

Story`s von der Fleischtheke

Margretchen, Verkäuferin, bis der Tod uns schied. (Teil 1.)

Geburtstag feiern, kostet bekanntlich zwar Geld, doch die Geladenen auch die Geschenke, dachte ich mir. Aus lauter Rücksicht, den Beschenkenden gegenüber, beide Faktoren ins Kalkül ziehend, wurde die Tatsache, dass ich mich zu Zeiten des Vollmondes, von dessen Abhängigkeit die folgende Geschichte auch zu berichten weiß, in meinen ersten Jahresurlaub 2007 zurückzog. Mallorca, nicht weit, doch weit genug, hat im September auch seine schönen Seiten und eben diese Schönheit, ließ mich in der Vergangenheit schwelgen und die nun folgende Story zu Papier, nein, auf den Chip bringen.

Es gab natürlich auch ein Leben vor K.Konzept und aus dieser Zeit, geprägt von Kampfesgeist und Tatendrang, soll nun berichtet werden. Was wäre Gerd Krekels, ohne die vielen Menschen, die ihn zu dem machten, was er heute ist. Nahezu 20 Jahre, verbrachte ich in einem mittelständischen Unternehmen mit mehreren Filialen. Dem Inhaber dieses Unternehmens, sei an dieser Stelle mein aufrichtiger Dank gewiss, denn er war derjenige, der zwar eigennützig, doch auch sehr risikofreudig, einem jungen Menschen, wie ich es damals mit 25 Jahren war, alle nur denkbaren Chancen bot und mir fortwährend die Ziele meiner Laufbahn aufgab, bzw. mich danach streben ließ. Ohne ihn und seinen gesunden Optimismus, bzw. auch seiner Risiko Freudigkeit, wäre ich niemals der geworden, der ich heute bin.

Wie bereits gesagt, als 25 jähriger Backfisch, sollte sich eine Wende in meiner Laufbahn abzeichnen und so, nachdem o.a. Inhaber, mich mittels eines Headhunters (Wem diese Bezeichnung nicht geläufig sein sollte, sei erklärt, dass Headhunter quasi Kopfgeldjäger sind, die bei anderen Unternehmen Personal abwerben). An dieser Stelle ist ebenfalls daran zu erinnern, dass in den 80er Jahren absoluter Personalmangel im Westen Deutschlands herrschte und gute Leute nur schwer auf dem Markt zu bekommen waren. Ich muss also gut gewesen sein, so dass man auf mich aufmerksam wurde und so trat ich, nachdem ein üppiges Angebot im Raum stand, eine neue Stelle an. Erleichtert wurde jedoch dieser Weg, da es in dem bis dato Arbeitsverhältnis, mit behördlichen, sogar dickhäutigen Instanzen, einige Probleme für mich gab. Gerd Krekels kann sich nicht gut unter ordnen, es sei denn, jemand ist besser. Da mein damaliger Vorgesetzter, bei vorherigem Arbeitgeber, unter Tränen der Resignation und unter Anzweiflung seiner eigenen Fähigkeiten vor mir gestanden hatte, was sich auch schnell herum sprach und mein Kampfesgeist, auch gefördert durch die Erbanlagen der Mutter, ihn in die Verzweiflung trieb, war es recht leicht, den Job zu wechseln. Zugegeben, 1000,- DM mehr im Monat, wer sagte dazu schon nein. Macht nimmt man sich und wartet nicht darauf, sie gegeben zu bekommen, sagte einmal ein weiser Mensch und in diesem Unternehmen, taten sich Chancen auf, für einen jungen Menschen, der etwas bewegen wollte.

Hinzu kam die Tatsache, dass ich als „Meistersöhnchen“, nicht im elterlichen Betrieb war und mich in der Fremde behaupten musste und wollte. Fernab vom wohl behüteten Elterhaus, musste sich G.Krekels, gewollter Massen, seine Zukunft selber erarbeiten, was zu einigen Kämpfen führte und einen Weg, auch voller Laichen erwarten ließ, denn die besten Freunde, sind bekanntlich tote Feinde, sagte auch einmal ein weiser Mensch. So!! Da war er nun, der neue Abteilungsleiter einer damals recht kleinen Fleischabteilung, damals, sei auch betont, denn ausgerechnet dieser kleine Laden, sollte sich in den nächsten Umsatz Jahren schlagartig und kontinuierlich verfünffachen. Als die Bilder laufen lernten, sollte ich später selber denken, doch zurück zum angeborenen

Kampfesgeist, wie gesagt durch die Gene der Mutter gefördert. Wer meine Mutter kennt, der weiß, dass die gute Frau zeitlebens zwei Führerscheine besaß. Einen Führerschein fürs Auto und einen für den Besen. Wenn Mutter, früher den eigenen Laden kehrte, lag für jeden Betrachter die Frage recht nahe: Frau Krekels, kehren sie noch, oder fliegen sie schon. Hier nun dürfte jedem Leser klar sein, woher mein Kampfesgeist kam, gratis und „Frei Wiege“! Meine Neigung und enge Verbundenheit zum Mond, jedoch, da weiß ich nicht, welchen Grund das hat.

Tatsache jedoch ist, dass ich bei Vollmond sehr sensibel reagiere, sinnbildlich sogar auf 10.000 Quadratmetern Fläche, sehe, wenn ein Kehrblech umfällt. Einmal ergab sich sogar die Situation, dass mein gesamtes Verkaufspersonal, 10 Minuten vor Arbeitsbeginn im Pausenraum um eine Kanne versammelt saß. Vorbei kommend, fragte ich, was man trinke, in der Hoffnung, es sei frischer Kaffee, doch zur Antwort kam : „Baldrian Tee, Chef, wir haben Vollmond“. Mein Personal lebte also nach dem Mondphasenkalender, was mir auch vorher nicht bewusst war. Was tut man nicht alles für seinen Chef. Personal, welches sich auf alle Gegebenheiten einstellt, war ja schließlich auch Mangelware. Sei es drum, mir beschert der Vollmond Sensibilität und schlaflose Nächte und meine Damen beugten jeweiligen Herausforderungen vor. Doch zurück zur Geschichte.

Ein kleines Dorf, kurz vor Köln, quadratisch vom Namen her, nämlich Quadrat - Ichendorf, sollte meine neue Wirkungsstätte, genauer gesagt ein neuer Lebensabschnitt sein und da war er nun, an einem eisigen Montag im Januar, fing er an, der neue Abteilungsleiter.

Was ich zu dieser Zeit, jedoch nicht wusste, dass ich einer von vielen neuen Abteilungsleitern war, den dieses Haus in den Vorjahren gesehen und verschlissen hatte. Selbst die Marktleitung, hatte keine Hoffnung, dass ausgerechnet ich, der untypischste Fleischermeister, den es zu der Zeit geben konnte und in mir seine Person fand, hier Erfolg haben sollte. Begrüßt mit den Worten „Viel Erfolg“, statt „Gute Zusammenarbeit“, stand fest, dass es selbst vorne im Laden Widerstand gegen den Neuen zu erwarten war, oder auch Resignation, wer weiß. Fest stand ebenfalls, dass ich doch recht alleine auf weiter Flur stand, denn der einzige Hoffnungsträger, war der einstellende Arbeitgeber und der war ständig, weit weg, nämlich auf Ibiza, oder in seinem Büro. Was soll's, Kampfesgeist und Tatendrang, sollten zum Selbstbehauptungstrip führen und jedes neuzeitliche „Survivalcamp“, hätte hier seinen Ursprung finden können, denn ich war in die Höhle der Löwinnen eingestiegen und fest stand auch, dass dies Löwinnen schon im Vorfeld beschlossen hatten: Der Neue muss weg! Einen Stier jedoch packt man bei den Hörnern, sollte man den Damen besser beigebracht haben, statt diesem Stier das rote Tuch zwischen die Beine zu werfen. Hinzu kam, dass die Damen dieses Raubtiergatters im durchschnittlichen Alter meiner eigenen Mutter und auch weit darüber waren und sich nicht nach einem Dompteur sehnten, sondern lieber weiter in freier Wildnis agiert hätten, was bei mäßigem Erfolg nicht gerade richtig erschien, wie der Firmenchef im Vorfeld entschieden hatte. Doch wo bekommt man Jemanden her, der mit dieser Meute fertig wurde, er hatte ihn schon eingestellt, bitteschön!

Die Damen liefen also, am frühen Morgen langsam ein, was sich auch für die Zukunft ändern sollte, denn das langsame Einlaufen, sollte zum täglichen Entenmarsch werden, in der Hoffnung, das der neue Abteilungsleiter wohl gesonnen sei und der Vollmond nicht in kürzeren Abständen kommen sollte, lach. Sie hatten eben ihren Meister gefunden, wussten es jedoch noch nicht.

Zurück zum ersten Tag! Eine eisige Kälte, lag in allen Räumlichkeiten, trotz geschlossener Gefrierhaustür. Die Anführerin, nenne wir sie „Kätchen“, auch noch den Namen meiner Mutter tragend, welch schlechtes Omen, sollte Monate später zur Schlachtbank geführt werden. Intrigenspielchen, gerne, doch dann sollte man auch früh

genug aufstehen. Also „Kätchen“, rüstete mich innerhalb 30 Minuten mit allen wissenswerten Insider Informationen, egal ob von Bedeutung oder nicht, aus, begonnen mit der Tatsache, dass alle übrigen Mitarbeiterinnen unbrauchbar seien, ich wiederum in ihr eine Verbündete finden könne, nicht zuletzt auch aufgrund der Tatsache, dass sie selber mit dem Chef in die Sauna ginge. Ok, die Fronten waren klar! Binnen kürzester Zeit, sollte ich erlernen dass es immer besser ist, erst einmal abzuwarten, statt sich auf andere Urteile zu stützen. War ich nun Abteilungsleiter, oder sollte ich zum Raubtierdompteur avancieren, diese Frage stellte sich schnell, denn „Kätchen“, gelang es mit stetiger Regelmäßigkeit, neue Intrigen aufzubauen und den ganzen zerstrittenen Haufen, ständig mit neuen Energieschüben zu befruchten.

Gerd Krekels, wiederum, hätte von jeder einzelnen Mitarbeiterinnen, durchaus der Sohn sein können, wie gesagt, ich war gerade 25 Jahre alt und sollte in diesem Unternehmen bis kurz vor meinem 45. Lebensjahr verweilen. Wie viele Laichen auf diesem Weg liegen sollten, wer hätte es erahnt, „Kätchen“ gehörte dazu. Ein schlechter Ruf verpflichtet bekanntlich und den sollte ich mir erarbeiten, genau so, wie den dazu gehörigen Neid und auch der wuchs von Jahr zu Jahr. Das „Kätchen“ auf Pömps in der Fleischabteilung arbeitete, störte im ersten Moment nur meine Nerven, denn der Fliesenboden war schon beste deutsche Wertarbeit. Das Geklappere ging mir so auf die Nerven, dass die 1. Auseinandersetzung mit der neu zu erwerbenden Verbündeten sich anbahnte. Es war die Erste von vielen, doch der Sieger stand im Vorfeld fest, „Kätchen“ wusste es jedoch noch nicht und als ich dann später Oberwasser gewann, führte eine nicht ganz menschliche Aktion zum Verlaufen ihres Zentimeter dicken Make Ups. Als eine der letzten Aktionen, bevor „Kätchen“ nicht mehr gesehen ward, gab ich ihr auf, einen Sack Zwiebeln zu schälen, weit unter ihrer Würde, als selbst erkorene First Lady, doch auch weit oberhalb der Belastbarkeit ihres nicht so recht wasserfesten Make Ups. Die Zwiebelschalen mussten natürlich auch noch in den Müllcontainer, also weit unter dem Niveau der Dame. Die Tatsache nutzend, dass sie am Container, also außerhalb der Höhle des Löwen war, nutze „Kätchen“, zeitgleich zur Flucht, setzte sich ins Auto und wurde nie wieder gesehen. Gut, dass sie ihre Pömps noch an hatte, sie musste nicht noch einmal wieder kommen. Mir wiederum wurde Frauenfeindlichkeit nachgesagt, der Rest der gezähmten Löwinnen ertrug das wiederum mit Fassung und lebte richtig auf. Alle übrigen Beteiligten in dieser Manege, ließen sich zähmen und das führte dazu, das „Schumännchen“ später sein Liebling wurde, „Gertrud“ eines der besten Stücke wurde, „Marlene“ die Rolle des Mutter Ersatzes übernahm und Liselotte zur allgemeinen Unterhaltung Aller auch noch da war. Fast alle jüngeren Neuzugänge verliebten sich recht schnell und „der Chef“ wurde zum Star in der Manege, die täglich öffnete. Aus der Raubtierarena, wurde ein eingeschworener Haufen und bekanntlich führt jeder Weg zum Ziel, doch dieser Weg führte zum Erfolg. Es bildete sich eine Gesamtheit, die an Erfolg einmalig war und selbst die anfänglich doch zögerliche Marktleitung und aus dem „Stinkstiefel“, nennen wir ihn „Fritzchen“, wurde der beste noch lebende Marktleiter, der sich jedoch auch die Zähne ausbeißen sollte.

Eine Lichtgestalt, aus all diesen Jahren, war „Margretchen“. Gott hab sie selig, doch niemand wusste je, wie alt „Margretchen“ war, doch sie war das für mich größte Verkaufstalent, was ich je erleben durfte. Bis zum Tage vor ihrem Tode, arbeitet „Margretchen“ und verstarb ganz plötzlich, in der Nacht, bevor sie zum ersten Mal nach all den Jahren, nicht zur Arbeit kam. Das waren wir von ihr nicht gewohnt und diese Ahnung und auch die Befürchtung, führten dazu, dass man „Margretchen“, tot in ihrer Wohnung fand. Mit diesem Tag, war das Ende des beruflichen Schlaraffenlandes besiegelt, denn auch „Margretchen“, war ja gezähmt worden und tat für den „Chef“, den sie immer „der Doll“ nannte, was eigentlich der „Idiot“ bedeutet, jedoch von ihr anders ausgelegt wurde. Ich akzeptierte diese Bezeichnung.

„Margretchen“, hatte ein Talent, alles das zu verkaufen, was nun wirklich niemand wollte, woraus sich täglich, nach der Begrüßung“ Morgen Chef“, die Frage ergab: „Wat muss fott?“ (In Umgangssprache: „Was müssen wir los werden?“).

Und das war selten wenig, was weg musste, denn der Mann, der zu dieser Zeit die Werbung für das Unternehmen schrieb, hatte von Werbung genau so viel Ahnung, wie ich von Raumfahrt, also, gar keine. Im Angebot dieser Woche, waren Hals Kotelette und Lachsbraten. Unmengen von Fleischknochen und Schälrippen sollte sich anbahnen, jedoch auch die zur Kotelette Reihe gehörenden Filets, stapelten sich, denn unsinniger Weise, konnten nur ganze Reihen Kotelette bestellt werden. Sinn und Unsinn, gehen meist und bekanntlich einen sehr engen und gemeinsamen Grad und in der Marktwirtschaft, besonders im komplizierten Feld der Fleischwerbungen, gilt es den Grundsatz der Komplette Vermarktung einzuhalten. Es reicht nicht, schreiben zu können, man sollte auch über eine gewisse Intelligenz verfügen, zumal wenn eine Werbung flächendeckend und für mehrere Filialen gilt. Tatsache war, der Schreibende der damaligen Werbung, konnte auch nicht richtig schreiben. Was soll`s, später wurde der Job der Werbung auch meiner und somit war das Beschaffungsproblem unzähliger „Margretchen“, nämlich für alle Läden später dann auch gelöst. Wäre er doch besser gewesen, dann hätte sich das Problem des Unterordnens für mich auch gelöst. Zurück zur eigentlichen Geschichte.

„Margretchen“, das Verhängnis für jeden unentschlossenen Kunden, arbeitete sich eine Plan aus und ein 2 Klassen Kundensystem, wurde aus der Taufe gehoben. Schließlich, mussten ja 3 verschiedene Sachen weg, nämlich Schweine Filets, Schälrippen und Fleischknochen und die 3 Sachen nicht gerade in unerheblichem Maße. Das 2 Klassen System sah dann wie folgend aus. Die Kunden, die danach aussahen, entsprechende Anschaffungen machen zu können, sollte nicht ohne Filet aus dem Laden gehen und für den Rest, gab es ja noch die kostengünstigere Alternative, nämlich Schälrippen, ein Renner im Januar, zumal man zu dieser Zeit noch keine Spare Ribs in Deutschland kannte und Schälrippen als Knochen verkauft wurden, doch Knochen, gab es ja auch noch, jedoch nicht nur für die nicht Kaufwilligen. Der Laden öffnete an besagtem Tag und „Margretchen“ öffnete ihr Herz in der Erwartungshaltung: „Ihr Kinderlein kommet!“. Eine Hürde jedoch war, dass „Margretchen“, von Kochen, trotz betagtem Alter, genau so viel Ahnung hatte, wie ich bekanntlich von Raumfahrt. Neben der überschwelligten Begrüßung, hier muss noch erklärt werden, dass „Margretchen“ jeden einzelnen Kunden begrüßte, als kenne sie diesen Kunden persönlich und zwar über Jahrzehnte, fiel nach dem obligatorischen Kölsch Dialektischen: „Juten Tach!“, als 2. Satz, noch bevor der Kunde die Freude des Wiedersehens begreifen konnte, der Satz: „Schweinefilet habe ich auch noch da!“. Hier sei erwähnt, dass „Margretchen“ ihren Kunden nur das Beste verkaufte, das unsere Schweine Filets die Besten auf dem Planeten waren, war mir jedoch vorher auch nicht so ganz klar. Selbstverständlich war auch, dass ihr kein Weg zu weit war, das Beste zu finden und so bediente sie nicht aus der Theke, sondern holte für jeden einzelnen Kunden die besten Filets, die der Chef hatte, frisch aus dem Kühlhaus und zwar nicht die gewünschte Menge, sondern immer die doppelte Menge. Diese Umstände, veranlassten mich dann doch einmal genauer hin zu hören, denn der Absatz an Schweine Filet, war gigantisch und ich befürchtete Engpässe, beflügelt von der Idee, den Preis doch noch zu überdenken, oder gar herauf zu setzen.

Also, eine Kundin meinte, sie könne ein Schweinefilet doch recht gut gebrauchen und so, wie bereits gewohnt entschuldigte sich „Margretchen“ für einen Moment, um das „Beste nur Findbare“, aus dem Kühlhaus zu holen. Ich wunderte mich selber, denn sie kam mit 4 Filets aus dem Kühlhaus heraus und meinte zu mir: „Die kauft die jetzt alle!“. Vorangegangen, war eine verhängnisvolle Äußerung der Kundin, nämlich, das das Enkelkind am Wochenende käme. Wie gesagt, „Margretchen“, selber die kochende „Unbeholfenheit“, beriet in Mengenfragen gerne nach oben, denn für die Großeltern, also

zu zweit, seien 500 Gramm Schweinefilet doch recht wenig und was wäre, wenn es dem Enkelkind dann schmecken würde und es wäre nichts mehr im Haus.

Die Kundin willigte zustimmend ein, denn es bedurfte keiner weiteren Überzeugung mehr. Doch für mich stellt sich die Frage, warum hatte „Margretchen“ 4 Schweine Filets geholt? Die Antwort kam recht schnell und ich unterschätzte die wahrsagerischen Kräfte meiner „Starverkäuferin“. Beratung ist das oberste Gebot im Verkauf und „Margretchen“ begann die Dame über die allgemeine Marktsituation zu informieren und das es zu ungeahnten Preiserhöhungen, besonders beim Schweinefleisch kommen könne, von denen ich jedoch selber nichts wusste, als Abteilungsleiter, der ich ja war. Nächstes Argument, waren bevorstehende Feiertage, von denen ich als Deutscher im Januar jedoch auch nichts wusste, doch für Rheinländer, ist ja der Rosenmontag der höchste kirchliche Feiertag im Jahr, doch sei es drum, „Margretchen“ sprach von Feiertagen, steigenden Filetpreisen und allgemeiner, doch besserer Bevorratung, angesichts Sinn bringender Hamsterkäufe, natürlich auch gemessen an Qualität und Preis, jedoch auch unter Berücksichtigung der Tatsache, das ich, „Der Chef“, das Filet ja auch noch selber ausgelöst und zurechtgeschnitten hatte, also Gründe waren ausreichend vorhanden, jedoch ein weiterer Grund kam hinzu, das Enkelkind, beteiligter Kundin, könne ja auch noch einmal zu Besuch kommen.

Die Sache war besiegelt, der Kunde ist König und die jetzige Königin, konnte 4 Schweine Filets ihr eigen nennen. Gemessen an einem 2 Personen Haushalt, sind 4 Schweine Filets, doch schon gut im Hause zu haben. Das Verhängnis bahnte sich an, denn die Kundin fragte „Margretchen“ nach einem geeigneten Rezept für die soeben erworbenen Filets. Wozu hat man seinen Chef „Den besten noch lebenden Metzgermeister“, dachte sich Margretchen und fragte mich. Ich wiederum, war gemessen der Gesamtsituation und der daraus resultierenden Unfassbarkeit, den Tränen vor Lachen nahe und wusste in dem Moment nichts anderes zu sagen, als: Marillenlikör!!

Weiß der Teufel, wie ich darauf kam, doch kaum ausgesprochen, nichts dabei denkend, empfahl „Margretchen“ der Kundin doch Marillenlikör an die Sauce des Schweinefilets zu geben. Dieser Satz wiederum hatte zur Folge, so dass alle anderen anwesenden Mitarbeiterinnen den Atem anhielten und einige, sich gerade das Lachen noch verkneifend und sturmartig aus dem Verkaufsraum liefen. Ob die Kundin im recht breiten Spirituosen Sortiment dann auch noch Marillenlikör kaufte, konnte von uns dann nicht mehr beobachtet werden.

Bei dieser Gelegenheit fällt mir noch ein, dass ich mit „Margretchen“ noch eine ähnliche Situation erlebt hatte, jedoch ging es hier um Kalbshaxen, die ebenfalls weg mussten und unter ähnlichen Umständen. Als nicht, oder falsch verstandener Witz meinerseits gedacht, wurde einer Kundin empfohlen, doch „Blue Curacao“ on die Kalbshaxe zu geben, was dann den typischen Feinschmecker Artikel der „Kalbshaxe Blau“ ergeben sollte. Wie gesagt, aus gedachtem Witz wurde Ernst und die Kundin ein Opfer meiner unbändigen Fantasie. Die „Kalbshaxe Blau“ war erfunden, weiß der Himmel, wie das schmeckt, doch die Story, blieb allen Beteiligten, so auch mir zeitlebens unvergessen. Weiter ging es, denn es galt ja auch noch die Knochen los zu werden und so begann die „Frühlingssuppentour“ unserer Margarete. Jedem Kunden, dem nicht danach war, galt es zu Überzeugen, dass gemessen an den Außentemperaturen, eine Frühlingssuppe, doch auch zur Bereicherung der Tristesse im Speiseplan sein könne. Selbst die Knochen, die eigentlich entsorgt werden konnten, fanden großen Absatz und ich erlebte erstmalig in meiner Laufbahn, dass man Knochen auch vorpacken konnte, um „Margretchen“ etwas Arbeit zu nehmen. Gut war auch die Tatsache, das „Margretchen“ den Kunden ansah, wer ein Hundebesitzer war, den Frühlingssuppe, mitten im Winter, mit frischem Gemüse, aus dem zugefrorenen Garten, das bedurfte doch schon einiger Überzeugungsarbeit. Sei es drum, die Knochen fanden reißenden Absatz. Sauberes Auslösen hatte ich erlernt, doch für jeden Kunden, hatte ich laut Margaretes Aussage,

extra viel Fleisch daran gelassen. Dass es sich um die besten Fleischknochen der Erde handelte, sollte ich dann auch noch erfahren.

Themawechsel! Es galt ja noch die Schälrippen an den Mann, bzw. an die Kunden zu bringen. Wie bereits erwähnt, die Grillwelle hatte Deutschland zwar erreicht, doch „Spare Ribs“, war noch kein Artikel in unseren Breiten. Im Januar allerdings schon gar nicht. Beiläufig hörte ich, als Margarete einer Kundin erklärte, dass Schälrippchen, ihr liebster Sonntagsbraten sei. Sprachlosigkeit stand in meinen Augen, doch die Kundin kaufte überzeugter Weise Schälrippchen, als Sonntagsbraten. Nun wartete ich die nächste Situation ab, denn mir war klar, das es an der Zeit sei, noch einen oben drauf zu setzen. Als ich das nächste mal hörte, das Schälrippchen Margaretes liebster Sonntagsbraten sei, rief ich laut in den Laden:

„Oh ja, Schälrippchen sind etwas ganz Besonderes und wenn Sie es möchten, dann sägt der Chef Ihnen auch noch eine Tasche hinein, damit man den Sonntagsbraten auch füllen können!“

Liebe Leser!

Nie werde ich Margarete vergessen und hier erlernte ich, das „Verkaufen“ heißt, sich an erster Stelle selber zu verkaufen.