

# Story`s von der Fleischtheke

## Man kämme sich mit dem Schrubber!! Personalschulung der anderen Art, mit Folgen!

Wie ja jeder Leser weiß, ist es eine meiner Haupttätigkeiten, landauf und landab das Personal in den Fleischereien auf Fordermann zu bringen. Das zwischen dem Verkaufen und dem Bedienen bekanntlich Welten liegen, wird jedem meiner Kunden sehr schnell bewusst.

Das einzige, was man für meinen Job unbedingt und überlebenswichtig in ausreichendem Maße braucht, sind Funknetze und Nerven. Funknetze, wegen der „Vieltelefoniererei“ und Sie können mir glauben, ich brauche mehr Funknetze, als man so mit sich nehmen kann, gesetzt der Fall die Akkus reichen. Nerven, naja, davon habe ich auch genug, so lange ich noch etwas spüre. Blanke Nerven, sind halt auch Nerven und davon gab es anlässlich der folgenden Geschichte reichlich viele, die es zu dehnen und zu strapazieren galt. Die Funknetze werden heute nicht zum Thema. Nein, ich widme mich ganz meinen Nerven, ohne auch nur im Ansatz Mitleid erzeugen zu wollen. Meiner Meinung nach und da schließen sich bundesweit meine Kunden gerne an, ist gerade das Personal im Fachgeschäft die letzte und einzige Chance, dem ständig steigenden Druck von Aussen, etwas entgegen zu setzen.

Im Vorfeld lerne ich nie einen Unternehmer kennen, sondern lerne ihn vor dem ersten Treffen in seinem Laden kennen. Das ist für mich die effektivste Art, aus Kundensicht ein Unternehmen kennen zu lernen, welches ich beraten soll. Nicht nur die Optik, sondern auch das Denken der Inhaber, unterscheidet sich jedoch meist sehr drastisch von dem, was ich an der Front vorher kennen lernte. In der folgenden Geschichte kannte ich das Unternehmen zwar bereits, jedoch das Personal mich noch nicht. Das sollte sich rasch ändern.

Leider sind jedoch die Gegebenheiten und Erlebnisse mancherorts und manchmal nicht so erfreulich. Es ist manchmal sogar erstaunlich, was sich mir so als Kunde alles offenbart, als der ich ja vor Ort auftauche. Auf der Basis dieser Erlebnisse, baut sich dann das Beratungsprogramm für den Inhaber und ebenfalls der Schulungsfundus für die spätere Personalschulung auf. Von einfacher Schulung, was bedeutet: „Gutes zu Toppen“, ergo „Streichelzoo“, bis hin zur guten alten „Hirnwäsche“, entscheidet das Personal, ohne es zu wissen sogar selber über das Ausmaß, oder gar den Verlauf der späteren Schulung. Im Vorfeld, also im Laden, oder den Läden, bin ich also wie ein Urmensch zu Gange, „Jäger und Sammler“ halt. Gut nur, dass niemand vor Ort eine Ahnung davon hat, wer ich bin und was ich da so mache. Ich kaufe ganz normal ein und niemand merkt was da so abgeht. Sinnbildlich gesehen, soll es ja auch bereits Rinder gegeben haben, die selber zur Schlachtbank gingen. So manches Mal verhält sich Personal wie eben genannte Rinder. Die Schlachtbank, tja, das ist, wenn wir jemanden beim Diebstahl überführen, was wöchentlich vorkommt. Eigentlich kann ich die Vorgehensweise auch so beschreiben: „Wie die mir, so ich denen!“ Dieses „mir“, versteht sich also so, dass das, was mir als Kunde passierte, also ich erlebte, später Thema wird. Das wiederum bestimmt halt das Ausmaß dafür, in wieweit ich später und hiernach die Revange ausbaue und darum bitte. Was man mir so als Kunde antut, das gebe ich halt zurück. Nehmen und Geben in voller Blüte.

In der folgenden Story, geht es um ein Unternehmen, welches ich bereits von einem Ersteinsatz her kannte, wo es seinerzeit allerdings rein um die Inhaberberatung gegangen war. Ich hatte zwar seinerzeit die obligatorischen Testeinkäufe durchgezogen,

jedoch war ich nicht ans Personal heran gekommen, die mich mit Ausnahme der Inhaber allesamt noch nicht kannten. Das sollte sich an besagtem Tag dann rasch ändern. Das betreffende Unternehmen, für mich in der obersten deutschen Liga mitspielend, engagierte mich nun für ein Wochenendseminar inklusive des „Kennenlernens“. Also war das Verkaufstraining pur angesetzt. Dieses Schulungsseminar sollte im Rahmen eines betrieblichen Kurzurlaubes statt finden und war als kleines Highlight vorgesehen. Der Chef hatte sich einen besonderen Platz für diese Veranstaltung ausgesucht, nämlich Deutschlands höchsten Bahnhof und spendierte seinem Personal ein komplettes Wochenende mit Hotel Übernachtung und allem Drum und Dran. Anstelle einer Weihnachtsfeier und nach den stürmischen Tagen, fand ich das auch als gekonnt gute Idee. Am Ende der Story wird jedem Leser klar sein, dass es sogar besser war, diese Veranstaltung nicht während der turbulenten Weihnachtsgeschäfte an zu beraumen. Der Inhaber hat neben seinen Talenten als Fleischer auch noch hellseherische Fähigkeiten, sollte ich später glauben.

Es war ein Samstag und Sascha und ich machten uns auf den Weg die Testeinkäufe durch zu führen, die als Basis für das Verkaufstraining benötigt wurden. Da war er nun wieder, der für das Verkaufspersonal gänzlich unbekannte, neue Kunde, der sogenannte Sechser im Lotto, also der Joker, der gezogen werden sollte, wollte, oder konnte. Man könnte jedoch auch sagen, dass der Kunde der dritten Art im Anmarsch war, der Altraumkunde, der hier und da auch traumatische und nachhaltige Erinnerungen weckt. Viele Fragen, große Kaufbereitschaft und dann auch noch wildfremd. Wie auch immer, mit gefüllter Geldbörse, wollten wir Geld los werden. Der schwierigste Kunde, der sicher auch die meisten Fragen des Tages stellte, sollte, oder konnte halt auch der beste Kunde des Tages werden. Der erste Laden, eine ganz neu eröffnete Filiale, die ich selber nicht kannte, zeigte sich als Traumziel für jeden, den, oder einen neuen Kunden. Die Chefin war zwar selber im Laden anwesend, doch als sie mich sah und erkannte, machte sie sich sofort vom Acker, um mich nicht selber zu bedienen. Da die Dame mich ja kannte, wäre ein nicht objektives Ergebnis wohl klar gewesen, doch darum ging es ja hier und heute. Zum Glück überließ sie mich der Kollegin. Ich sollte einen besonders guten Einkauf erleben, obschon die Dame nicht im leisesten ahnte, dass sie getestet wurde. Mir fällt es halt nicht sonderlich schwer, mich blöd zu stellen. Dass ich aus der Brange bin und doch über minimales Fachwissen verfüge, das soll halt nicht gemerkt werden. Eine phantastische Verkäuferin bediente hier und ließ erst gar keinen Zweifel aufkommen. Hier passte rein alles, von Zusatzgeschäften, bis hin zu recht wenigen „Neins“. Aber dennoch, auch ihr unterlief ein gravierender Fehler, indem sie 2 Schnitzel vergaß auszuwiegen. „Nobody is perfekt!“, oder der „Jäger & Sammler“ wurde fündig. Nicht das mich dieser Umstand freuen würde, doch um Personal zu schulen, da brauche ich Höhen und Tiefen.

Im 2. Laden jedoch kamen wir vom Regen in die Traufe, denn man überließ den absolut neuen Kunden einer Auszubildenden. Es gab also viel zu sammeln und wir sammelten. 26x „Nein“ und katastrophalste Verpackung, war das Ergebnis und mein bunter Reigen für den Abend war schon fast beisammen. Nicht das ich etwas gegen Auszubildende hätte, die Schuld traf rein die anderen Damen hinter der Theke, die sich nicht einschalteten. Das wiederum wäre das Gesetz der Stunde gewesen, zumal die „Kleine“ mit diesem Kunden total überfordert war. Im 3. Laden wurden Dinge falsch ausgewogen und meine Lieblingsworte „MUSS“ & „NEIN“, fielen auch oft genug, oder im stetigen Wechsel. Vor der Theke hatte es in diesem Geschäft bereits Kundentumulte gegeben. Neue Kunden kennen weder Gepflogenheiten, noch können sie Gewohnheiten und Spielregeln im Verkaufsraum erahnen. Das ich als neuer Kunde nicht so recht in die Altersklasse der doch stark gealterten Kundschaft passte, war ein anderes Thema. Ins Bild passte ich also schon nicht und nun hatte ich mich an der falschen Stelle angestellt. Der Tumult war vorprogrammiert und ich fiel auf, jedoch nur vor der Theke. Das falsche Anstellen wiederum, soll ja das schlimmste sein, was einem festgefahrenen

Stammkunden widerfahren kann. Gerade Menschen im Ruhestand, haben halt nie Zeit und ich sprengte nun auch noch den Reigen. Frei nach dem Motto: „Mein Metzger, ich Stammkunde!!“, wurde ich zur Ordnung ermahnt. Das die gute alte Dame, schimpfend auf die Gehhilfe gestützt, nicht mit dem Schirm nach mir schlug, vielleicht war es ja Glück, oder Zufall. Ein Herr, der den Durchzug der offenen Ladentür nicht vertrug, in der er stand, gab dann natürlich auch noch seinen, mehr oder weniger drohenden Unmut kund. Nun denn, die Stimmung und die Spannung, waren gesichert. Eigentlich wäre dieser Umstand nebst Getobe der Stammkunden ein tolles Signal für alle Verkäuferinnen gewesen, das hier ein neuer Kunde im Laden stand, doch man nahm es nicht wahr. Es passierten noch einige andere Dinge, die hier nicht erwähnt werden müssen, bis hin zu einer mit vollem Mund, also kauenden und zeitgleich bedienenden Dame hinter der Theke. Es schmeckte ihr und man sah es. Kurzum, ich hatte alle Dinge erlebt, die ich brauchte um Personal zu motivieren und zu schulen. Nichts Gravierendes war geschehen, jedoch halt einfach Leben live. Der Jäger und Sammler hatte also ausreichendes Futter, für die abendlichen und immer noch nichts ahnenden Schäfchen. Welch ein guter Hirte kann ich doch sein, sage ich jetzt zu mir selber. Nicht das jetzt jemand denkt, dass ich nur nach Schwächen und Tiefen suchen würde, doch der Optimalfall ist der, wenn ich von Himmel bis Hölle alles erlebt habe. Der Optimalfall war da, auch wenn die Hölle weit entfernt lag, denn da erleben wir ganz andere Dinge. Wir in dem Fall ich und mein Sammler, also Sascha. Gutes und Durchschnittliches zu Toppen, sollte das Ziel der Verkaufsschulung werden. Hätte doch auch ich hellseherische Fähigkeiten, doch ich ahnte nichts dessen, was noch kommen würde.

Das anschließende Beratungsprogramm mit dem Inhaber, musste aus Zeitgründen verkürzt, bzw. vertagt werden, denn das gesamte Personal traf sich nach Ladenschluss im Stammbetrieb. Treffpunkt und Abfahrt standen an und es wurde ein Konvoi gebildet. Eine Wagenkolonne setzte sich in Bewegung auf den Weg zum Zielort, bzw. dem gebuchten Hotel. Sascha und ich als Gäste brauchten kein Hotel, da wir am Abend wieder abreisen mussten, wollten und sollten. Eines der nun folgenden Probleme war, dass niemand so recht den Weg wusste, bzw. kannte, außer meiner Navigation, auf die ich mich jedoch nicht verließ, oder verlassen wollte. Ein Chef weiß immer alles, oder sollte vieles wissen. Auf dieses Wissen setzten alle und wir auch. Man sollte halt auch einmal anderen vertrauen, also verließ ich mich auf die Ortskundigkeit de Chefs. Das Selbe tat der Rest, der hinter ihm her fahren wollte und sollte. Anfänglich ein erfolgreiches Vorhaben, sollte sich jedoch noch einiges an diesem Tag ändern. Diverse „Pippipausen“ und nicht nachkommende Fahrzeuge, sorgten irgendwann dann noch dafür, dass der Konvoi immer wieder auseinander brach. Die Anfahrt glich der Reise nach Jerusalem, doch das Ziel wurde fast erreicht. Nachweihnachtliche Schnitzeljagd, mit anschließendem Verkaufstraining, das wird sehr gerne genommen. Der Ort und fast das Ziel, waren endlich erreicht, wäre dort nicht im Vorfeld ein Hindernis gewesen. Hunderte von Metern vor dem Hotel, lag, bzw. stand es, das Problem in Gestalt einer Straßensperre, die wiederum in Form von 2 roten Pfählen. Erscheinung, vom Himmel gefallen, vorher nie da gewesen, der Allwissende und das muss ein Chef sein, konnte es sich selber nicht erklären. Meine Navigation hatte mich zwar eines anderen Weges belehrt, doch ich hielt es für besser dem Inhaber zu folgen. Nicht nur wir, sondern der gesamte Tross folgte dem Inhaber, in eine bereits so ausgeschilderte Sackgasse. Als wir nun mit allen Autos am Ende einer Sackgasse standen und das Ziel, durch 2 Pfähle versperrt, in nur 700 Metern entfernt lag. Also musste der gesamte Trupp umdrehen. Auch hier, durch diverse, weitere menschliche Bedürfnisse ausgelöst, zerriss der Tross erneut. Eine gesamte Strasse voller sich drehender Autos, das ist doch etwas, wird jeder Betrachter gedacht haben. Dem „Hammel“ folgte also die Herde und vor allem immer noch nichts ahnend, wer wir waren und was wir machten. Als Demonstration nicht angemeldet, muss die gesamte Aktion schon ein recht eigenartiges Bild abgegeben haben. Mittendrin natürlich wir, mit Kennzeichen BM ( Bereifte Mörder ), auch als Manta Metropole bekannt. Da macht das Auffallen doch doppelt Spass. Minuten später jedoch,

wurde die Fahrt zum Hotel zur Schnitzeljagd. Von allen Seiten begegneten uns Autos mit bekannten Gesichtern und niemand wusste so recht wohin zu fahren sei. Ich verließ mich auf niemanden mehr, nur noch auf unsere Navigation und von winkenden vorbeifahrenden, war dann auch noch der Name des Hotels zu erfahren, denn den hatte ich mir leider nicht gemerkt. Fast als Erste erreichten wir doch noch das Hotel. Der gesamte Zeitplan verschob sich etwas und erneut. Die Operation Zimmerverteilung funktionierte dann wider erwarten doch, jedoch irgendwie zog sich fortan alles in die Länge. Inzwischen waren wir natürlich bereits aufgefallen und einige Verkäuferinnen wunderten sich bereits, warum der gute Kunde vom Vormittag mit in das betrieblich reservierte Hotel fuhr. Als eine Art Attraktion war dann ein gemeinsamer Fußmarsch an zu sehen, bei dem es einen guten Kilometer waldein und bergauf ging. Da Sascha und ich ja mit allen eingekauften Tüten beladen waren und ich ebenfalls meine Unterlagen, also Aktenkoffer brauchte, schlossen wir uns von dem Fußmarsch aus und fuhren mit dem Auto zum Veranstaltungsort, den Berg hinauf. Aus dem 10 minütigen Fußmarsch der Fleischertruppe, wurde eine Wanderung mit Aufwärmepausen, denn der Chef hatte Kleingebinde einer recht schnell und anhaltend wärmenden alkoholischen Flüssigkeit bei sich. Wir warteten und warteten, denn diesmal waren wir absolut sicher, am richtigen Ort zu sein. Als dann nach fast einer Stunde die gesamte Truppe, gut gelaunt auf dem Berg ankam, spendierte der Chef zuerst einmal frische Bratwürste vom Rost und einen hochprozentigen Begrüßungstrunk. Besser gesagt, auf einem Bein sollten die Leute nicht stehen und so gab es den 2. Begrüßungs- und neuerlichen Aufwärmtrunk. Da jedoch einige Leute, zwar die Minderheit, keinen Alkohol tranken und derartige Getränke nicht schlecht werden sollten, tranken andere wiederum noch ein Fläschchen mehr. Menschen müssen viele Beine haben, Tausendfüßler soll es ja auch geben, also beim 2. Umtrunk blieb es nicht. Bis zu diesem Zeitpunkt fand die gesamte Veranstaltung im Freien statt und die 5 Grad Minustemperatur sollte ich auch noch erwähnen. Hiernach ging es dann in die gute und vor allem geheizte Stube, die zur Wirkung der Aufwärmgetränke beitrug und einige der Mitarbeiter hatten schon leichte Probleme mit dem geradeaus gehen. Was liegt näher, wenn man aus derartiger Kälte kommt, als etwas zum aufwärmen zu bestellen. Ob es jetzt Tee, Punsch, oder weiterhin den Likör gab, das entging meinen Blicken. Ich ahnte Böses. Die Stimmung stieg. Allgemein war eine sehr gute Laune zu verspüren, zu Gesängen kam es zwar nicht, jedoch einige der Anwesenden hatten schon etwas Probleme mit einer klar verständlichen Aussprache. Vielleicht wären ja einige Tassen Espresso, oder Mokka angebracht gewesen, doch die ersten kühlen Blondes tauchten nun auch noch auf den Tischen auf. Bevor ich nun anfangen durfte, oder konnte, sollte die Kellnerin noch kurz alle Anwesenden mit weiteren Getränken versorgen. Das ich der einzige Wassertrinker war, sollte sich auch heraus stellen, als weitere Gläser deutschen Hopfensaftes auf den Tischen auftauchten. Die ersten Ordnungsrufe kamen auch schon, oder endlich aus den Reihen. Ich betrachtete nur den Haufen und ahnte zunehmend Böseres. Die Stimmung stieg und alle Anwesenden waren bester Laune. Ich sollte also beginnen und klar war auch, dass einige doch recht unangenehme Themen zur Sprache kommen würden. Die generelle Wertigkeit von Kunden insbesondere von Neukunden, war die Hauptbotschaft, die vermittelt werden sollte. Der Prediger und seine Botschaften, standen unter allgemein zunehmendem Alkoholpegel, als der Erste sich zu Wort meldete. Verbesserungsvorschläge von jemandem, der rein gar nichts mit dem Verkauf zu tun hatten, folgten. Klar war auch, dass eben jener nicht verkaufende Mitarbeiter, jede Gelegenheit nutzte, die von mir im Folgenden angegangenen Themen zu vertiefen und weiter aus zu arbeiten. Und das wiederum nach jedem Schluck Bier zunehmend deutlicher. Es ging aber doch um eine Schulung, nicht um einen Dialog, auch wenn gemessen am Alkoholpegel, ein Monolog angebracht gewesen wäre. Der Mann stand zu und hinter den Produkten, die er in mühsamer Handarbeit mit seinen Kollegen in der Wurstküche herstellte. Er nutzte die Gelegenheit halt dazu einen gewissen Druck für das verkaufende Personal aufzubauen, einer Generalabrechnung gleich und auch gleich seinen Unmut über den Verkauf kund zu tun. Mein Satz reichte jedoch, das wenn ich ihn und sein Fachwissen vorher gekannt

**hätte, gar nicht erst angefangen hätte, sondern ihm von vorne herein das Wort gegeben hätte. Der von ihm begonnene Dialog wurde wieder zum Monolog und ich durfte meine Ausführungen weiter fort führen. Nun denn und endlich, der Chef ordnete eine Alkoholpause an, denn zur Ausnüchterung war leider keine Zeit. Der Umkehrstart wäre vielleicht doch besser gewesen, denn der Chef hatte den Fehler selber begangen. 5 Bratwürste pro Person wären als Grundlage besser gewesen und dann die Aufwärmgetränke. Das die Wanderung bei Eiseskälte statt fand, war nicht ausschlaggebend gewesen, das war ein Begleitumstand. Viel ursächlicher und berücksichtigungswerter, war die Tatsache, dass die Mehrheit der wandernden „Fleischersleut“, seit frühem Morgen gearbeitet hatte und außer dem Frühstück nichts gegessen hatte.**

**Zurück zur Schulung. Niemand schlief ein, was letztendlich auch auf meine mir angeborene Redegewandtheit und der mir gegebenen Stimmgewalt zurück zu führen ist. Die Stimmung war vorprogrammiert gut und ich zog mein Programm durch. Aus den jeweiligen Zusprüchen, wurde ein heiteres „Gelalle“, doch die Pfeile die ich abschoss um die Leute auf einen anderen, bzw. zukunftsweisenden Weg zu bringen, trafen dennoch die richtigen Ziele.**

**Es liegt nun einmal in der Natur des Mannes, fernab von der Ehefrau und vom Chef gefördert, bzw. bezahlt, gerade jenes zutrinken, was einem am besten schmeckt. Das Abendessen gab es jedoch später.**

**Zurück zur Verkaufsschulung. Sämtliche Botschaften wurden vermittelt und trafen über Umwege und mit diversen Tipps und Tricks der angetrunkenen Produktionsspezialisten angereichert, doch noch auf offene und nur z.T. leicht verschleierte Ohren. Wie ich bei einem späteren Telefonat mit dem Inhaber erfuhr, wurden für nicht einmal 40 Leute 238 Fläschchen „Schierker Feuerstein“ in Rechnung gestellt. Wie der weitere Abend, mit samt dem Fußmarsch zurück zum Hotel verlief, ich weiß es nicht. Dass es gut war, das am folgenden Tag niemand der Beteiligten arbeiten musste, dürfte nun auch jedem Leser klar sein. Hier zeigten sich dann auch die hellseherischen Fähigkeiten des Inhabers. „Panem et Circensis“ (Latein), also „Brot und Spiele“, wären sicher Sinn bringender gewesen, als „Schierker Feuerstein und Verkaufstraining a`la Krekels. Wie man diese Kombination allerdings ins lateinische übersetzt, dass weiß ich nicht. Mein erlerntes Latein liegt jedoch weit zurück und da gab es dieses hochprozentige Aufwärmgetränk sowieso noch nicht.**

**Fix und fertig mit den Nerven, zu höchst amüsiert und jede Verantwortung für den weitem Verlauf des Abends ablehnend, machten sich Sascha und ich nach Beendigung meines Vortrages vom Acker.**

**Sowohl das Getränk, als auch den Abend mitsamt der Veranstaltung, werde ich jedoch auch nie vergessen. Wie viele Kopfschmerztabletten, statt Frühstück, oder als Kombination zum Frühstück ausgegeben werden mussten, entzieht sich meiner Kenntnis. Ob man sich mit Schrubbern kämmen musste, angesichts der sicher vorhandenen Brummschädel, eine weiter Unbekannte im Frage/Antwort Katalog. Ob es am kommenden Morgen beim Frühstück blieb, oder die Gelegenheit zu einem Frühschoppen aufzurufen genutzt wurde, ist mir ebenfalls unbekannt. Das es nie wieder Begrüßungscocktails zu einem meiner Vorträge geben wird, dass weiß ich heute mit Sicherheit. Man und ich ins Besondere, lerne nie aus! Sagen wir besser, ich werde es künftig zu verhindern wissen und bitte jeden Chef darum, keinerlei Alkoholika ins Spiel zu bringen. Bin zwar aus dem Kindesalter lange heraus, doch die Volksweisheit sagt ja: „Das gebrannte Kind scheut das Feuer“. Nach einer meiner Verkaufsschulungen jedoch Getränke zum Mut antrinken zu reichen, oder Baldrian Tee zur Beruhigung zu reichen, das wiederum ist jedem Inhaber selber überlassen.**

**Was meinen Vortrag anbelangte, blieb es bei reinem, lang anhaltendem und purem Beifall. Zwar stürmisch ausfallend, jedoch war ich froh nicht von Laola Wellen überrollt worden zu sein. Ob es nun Applaus über den Vortrag war, oder die Freude, dass ich weg fuhr, wer weiß. Die Wunden, in die ich einschlug, waren sicher unter dem vorprogrammierten Alkoholpegel nur bedingt zu spüren. Betrunkene sagen meist die Wahrheit, dass sie die Wahrheiten vertragen hatten, das war ersichtlich. Ob Betrunkene auch die Wahrheit verstehen, fällt wiederum in den Katalog der offenen Fragen und Antworten. War ich nun mehr Trainer, Komiker, Gegner, oder der Jäger und Sammler gewesen? Aus Kundensicht sah alles recht anders aus.**

**Man lernte an diesem Abend einiges, ich jedoch besonders viel mehr. Nie wieder Begrüßungscocktails vor einer Verkaufsschulung.**

**Die nächste Erkenntnis war dann doch eher eine Bestätigung: „Metzger vertragen einiges, Produktionsmetzger viel!“ Sei es Alkohol, oder Wahrheiten.**

**Es liegt nun im Ermessen jedes Lesers ab zu wägen wovon viel zu vertragen war. Ob der Alkohol siegte, ich weiß es nicht. Die Motivation in den Folgewochen, war messbar gestiegen. Der Kunde ist König, er muss es spüren. Mein Kunde spürte es, seine Mitarbeiter spürten zudem noch die Köpfe.**

*Liebe Leser!*

*Wie immer und von leichten Übertreibungen abgesehen, hat auch diese Story sich ereignet. Man sollte halt die Feste nicht unbedingt feiern, wie sie fallen. Verspätete Weihnachtsfeiern haben auch ihr Gutes. Hoch lebe der Partyservice, der mir zu Teil wurde.*