

STEFAN SCHARRER

**ERFOLG
IST GRELL
MIT SCHWARZEN PUNKTEN**

STEFAN SCHARRER

**ERFOLG
IST GRELL**
MIT SCHWARZEN PUNKTEN



tredition®

www.tredition.de

Stefan Scharrer

ERFOLG IST GRELL!

Mit schwarzen Punkten



www.tredition.de

© 2019 Stefan Scharrer

Verlag und Druck: tredition GmbH, Halenreihe 40-44
22359 Hamburg

ISBN

Paperback: 978-3-7482-1630-8

Hardcover: 978-3-7482-1631-5

e-Book: 978-3-7482-1632-2

Das Werk, einschließlich seiner Teile, ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlages und des Autors unzulässig. Dies gilt insbesondere für die elektronische oder sonstige Vervielfältigung, Übersetzung, Verbreitung und öffentliche Zugänglichmachung.

Erlebnissratgeber zum Thema Erfolg!

- Vorwort
- Zu meiner Person
- Was erwartet die Gesellschaft von dir?
- Was ist Erfolg für dich?
- Querdenker
- Erfolg ist grell
- Entscheidungen
- Jammerer sind nie erfolgreich
- Die Technik, die liebe Technik
- Achte auf deine Gesundheit
- Der innere Antrieb
- Kritikfähigkeit
- Erfolgsfaktor Fleiß
- Von der One-Man-Show zum Unternehmer
- Führen durch Vorbild und Handeln
- Notizen oder wer schreibt, der bleibt
- Fortbildung oder ständiges Lernen
- Bist du dankbar?
- Stärken und Schwächen
- Schlusswort

Vorwort:

Sie werden sich jetzt bestimmt fragen, was sich hinter einem Erlebnissratgeber zum Thema Erfolg verbirgt. Es gibt doch schon so viele, wirklich gute Bücher über dieses Thema!

Ja, das ist richtig, Erfolg ist so alt wie die Menschheitsgeschichte.

Schon zu Zeiten der Neandertaler hatte der eine mehr oder weniger Erfolg.

Sei es bei den weiblichen Stammesgenossinnen oder bei den Machtkämpfen untereinander.

Wer hatte die bessere Technik beim Jagen?

Wer brachte die meisten erlegten Tiere nach Hause und wer konnte den Stamm am besten durch den Winter bringen?

Es waren in der Neandertalerzeit natürlich andere Voraussetzungen.

Wer nicht der Stärkste war, der überlebte nicht lange.

Es kam aber auch vor, dass er vom Stärkeren einfach eine Keule über die Rübe gezogen bekam und dieser sich die Krone des Erfolgs auf sein eigenes Haupt setzte.

Nein, heute ist es natürlich anders, heute zählt das Wissen und Wissen bedeutet Macht.

Aber auch schon damals waren es die ersten Anzeichen des Erfolgs.

Man konnte ihn noch nicht in Geld messen, denn dieses Zahlungsmittel wurde erst viel später erfunden.

Dieses Buch ist etwas anderes, es ist ein Ratgeber, wie Sie Erfolg bekommen können.

Aber vor allem, wie Sie damit umgehen.

Ja, es ist nicht so, dass man, wenn man erfolgreicher als andere ist, auch gleichzeitig glücklicher oder angesehener in der Bevölkerung wird.

Man muss schon wissen, wie man damit umgeht.

Es gibt so viele Fallstricke, die Sie von Ihrem persönlichen Erfolg abhalten können.

Es ist vor allem unheimlich wichtig, wie man mit dem Druck, den der Erfolg mit sich bringt, überhaupt umgeht. Das ist mit das Schwerste, daran zerbrechen viele Menschen.

Ich werde Ihnen mit diesem Buch keine Thesen, Zahlen oder sonstige trockene Theorie um die Ohren hauen.

Nein, mein Ziel ist es, Sie wachzurütteln und Sie zu unterhalten.

Sie sollen aber auch über das eine oder andere, was Sie selbst oder andere tun, nachdenken. Vielleicht kann man etwas besser oder anders machen. Sprich, Sie sollen sich selbst reflektieren!

Manche Zeilen sind aber auch sehr nachdenklich; das ist auch absichtlich so gewollt, denn Sie sollen sich selbst hinterfragen. Und vor allem habe ich das meiste davon

hautnah erlebt. Deshalb ist dies auch ein Erlebnisratgeber, denn ich möchte Ihnen damit helfen.

Einige werden jetzt sagen: Was will der mir schon erzählen, der hat ja nicht mal einen Dokortitel!

Nein, das ist richtig, dieses Buch entstammt ausschließlich meinem Kopf und spiegelt meine Erfahrungen.

Ich schreibe keine Plagiate, was nicht heißen soll, dass alle Doktoren Plagiate schreiben, aber zu dem Zeitpunkt, als dieses Buch entstand, gab es da etliche Fälle.

Das Wichtigste dabei ist aber: Ich habe sie selbst erlebt, die Höhen und die Tiefen, die dieses Thema mit sich bringt. Und ich habe nie aufgegeben, an mir und meinem Unternehmen weiterzuarbeiten.

Ich habe mir meine Wege gesucht, mit den dazugehörigen schwarzen Punkten umzugehen.

Deshalb auch der Titel:

Erfolg ist grell mit schwarzen Punkten.

Denn in den meisten Büchern wird immer nur beschrieben, wie super einfach es doch ist, Erfolg zu haben. Einfach fokussieren und dann los!

Nein, so einfach ist es eben nicht, und es ist auch nicht so einfach, damit umzugehen.

Und auch die Power zu haben, Erfolg zu bekommen.

Auch meine Erfahrungen mit dem Weiterbilden, Vorankommen, dem an sich selbst arbeiten, an sich selbst zweifeln, und auch den vielen Rückschlägen, das wollte ich an den Mann oder die Frau bringen.

Ja, auch das gehört zum Erfolg dazu. Man bekommt manchmal volle Kanne den Vorschlaghammer vor den Latz geknallt, und man muss das auch verdauen können. Ich werde Ihnen aufzeigen, wie ich dies geschafft habe und auf der Überholspur blieb.

Sie sollen nach dem Buch sagen, ja, ich habe etwas gelernt. Ich habe mich selbst reflektiert und will etwas davon umsetzen!

Egal, in welcher Situation Sie sich gerade befinden, denn das kann ich nicht wissen.

Es ist bestimmt der eine oder andere da draußen, dem ich mit meinen Erfahrungen helfen kann.

Deshalb entschied ich, mich einfach an meinen Laptop zu setzen und loszutippen.

Und nun lesen Sie mein Buch.

So schnell kann es gehen.

Naja, wenn ich ehrlich bin, hat es doch etwas länger gedauert, als ich es anfangs geplant hatte. Viel länger als vorher geplant.

Ich bin ja kein ausgebildeter Autor.

Ich dachte so, na, das kann doch nicht so schwer sein, das habe ich doch in einem halben Jahr locker fertig.

Da hatte ich aber die Rechnung nicht mit dem Alltag gemacht.

Ich habe ja noch nie vorher ein Buch geschrieben, und Zeit ist nicht unbedingt das, was ich mehr habe als alle anderen, welche ein Unternehmen führen.

Man braucht dafür einfach mal einen klaren Kopf, um sich auf die Themen voll und ganz konzentrieren zu können.

Was und wie will ich es überhaupt erzählen?

Das fiel mir am Anfang ganz schön schwer, und es gingen einige Monate ins Land, bis ich mich endlich zusammengerissen habe und mich hinsetzte und die ersten Überschriften bzw. Kapitel fand.

Diese füllten sich dann eines nach dem anderen mit Inhalten.

Ich habe dabei mein Bestes gegeben, um dem Leser etwas zu bieten, was ihn oder sie weiterbringt.

Wem das zu wenig ist, der soll jetzt einfach aufhören zu lesen.

Derjenige aber, der weiter wachsen und sich verbessern möchte oder auch aus Fehlern, welche ich gemacht habe, lernen will, dem wünsche ich viel Spaß bei meinem Buch. Denn ich gebe nur diesen Tipp:

Es ist wesentlich besser, in meinem Buch meine Fehler zu lesen, als sie vielleicht schmerzlich selbst zu machen – das spart viel Zeit, Geld und Nerven.

Aber auch das positiv Erlebte oder auch, was man machen sollte, um voranzukommen, können Sie anwenden und ich garantiere Ihnen, dass es Sie weiterbringen wird.

Den ein oder anderen wird nicht alles interessieren, das kann man nicht verhindern.

Am besten das machen, was die Amerikaner immer sagen: Take the best. Leave the rest.

Mir ist es nicht besonders wichtig, ob dieses Buch sich oft verkauft oder nicht, das ist nicht mein Ziel.

Ich bin Gott sei Dank nicht darauf angewiesen, dass dieses Buch ein Bestseller wird.

Aber natürlich würde ich mich selbst anlügen, wenn es mich nicht freuen würde, wenn es sich verkauft oder sich irgendwer damit beschäftigt.

Aber das müssen andere entscheiden, zum Beispiel Sie, denn wenn Sie mein Buch empfehlen, weil es Ihnen etwas gebracht hat, dann ist das das größte Lob für mich.

Aber für wen ist dieses Buch eigentlich gedacht?

Ich sage es Ihnen.

Für den kleinen Angestellten, der etwas vorankommen möchte.

Für den jungen Menschen, der nicht weiß, wie er sich am besten selbstständig macht oder warum.

Für den Angestellten, der keine Lust mehr hat, sich im Hamsterrad zu Tode zu rennen, ohne etwas zu erreichen. Für alle Menschen, die schon etwas erreicht haben, aber lernen möchten, wie sie noch besser werden.

Aber auch für jene, die schon Erfolg haben und vermeiden möchten, dass sie mal in ein tiefes Loch namens Depression oder Burn-out fallen.

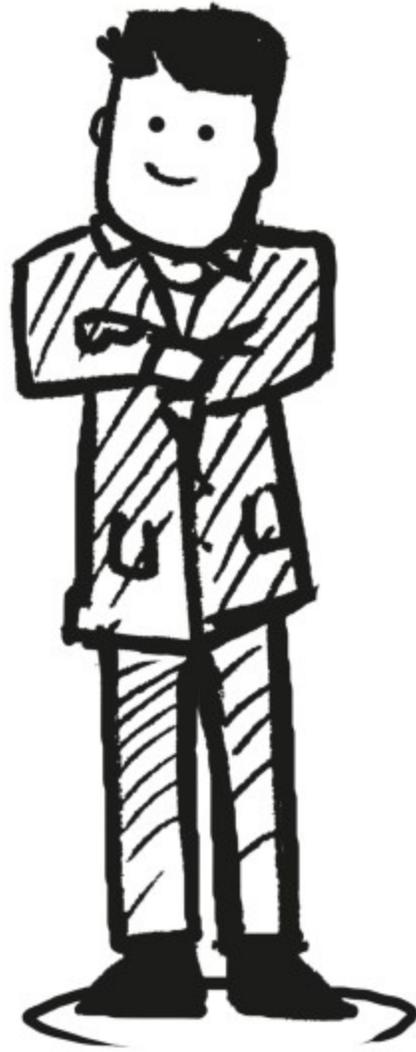
Sprich, für alle, die sich verändern möchten in Richtung Wohlstand, Zufriedenheit und beruflichem Weiterkommen. Auch ganz speziell für diejenigen, die das ewige Gejammer satt haben und endlich ins Handeln kommen möchten.

Für die Personen, die mehr erreichen wollen als andere. Auch für Jugendliche, die sich orientieren möchten und noch

nicht genau wissen, wie sie vorankommen sollen.

Und nun geht es los!

Ich wünsche viel Spaß beim Lesen!



Zu meiner Person:

So nun erst mal zu meiner Person, damit du weißt, mit wem du es hier überhaupt zu tun hast.

Hoppla, wirst du jetzt denken, was für ein Stilbruch! Zuerst siezt er mich und nun plötzlich das Du???

Was soll das nun?

Ich sag dir, warum ...

Normalerweise sieze ich jeden meiner Kollegen, Mitarbeiter, Referenten etc. Ich bin da etwas unmodern.

Ja, ich weiß, du wirst jetzt sagen: Warum im Geschäft? Man muss doch rhetorische Nähe mit seinen Mitarbeitern oder auch Kollegen pflegen.

Dies ist in der modernen Rhetorik ja voll angesagt: „Hey, du hier und du da.“

Alles ok, im privaten Bereich, bei Personen, die ich gut kenne, ist das was anderes, da duze ich natürlich.

Ja, ich gebe dir recht, aber im Geschäftsbereich sehe ich das noch etwas anders, vielleicht bin ich hier etwas altmodisch angehaucht, kann ja sein, denn ich finde, wenn man sich noch nicht gut kennt, kann man doch nicht gleich mit der Tür ins Haus fallen und jeden duzen. Das finde ich einfach unhöflich, da ich vor jedem Menschen eine gewisse Art von Respekt habe.

Geschäftlich, finde ich, ist das Duzen also ein No-Go. Es herrscht kein Abstand und eine Hierarchie kann man so

auch nicht aufbauen. Es ist wesentlich leichter „Du Depp“ als „Sie Depp“ zu sagen.

Ja, ich weiß, eigentlich nimmt man da ein anderes Wort für, aber vielleicht wird dieses Buch ja mal von einer Mama oder einem Papa als Gute-Nacht-Lektüre für den Kleinen oder die Kleine verwendet, man weiß ja nie, wo so ein Buch gelesen wird.

Du kannst es ja durchaus in deinem Umfeld, beziehungsweise mit deinen Mitarbeitern, so halten wie du willst, aber das ist einfach meine Einstellung.

Also ich glaube, du weißt, was ich meine. Ich will dich als Person ansprechen, nur dich, und nicht irgendwen. Jetzt wirst du dir denken, jaaaa ... aber wir kennen uns ja auch noch nicht, und was soll jetzt das mit dem Du?

Ok, da wir hier aber unter uns sind, vielleicht sogar in deinem Schlafzimmer, oder auf dem Klo, im Büro oder im Auto, ist ja jetzt so keiner da, da müssen wir auch keine Etikette wahren, deshalb einfach drauf los ...

Also noch mal: „Hallo, ich bin Stefan und wer bist du?“ Ok, wir haben uns vorgestellt und sind uns nun bekannt, jetzt kann's ja weitergehen.

Als es mich antrieb, meine Erfahrung in dieses Buch zu schreiben, war ich 42 Jahre jung, das heißt kein Jungspund mehr, aber von meinem Lebensziel, 100 Jahre alt zu werden, um soviel wie möglich noch zu lernen und erfolgreichen Menschen zu begegnen, noch weit entfernt. Meine Kindheit war behütet; obwohl meine Mutter schwerkrank war und an einem Nierenversagen in jungen Jahren verstarb, versuchte mein Vater mich in der Spur zu halten.

Ich glaube, ich war damals 15 Jahre alt und mitten in der Pubertät. Also ein ganz normaler, schwieriger Junge, der seine Grenzen testen musste. Es war in dieser Zeit für so einen jungen Heißsporn, wie ich es war, schon eine schwere Zeit, allein mit meinem Vater, und absolut kein Bock mehr auf die Schule. Ich zog es soweit durch, dass ich einen einigermaßen ordentlichen Abschied von der Schule schaffte, und wollte die große Welt des Arbeitens entdecken. Ich war fest davon überzeugt, dass Schule auf gar keinen Fall der Arbeitswelt das Wasser reichen könne.

Endlich mein eigenes Geld verdienen und unabhängig werden. Eine eigene Bude, ein Auto und alles, was man sich da so wünscht.

Nein, ein Handy bzw. ein Smartphone stand da noch überhaupt nicht auf meiner Wunschliste. Das gab es damals ja noch gar nicht.

Ja, es gab eine Zeit vor dem iPhone.

Ich kann mir das selbst kaum mehr vorstellen, wie das war damals ... in einer Telefonzelle, in die meistens reingepinkelt wurde, zu telefonieren.

Ich habe den Geruch von den Häuschen heute noch in der Nase, so muffig und nach Urin riechend. Das Beste war: Da stellte man immer den Fuß in die Tür, damit Durchzug stattfand, sonst wäre man erstunken.

Und ich bin nicht gestorben ohne WhatsApp oder Facebook und wir hatten schon gar kein Instagram oder den anderen Kram, mit dem wir all unsere Schandtaten dokumentiert haben.

Wir standen immer im Kontakt, meine Kumpels und ich. Aber auch mit meiner damaligen Freundin funktionierte es auch ohne Emojis.

Und wenn es mal nicht mehr klappte, dann machte keiner von uns beiden Schluss, in dem er einfach eine Nachricht schickte.

Ja, alles war persönlicher und direkter. Man konnte nicht einfach so anonym ausweichen.

Man musste es dem Partner persönlich sagen, das war nicht so feige wie heute.

Das kann man sich jetzt gar nicht mehr vorstellen.

Ich wollte so schnell wie möglich von zu Hause raus und ich wollte ein geiles Auto.

Einen zinnoberroten Opel C Kadett Fließheck.

Dafür musste ich jetzt ran. Irgendwo musste die Kohle ja herkommen. Von meinem Vater hatte ich damals wenig zu erwarten, mit dem hatte ich kein so gutes Verhältnis.

Ja, der rote Kadett, 60 PS, und geile Reifen musste er haben bzw. Felgen, und das kostete halt Geld, was ich irgendwie nicht wirklich hatte.

Damals hatte man halt noch solche Träume.

Also was tun?

Ich beschloss, ab in die Arbeit, Schluss mit der Schulbank, hinein ins Berufe-suchen.

Ich bewarb mich für eine Lehre bei einem Feinkostunternehmen in Nürnberg.

Warum ausgerechnet Verkauf, fragst du dich jetzt bestimmt?

Das kann ich dir erklären.

Ich habe zwei linke Hände, also Handwerk war für mich gar nichts. Irgendwo im Morast auf einer Baustelle zu malochen, war nicht meine Lebenserfüllung. Aber ins Büro wollte ich

auch nicht, ständiges Tippen, das war auch nicht mein Wunschtraum.

Aber reden, das konnte ich schon immer gut, parallel wollte ich immer etwas mit Lebensmitteln machen, denn meine Oma sagte schon damals: „Junge, alles kann ein Trend sein, aber Essen müssen die Leute immer.“

Diese Einstellung gefiel mir!

Nur in welche Richtung Lebensmittel ich wollte, das wusste ich zu dem Zeitpunkt noch nicht.

Ich hatte bei diesem Geschäft, bei dem ich mich bewarb, die Wahl zwischen Koch, Groß- und Einzelhandelskaufmann.

Als Koch schnupperte ich kurz rein, es war ganz nett, aber nachdem mich mein Küchenchef runter in den Laden schickte, um das Gerät zum Entkernen der Preiselbeeren zu holen, und alle schallend lachen mussten, da es ja sowas gar nicht gab, entdeckte ich, dass dies nicht der richtige Job für mich war. Nicht, weil ich einfach veralbert wurde, nein, das war nicht das Ausschlaggebende, es war der Umgangston, der in der Küche herrschte, das war nicht so meins.

Also entschied ich mich, doch mal den Großhandelskaufmann auszuprobieren. Aber die Büroarbeit schmeckte mir gar nicht. Belege zu sortieren und Lieferscheine in irgendwelche Ordner zu heften und Kommissionsnummern im Tiefkühlhaus für die Lieferungen zu pappen, war auch nicht mein Ding. Die Arbeitszeiten wären zwar besser gewesen, aber das Ganze war mir alles zu trocken. Ich wollte doch reden und irgendwie was mit Menschen machen und nicht ständig vor dem Bildschirm kleben.

Also testete ich den Verkauf im Laden. Den Kunden beraten (sofern ich das überhaupt schon konnte), Ware verräumen, an der Kasse arbeiten.

Der Umgang mit Geld, das war genau meins. Und dann gab es da ja auch noch eine ältere Dame, ich habe keine Ahnung mehr, wie alt sie war, aber wenn man seine Lehre macht, ist in dem Alter jeder „alt“.

Ach ja, meine geliebte Frau Kistner, welche meine Ausbilderin im Obst werden sollte. Mit ihr zusammenzuarbeiten war einfach ein Traum.

Sie war anders als alle Menschen, welche ich in meinem Leben bereits kennenlernen durfte.

Sie war so herzlich, aber auch streng, wenn ich einen Fehler machte. Sie lachte meistens und sie hatte immer eine Antwort, wenn ich irgendeine Frage stellte, egal was sie gerade zu tun hatte.

Ihr war auch nie eine Frage zu dumm, die ich stellte, und ich stellte manchmal wirklich dumme Fragen! Ich war ja noch jung und unerfahren.

Sie hatte immer viel zu tun. Sie zog mich zur Seite, wenn ich vor dem Kunden mal was Falsches sagte, nie hat sie mich auflaufen lassen.

Sie hätte mich ja auch einfach vor dem Kunden auflaufen lassen können, nein, das machte sie nie. Ich habe bisher nie mehr jemanden erlebt, der so nett war wie meine Frau Kistner.

In dem Feinkostgeschäft durfte ich Obst aufbauen, Gemüse und Fisch verkaufen und der direkte Kundenkontakt war voll mein Ding.

Was erklären, etwas zeigen, ich merkte immer mehr, dass meine Stärke im Reden und meiner Begeisterungsgabe lag.

Ich hatte zwar als Lehrling noch keine Ahnung, was ich erzählen sollte, aber das bekam ich schon hin.

Ich war einfach Feuer und Flamme für das, was ich tat, ich wusste noch nicht alles, wie auch, war ja noch in der Lehre, aber ich saugte das Wissen wie ein Schwamm auf. Also unterschrieb ich den Vertrag zum Einzelhandelskaufmann bzw. meine Oma mit mir, denn ich durfte ja noch gar nicht unterschreiben, war ja noch viel zu jung.

WOW,

meine Zukunft im Handel begann. Nichts konnte mich stoppen, ich war Feuer und Flamme für den Beruf.

Was sollte passieren, ich war sicher, dachte ich!

Meine Zukunft war golden und ich wollte in dieser Firma bis zu meiner Rente bleiben.

Dachte ich!!!

Ja ... so dachte ich, doch ich hatte die Rechnung nur ohne den Juniorchef gemacht, welcher sich entschied, den Laden seines Vaters trotz Nachfolge nicht zu übernehmen. Er wollte lieber Jura studieren und wollte das Geschäft nicht!

Der Senior verstarb und der Junior verkaufte das Unternehmen an ein großes Buchunternehmen. Immer wenn ich in der Stadt vorbeilaufe, kommen mir da Erinnerungen, ich sehe das Geschäft, als ob es noch dastehen würde.

Er setzte uns drei Lehrlinge an die Luft.

Ja, sowas würde heute natürlich nicht mehr gehen, würde da jeder schreien!

Der muss doch dem Lehrling eine neue Stelle suchen?

Aber darauf hätte ich sowieso nicht gewartet, denn da begann, meiner Meinung nach, mein erster Schritt in die Selbstständigkeit.

Schnurstracks ging ich rein in das große Warenhaus gegenüber, welches eine riesige Lebensmittelabteilung hatte, und klopfte an die Tür vom Abteilungsleiter.

Dieser war erst mal baff und wies mich darauf hin, dass ich doch gar keinen Termin hätte und wo ich überhaupt herkäme, was ich jetzt von ihm wolle? Er wollte mich sofort wieder rausschicken, da er Pause hatte und gleich ein wichtiger Termin kommen würde!

Das war mir aber vollkommen egal, und ich plapperte meine Situation einfach raus und bekam tatsächlich einen Termin bei der allmächtigen Personalabteilung dieses Unternehmens, 10 Min. später.

Dort musste ich natürlich noch mal einen Termin ausmachen, denn ohne irgendwelche Unterlagen würde das so nicht gehen.

Ich setzte mich zu Hause hin und schrieb mit Schreibmaschine meinen Lebenslauf.

Ja, an alle jungen Leser, es gab noch eine Schreibmaschine, so ein Ding mit Farbband und einzelnen Tasten, die sich ständig verhakten. Das war dann immer so ein Knäuel aus Metallhämmern mit den Buchstaben dran.

Dieses musste man dann manuell entwirren und hatte daraufhin immer schwarze Finger vom Farbband. Kein Schreibprogramm mit Vorschlägen auf dem Computer oder iPad.

Eine Woche später saß ich dort dem Personalchef gegenüber, welcher mich musterte und feststellte, dass ich eh nicht aufzuhalten sei, mein Jahr Lehre aber leider nicht angerechnet werden könne, da es mittendrin sei.

Also landete klein Stefan für 3 Jahre in der Feinkostabteilung von einem großen Warenhaus. Dort sollte meine Karriere ja nicht zu stoppen sein.

Ich durchlief alle Abteilungen, aber die Fischabteilung durfte ich am meisten lieben lernen.

Warum?

Damals hatte ich keine Ahnung, warum. Heute weiß ich es. Sie hatten einfach keine Verkäufer dafür und ich war ewig angenagelt an diese Ableitung.

Ich hatte 2 Vorteile: immer einen Sitzplatz in der U-Bahn, denn den Fischgestank bekam ich nicht mal nach 2-mal Duschen weg. Und der zweite Vorteil war: Ich lernte dort das Verkaufen.

Oh ja, ich verkaufte wie ein Wahnsinniger. Ich wälzte Warenkunde-Bücher, bildete mich weiter, habe geackert wie ein Verrückter.

Ich bekam dann nach der Lehre einen Übernahmevertrag und meine eigene Abteilung.

Oh, man, war ich damals stolz, raus aus dem Fisch, rein in die Getränke.

Meine eigene Abteilung!

Die Sache hatte nur einen Haken: die Substitutin, welche mich auf dem Kicker hatte, und feststellte, dass ich ja willig war.

Neeeiinn, nicht so, wie du jetzt denkst, ich war geil auf Arbeit und Fortbildung. Was bedeutete, dass ich fast überall einsetzbar war, und die meisten Menschen, welche zeigen, dass sie wollen, werden halt auch schnell als Problemlöser behandelt. Dies regte mich zwar oft auf, da ich immer der Lückenfüller war, aber ich gewöhnte mich daran.

Pausenvertretung, bei Krankenstand anderer Kollegen, ich war der Ersatz. Ich wurde ständig abgerufen, aber was sollte ich machen?

Also kam ich an den Steakpoint, an die Grill-Bar, ich durfte Bier zapfen, Hähnchen würzen und verkaufen.

Ich lernte wie man Täubchen füllt und wie man die in der Theke richtig präsentiert. Es war mir eine Wonne, in der Brotabteilung die Brote zu vierteln und die Massen an Baguettes einzutüten.

Ich durfte in der Feinkosttheke arbeiten, begriff, dass man keine Angst vor großen Zahlen haben darf als Verkäufer. Denn wenn man echten Räucherlachs, Kaviar, oder frische Jakobsmuscheln verkauft, gehen da schnell mal 50-100 Euro im kleinsten Falle über die Theke.

Wenn man da nur an sein kleines Lehrlingsgehalt denkt, dann kann einem schon mal schnell einfallen: „Oh man, ist das nicht etwas teuer?“

Dort lernte ich, dass jeder Kunde seine eigenen Wünsche hat und es lediglich meine Aufgabe war, ihn glücklich zu machen und nicht darüber zu urteilen, ob er sich das leisten kann oder nicht.

Diesen Fehler machen viele Verkäufer in der Branche. Sie urteilen mit ihrem eigenen Geldbeutel.

Wenn man so etwas zulässt, dann würde niemand auf der Welt mehr in luxuriösere Hotels, Bars, Geschäfte gehen oder sich teure Autos kaufen.

Dort werden Wünsche von Käufern erfüllt, die sich der kleine Geldbeutel nicht leisten kann und die die Bediensteten sich selbst auch nicht leisten können.

Ich lernte Bestellungen zu machen in der Molkereiabteilung. Dort habe ich gelernt, was es heißt, auf Vollfeuer am Samstag aufzufüllen. Ja, da war Power in der Abteilung!

Selbst Nudeln habe ich machen und verkaufen dürfen, so richtig mit Teigausrollen und Kurbelmaschine. Viele verschiedene Sorten, von den Spaghetti über Farfalle bis zu