein kurzer Anflug von Servicebereitschaft, sollte sie krönen, denn die Gute, war bereit, mir von der selber so bezeichneten „Hundewurst“ etwas abzuschneiden.

Dass dann für meine feine Delikatessleberwurst, das gleiche Messer verwendet wurde, regte doch das unwohl Gefühl in meinem Magen begründeter Weise und weiter an. An dieser Stelle, stellt sich die Frage, ob in Hundewurst eigentlich auch wirklich Hunde drin sind? Ich rate meinen Kunden immer zu Namen wie „Tiernahrung“, „Tier Schmankerl“, „Leckerli“ oder „Tier Schmaus“, wobei sich auch „Gekochte Innereien“ recht gut anhört, falls ein Veterinär die Barrikaden, wegen separater Spritze, oder separater Herstellung Räumlichkeiten, erklimmt.

Unsere Einkaufstour, war zu Ende, doch wie um Gottes Willen, sollten wir die Ergebnisse dem Inhaber beibringen, den es doch galt, ihn in seine Läden kennen zu lernen. Da es sich jedoch, wie ich später erfuhr, um eine Genossenschaft handelte, wurde es nicht persönlich, denn der Inhaber, war nur Geschäftsführer und doch recht gefasst. Das nächste Problem, jedoch sollte sich anbahnen, denn der Geschäftsführer, war nicht vom Fach und nicht einmal mit den kleinsten Grundkenntnissen vertraut. Für die Läden, war im Übrigen Niemand zuständig.

„ Es gibt halt Tage, da sollte man nicht aufstehen!“

Krekels ist bekannt für sein Durchhaltevermögen und die Kuh musste vom Eis, dachte ich mir. Selbst am Ende des längsten Tunnels, geht wieder Licht auf und auch dieser Genossenschaft war zu helfen. Das Beratungsprogramm, mit viel erklärender Grundarbeit, erwies sich als Sinn bringend, denn Probleme, sind dazu da, aus der Welt geschafft zu werden und den Leuten, im übrigen sehr nett, konnte geholfen werden. Das nächste Unterfangen jedoch bahnte sich an, denn die Geschäftsleitung wollte unbedingt ins kalte Wasser gestürzt werden und lehnte es ab, im Vorfeld, auch nur einen kleinen Blick in die eingekauften Tüten zu werfen, trotz eindringlicher Vorwarnung. Mit diesen Tüten und den Ergebnissen meiner Einkäufe, sollte ich an das einberufene Personal, im Rahmen einer Schulungsmaßnahme ran treten. Die Schulungsmaßnahme, hatte leider den Hauch einer Art Hirnwäsche und sollte beim kleinen 1x1 beginnen, denn einigen Damen, musste ja erfahrungsgemäß noch beigebracht werden, dass der Kunde eigentlich ja der Chef ist und die späteren Gehälter ja eigentlich selber herein geholt werden. Die Operation Personal sollte gelingen und so ganz nebenbei, konnten Ales und ich dann auch noch die ertappte Verkäuferin, dem freien Arbeitsmarkt zuführen. Als wir nach 23:00 Uhr ins Hotel fahren durften, war mir wieder einmal klar, dass ich doch recht hart für mein Geld arbeiten muss. Kurz vor der Fahrt in das durch sein fulminantes Frühstück bereits lieb gewonnene Hotel, kam unterschwellig die Frage: Was sollen wir denn jetzt mit den eingekauften Sachen machen?? Die Antwort: Weg werfen!!, ersparte ich mir, denn hiermit war nichts mehr zu machen.

Der nächste Morgen, begann, wie nicht anders erwartet, auch mit einem schlechten Frühstück, was ich jedoch als Weissagung ansah, denn ich sollte ja noch mehr erleben, denn sonst wäre die Geschichte ja bereits an dieser Stelle zu Ende. An diesem Tag, jedoch waren wir schlauer und planten bereits nach dem Aufstehen, ein 2. Frühstück, bei

einem Bäcker ein. Gut gefrühstückt, starteten wir zu obigem Kunden der Dinge verharrend, die noch kommen sollten.

2.Tag, neues Glück, dachte ich mir. Allgemeine Begeisterung über das Vortages Beratungs & Motivationsprogramm wurde laut und ich sah mich und unsere Arbeit auf das Beste bestätigt. Mit einigen Mitarbeiterinnen führten wir in Workshop Art noch ein Spezialitäten Seminar durch, was auch als gelungen bezeichnet werden konnte. Auch der schönste Termin findet einmal ein Ende und ich konnte mich vor Dankeshymnen nicht mehr retten. Runde Sache, dachte ich mir, wieder ein Kunde, dem geholfen werden konnte. Bei einer Trefferquote, von 95%, ruhen wir uns jedoch nicht aus. Die Zufriedenheit des Geschäftsführers und deren Bekundung, fanden kein Ende. Was wäre jedoch dieser Termin, ohne Probleme gewesen und was wäre ich ohne meine Blauäugigkeit.

Der Geschäftsführer, in seiner Begeisterung, kaum zu bremsen, begann mit der Verabschiedung, jedoch da war doch noch etwas, dachte ich mir. Bis zu diesem Tag, ging ich von einer Selbstverständlichkeit aus, mir das ausgegebene Geld zurück zu erstatten, wie gesagt, bis zu diesem Tag. An dieser Stelle, wird jeder Leser verstehen, weshalb ich mittlerweile bei jeder Terminabsprache bereits darauf hinweise, dass die einzigen Kosten, welche entstehen, die Erstattung der Einkäufe sind. Gesetzt, wie in obigem Fall, dass ich komplett über die Moguntia abgerechnet werde und ein Krekels Einsatz Service am Kunden darstellt. Mehr Service, als in diesem Fall, konnte nicht geboten werden, aber nur im Normalfall. Moguntia übernahm sogar noch die Erstattung der Einkäufe, gezwungener Maßen und kulanter Weise.

Ich fragte, bevor ich in das bereits gewünschte, schöne Wochenende gehen sollte, den Geschäftsführer nach meinen Auslagen. Eine Art der Überraschung, machte sich in seinem Gesicht breit und nun zitiere ich:

Geld für die Einkäufe? Was soll ich denn mit den Sachen? Die sind doch allesamt kaputt!!

An dieser Stelle war ich dann natürlich froh, dass ich in den ersten Filialen, ja so gut wie nichts eingekauft hatte.

Ein Bild der Einkäufe, kann sich jeder Leser machen, wenn er sich die Fotoshow unter dem Link „Beratungsangebot“ bzgl. Verpackung „Auf die Verpackung kommt es an“, mit dem Untertext:“ Wie man es nicht machen sollte“, anschaut. Einige, nicht alle, der heute gekauften Schmuckstücke, befinden sich in der Show. Auch wenn die Sachen ja in mein oder Moguntia Eigentum übergangen, die Sachen blieben dort!

Liebe Leser!

Sachen gibt es, die sollte es nicht geben. Undank ist der Menschheit Lohn, sagt ein Sprichwort und ich lernte es kennen. Mein Geld bekam ich zurück, die Einkäufe dürften vernichtet worden sein und das Finanzamt freute sich über die Mehrwertsteuer und die später von mir zu entrichtende Einkommensteuer, denn die erstatteten Beträge, waren natürlich für mich Einnahmen. Der Geschäftsführer, wiederum, konnte die zum Grossteil unverkäuflichen Produkte als Verkäufe verbuchen. Bleibt nur abzuwarten, ob der gute Tagesumsatz, auch im kommenden Jahr erreicht wird, wenn ich dort sicher nicht einkaufen gehen werde.