



Casimir Brown

Fressen oder gefressen werden

Im Vollrausch durch 13 Jahre Discount

Biografischer Roman

AAVAA
VERLAG

Casimir Brown

Fressen oder gefressen werden

Im Vollrausch durch 13 Jahre Discount

Biografischer Roman

LESEPROBE



© 2016 AAVAA Verlag

Alle Rechte vorbehalten

1. Auflage 2016

Umschlaggestaltung: AAVAA Verlag

Coverbild: fotolia: Swimming among sharks Datei: 104042021,

Urheber: alphaspirit

Printed in Germany

Taschenbuch: ISBN 978-3-8459-2188-4

Großdruck: ISBN 978-3-8459-2189-1

eBook epub: ISBN 978-3-8459-21907

eBook PDF: ISBN 978-3-8459-2191-4

Sonderdruck Mini-Buch ohne ISBN

AAVAA Verlag, Hohen Neuendorf, bei Berlin

www.aavaa-verlag.com

eBooks sind nicht übertragbar! Es verstößt gegen das Urheberrecht, dieses Werk weiterzuverkaufen oder zu verschenken!

Alle Personen und Namen innerhalb dieses eBooks sind frei erfunden. Ähnlichkeiten mit lebenden Personen sind zufällig und nicht beabsichtigt.



Einleitung

Aufgrund der Komplexität des Themas habe ich mich entschieden, die drei Themen meines ersten Buches zu splitten. Dieses Buch widmet sich ausschließlich meiner beruflichen Tätigkeit in drei verschiedenen deutschen und internationalen Discountern.

Mir geht es nicht darum, einzelne Personen oder die betreffenden Unternehmen an den Pranger zu stellen, sondern ich diskutiere das System Discount, das meiner Meinung nach einer besonderen und intensiven Aufmerksamkeit bedarf. Alle Beteiligten, auch König Artus, Blümchen oder Sir Lancelot, waren bei genauer und objektiver Betrachtung am Ende auch nur ein kleines Rädchen im System. Die Führungskräfte, ihre Allmachtfantasien und die daraus resultierenden Handlungen waren

lediglich das Fertigprodukt eines perfiden und straff organisierten Systems, das den persönlichen Profit als Religion verinnerlicht hat. Dieses System ist nicht bereit, aus eigener Überzeugung die Arbeitsbedingungen für ihre Mitarbeiter zu verbessern. Lediglich der öffentliche Druck kann mögliche Verbesserungen anstoßen – und mit diesem Buch wird die Öffentlichkeit mobilisiert.

Der deutsche Discount ist ein Haifischbecken, und ich schwamm über 13 Jahre motiviert und angriffslustig darin mit. Glücklicherweise wurde ich nicht gefressen, aber den einen oder anderen kleineren und größeren Fisch habe ich genussvoll verspeist. Es tummelten sich die verschiedensten Haifisch-Arten im Wasser. König Artus war ein großer Weißer Hai, die Kassiererin ein 25 cm langer Katzenhai, der mit einem Happs gefressen

wurde. Die größte Überlebenschance hatten wir im Schatten der Weißen Haie, und der daraus entstehende Schwarm fraß alles, was ihm in den Weg kam, mit Haut und Knorpel auf.

Ich war 13 Jahre als leitender Angestellter im deutschen und internationalen Discount tätig. In dieser Zeit arbeitete ich als Verkaufsleiter, Logistikleiter international und Betriebsleiter. Trotz meiner schweren Suchterkrankung wurde ich innerhalb kürzester Zeit befördert und somit zum jüngsten Verkaufsleiter der Unternehmung gekürt. In diesen Jahren lernte ich ein menschenverachtendes System kennen, das auf perfide Weise perfekt und vor allem gewinnbringend funktioniert. Die Konsumenten wollen immer billigere Ware, und somit geraten die Handelsunternehmen unter einen gewaltigen Kostendruck. Der ef-

fizienteste und schnellste Weg, Kosten zu senken, ist das Filialpersonal. Die Möglichkeiten sind vielfältig: Entlassungen, vertragliche Reduktion des Arbeitspensums, ehrenamtliche Mitarbeit des Angestellten oder Streichung diverser freiwilliger Zulagen. Ich bin mittlerweile überzeugt, dass die Discountkunden eine Mitschuld an den menschenverachtenden Zuständen im deutschen Discount tragen. Mit diesem Buch hinterfrage ich ein System, das den Menschen lediglich als Mittel zum Zweck ansieht. „Fressen oder gefressen werden“, das war unsere Devise und dementsprechend handelten wir auch.

Die betroffenen Firmen werden jetzt natürlich sagen, dass ich alle Geschichten frei erfunden habe, vielleicht noch, dass diese Vorfälle eventuell im seltensten Einzelfall einmalig vorgekommen sind, dass heute aber alles

anders ist. Man habe sich schließlich von den Übeltätern getrennt, jetzt sei alles wunderbar. Und sie werden nicht müde werden zu betonen, wie wichtig ihnen jeder einzelne Mitarbeiter geworden sei: Es gibt für einen jungen Menschen nichts Schöneres, als bei uns im Discount zu arbeiten. Es ist so schön bei uns, da will keiner mehr freiwillig weg. Ich glaube das aber nicht.

Leider besitzt keine der Firmen die Größe, Missstände oder Verfehlungen zuzugeben. Es wird gelogen, vertuscht oder bagatellisiert. Dieses Verhalten ist für mich nicht nachvollziehbar, denn meiner Meinung nach würde eine öffentliche Aussage wie zum Beispiel: „Ja, es stimmt, dass wir zu wenig auf unsere Mitarbeiter geachtet haben, aber jetzt werden wir dies oder das in die Wege leiten“, nur förderlich sein. Eine Firma, die ehrlich zu

vergangenen Fehlern steht, würde kurzfristig mehr Respekt und Achtung in der Öffentlichkeit erzielen und damit sogar mehr Kunden gewinnen.

Ich war im Dauersuff beruflich sehr erfolgreich, und diese Tatsache führte mich zu der Frage: „Braucht es den Vollrausch, um Karriere zu machen“? Ja, in gewisser Weise schon, denn anders sind die Arbeitsbedingungen und der permanente Leistungsdruck überhaupt nicht zu ertragen. Der Vollrausch als Ablassventil für die täglichen Discountdramen. Jeder Mitarbeiter entwickelte hierbei seine persönliche Überlebensstrategie. Die Auswirkungen waren psychische Erkrankungen, wie Depressionen, Angsterkrankungen oder zwanghafte Neurosen. Körperliche Krankheitsbilder waren beispielsweise Bluthochdruck oder Magengeschwüre.

Schließlich werde ich in diesem Buch noch ausführlich meine Erfahrungen während meiner Tätigkeit im dritten Discount schildern und dies mit weiteren unterhaltsamen Episoden aus den ersten beiden Unternehmen ergänzen. Da ich bereits in meinem ersten Buch über die ersten beiden Firmen geschrieben habe, fallen die betreffenden Schilderungen in diesem Buch kürzer aus.

Am Ende meiner Ausführungen habe ich die drei Discounter nach deutschem Notensystem bewertet und ein entsprechendes Zeugnis ausgestellt. Durch meine langjährige Führungserfahrung bin ich ein wirklicher Experte geworden. So habe ich für mich eine ganz persönliche „Stiftung Discounttest“ kreiert und bin zu einem überraschenden Ergebnis gekommen.

Dieses Buch handelt von Höhlenmenschen, Apokalyptischen Reitern, einer Sekte, Weinbergschnecken, Kirchenfresken, charmanten Schweinen, Schlangen und einer Rolle Butterbrotpapier.

Also wagen wir uns nun in das Haifischbecken! Holen Sie tief Luft, bleiben Sie dicht bei mir, dann wird Ihnen hoffentlich nichts passieren.

Inhaltsangabe

Die berufliche Orientierung

Kupsch Lebensmittel

Der erste Discounter

Die Beförderung

Der zweite Discounter

Der dritte Discounter

Der Reichsparteitag“ sowie Dies & Das aus 15

Jahren Discount

Zehn plus sechs Gebote, um den deutschen
Discount überleben zu können

Braucht es den Vollrausch, um in der Dis-
countwelt überleben zu können?

Warum?

Die Schuldfrage

Zeugnisse

Ausblick auf mein drittes Buch

Der erste Discounter

Das Vorstellungsgespräch wurde vom Niederlassungsleiter und dem verantwortlichen Personalreferenten geführt.

Es begann verspätet, da der wohlgenährte Geschäftsleiter erst sein Mittagessen, ein Backhähnchen mit Kartoffelsalat, beenden musste. Als er den Raum betrat, hatte er dann auch die Serviette, die er unter dem Hals trug, vergessen. Ob es ein Problem für mich sei umzuziehen, und ob meine Mutti etwas dagegen hätte.

Da ich zu diesem Zeitpunkt nicht wusste, dass Mutti der hessische Ausdruck für Ehefrau ist, teilte ich ihm mit, dass ich ja bereits seit Längerem von zu Hause ausgezogen sei und seit meiner Volljährigkeit gewöhnlich die

Entscheidungen alleine treffe. Mit der Serviette auf dem Bauch lachte mein Gesprächspartner herhaft, so etwas gefiel ihm. Bereits am kommenden Tag erhielt ich die Einladung zu einem zweiten und finalen Gespräch.

Ich unterzeichnete den neuen Arbeitsvertrag, und drei Monate später begann ich meinen ersten Arbeitstag als Nachwuchsführungs- kraft im deutschen Discount. Nach monate- langer leidiger Beschäftigung in einem Um- bauteam wurde ich zunächst als Filialleiter eingearbeitet, um im Anschluss die Filiale für mehrere Wochen selbstständig zu führen. Mit mir hatten zwei weitere Kollegen begonnen, die zeitgleich ihre Filialphase erleben durften.

Bereits während der Einarbeitung wurde mir klar, wie der Laden funktioniert. Entschei- dend waren für uns unsere persönlichen In- venturergebnisse. Sie entschieden über unse-

re Zukunft. Während der Umbauten waren wir in zahlreichen Filialen und ich nutzte immer die Gelegenheit, ausführlich mit den Verantwortlichen zu sprechen. Einstimmiger Tenor war, dass die geforderten Inventurergebnisse auf ehrliche und aufrichtige Weise unmöglich zu erreichen waren. Diesbezüglich ließ ich mich ausgiebig beraten und ging während meiner Filialzeit sogleich in die praktische Ausführung. Mit einem sehr erfreulichen Resultat, denn ich hatte ein wirklich tolles Inventurergebnis. Sogar der Geschäftsführer rief mich persönlich an, um mir zu dieser hervorragenden Leistung zu gratulieren. Meine Leidensgenossen, die scheinbar noch an das Gute glaubten, lieferten miserabale Ergebnisse ab. In der Konsequenz ging ich als Einziger in die weitere Ausbildung zum

Bezirksleiter, meine Kollegen mussten in der Filiale bleiben.

Nach dieser Phase übernahm ich den Bezirk von einem älteren Kollegen, der einen Nervenzusammenbruch erlitten hatte und in der darauffolgenden Zeit mehrere Monate in der Psychiatrie verbringen musste. Ich wusste sehr schnell, weshalb er einen Nervenzusammenbruch erlitten hatte, und daher entschied ich mich nach einigen Monaten, diesen Irrsinn nicht mehr mitzumachen und kündigte meine Stelle, um mich beruflich umzuorientieren. Sehr zum Missfallen des Niederlassungsleiters, der mir sogleich eine Beförderung in Aussicht stellte.

Er mochte mich, in gewisser Weise war ich sein Bubele, sodass er mich immer gut behandelte. Sonst war er nicht gerade zimperlich, und seine cholerischen Wutanfälle waren

allgemein bekannt. Wenn er sich aufregte und das war nicht selten der Fall, schrie er so laut, dass ihn durch seine geschlossene Bürotür das gesamte Stockwerk hören konnte. Vor allem seine direkten Mitarbeiter kamen des Öfteren in den Genuss einer gewissen emotionalen Instabilität ihres Chefs.

Die Verkaufsleiter gaben diese Dissonanzen auch umgehend an ihre Bezirksleiter weiter. So verwunderte es auch nicht, dass schon einmal eine Dose Ravioli oder Erbsen nach einem Bezirksleiter geworfen wurde. Der Geschäftsleiter und König Artus waren langjährige Freunde und Weggefährten. Das hinderte König Artus aber überhaupt nicht daran, seinen Freund nach einer intensiven Filialtour an einem sonnigen Freitagnachmittag rauszuschmeißen. Er machte seinen Freund so fertig, dass dieser beim Wegfahren aus der letzten

Filiale den falschen Gang einlegte und so an die Außenmauer der Filiale fuhr. So war er halt, König Artus kannte keine Gnade, wenn es ihm nur irgendwie nutzen konnte. In diesem Fall störte ihn schon länger, dass mein Chef ihm öfter widersprach. Das mochte Artus so gar nicht und handelte unverzüglich. Das Versprechen, das mir Artus einst gegeben hatte, ich werde nach dem Weggang des Niederlassungsleiters seine Position übernehmen, hielt er natürlich auch nicht.

König Artus schlug mich schließlich an einem Pfingstsonntag telefonisch zum Ritter seiner Tafelrunde, und so kam ich in den Genuss, in das schöne Bayern zu ziehen und 90 Filialen zu betreuen.

So lernte ich König Artus kennen und gleich im Anschluss Sir Lancelot. Während meiner Tätigkeit in Hessen und Bayern war der Al-

kohol mein ständiger Begleiter, und ich nutzte jede Möglichkeit, ausführlich zu saufen. Gelegenheiten boten sich Gott sei Dank reichlich, sei es auf den Umbauten, bei betrieblichen Anlässen oder auf Weihnachtsfeiern. Die Discounter wussten wirklich ausgiebig und ausschweifend zu feiern. Der Garten Eden für jeden Alkoholiker. Sir Lancelot sagte immer: „Wer viel arbeiten kann, der kann auch viel feiern und natürlich auch umgekehrt.“

Die Beförderung

Nun hatte ich das Vergnügen, mit zwei außergewöhnlichen Menschen beziehungsweise Vorgesetzten zu arbeiten. König Artus und Sir Lancelot, beide der Inbegriff des Schreckens für die Mitarbeiter. Sie waren die apokalyptischen Reiter, die keinerlei Gnade oder Mitgefühl kannten. König Artus, der bekannt dafür war, „dass er eine Blutspur hinter sich herzieht“, und Sir Lancelot, der direkt vor Ort literweise das Blut spritzen ließ.

Das Ergebnis war das Gleiche, beide waren zutiefst gefürchtet. König Artus war „The Brain“ und Sir Lancelot „The Dog, sein Bluthund“. Beide waren fachlich brillant, wobei Sir Lancelot mehr Praktiker und König Artus der Denker war. The Brain hatte Visionen

und glitt auf seinem ganz eigenen Stern durch die Handelsgalaxie. Während er so dahinflog, schoss er in regelmäßigen Abständen unliebsame Personen auf anderen Sternen ab oder verletzte sie zu mindestens schwer.

Sein Bluthund für weltliche Dinge war Sir Lancelot, den er nach permanenten Erniedrigungen langsam wieder aufrichtete. Nach einigen Monaten hatte er seinen Dobermann wohl erzogen und abgerichtet. Jeden Morgen rief er dann: „Fass, Sir Lancelot, fass“, und der stürmte dann los. Artus legte ein signifikantes menschenverachtendes Handeln an den Tag. Bei jeder sich bietenden Gelegenheit erniedrigte er seine engsten Mitarbeiter. Er bezeichnete sie als fett, verrückt, als Vogelscheuche oder im höchsten Maße inkompetent. Er regte sich immer über meine Frisur auf und titulierte sie vor den anderen Füh-

rungskräften als hässlich, unmöglich, oder er fragte mich, ob irgendein Penner von der Straße meine Haare geschnitten hätte.

Artus teilte mir und meinen Kollegen ebenfalls bei jedem persönlichen Treffen mit, ob wir ab- oder zugenommen hatten. In Bezirksleitersitzungen titulierte er die Anwesenden nach Lust und Laune. Er war diesbezüglich ausgesprochen kreativ. Einen nannte er Bratwurst, einen anderen Jesus und einem Dritten sagte er, dass er wie eine Leberwurst aussah. Und es machte ihm sichtlich Spaß, seinen Mitarbeitern neue Namen zu geben. Einen Kollegen nannte er Vogelscheue, einen anderen verrückt.

Er fragte auch gerne seine Gegenüber, ob irgendjemand gerade sein Hirn weggefressen habe. Mehrmals sagte er in einem Meeting, dass das soeben Gesagte dermaßen idiotisch

war, dass der Betroffene bitte aus dem Konferenzraum gehen und zweimal um den Block gehen solle. Damit das Hirn Sauerstoff bekäme, so seine Argumentation. Dann solle er sich wieder hinsetzen und bitte doch etwas Vernünftiges sagen. Sir Lancelot betonte gerne, dass er die Eier seiner Mitarbeiter schleifen oder jetzt seinem Gegenüber in die Eier treten werde.

Vor allem hatte er viel Freude daran, Neuankömmlinge im Unternehmen erst einmal so richtig in den Boden zu stampfen, sie halt Gras fressen zu lassen. Sobald Herrchen und sein Kampfhund Blut schmeckten, zerrissen sie den Betroffenen in alle Stücke. Schwäche war absolut inakzeptabel und wurde strengstens geahndet.

Ich allerdings hatte mit Artus und Lancelot ein gutes Verhältnis.

Das lag an zwei Dingen.

Erstens beeindruckten sie mich nicht. Wer 20 Mal in Psychiatrien gewesen war und mehrfach auf einer Intensivstation, den beeindrucken solche Beißen nicht mehr. Im Vergleich zu der Hölle der vergangenen Jahre, empfand ich die beiden apokalyptischen Reiter allenfalls als kleines Lagerfeuer.

Zum Zweiten hatte ich eigentlich nie Angst, meinen Job zu verlieren, das heißt, die Androhung eines Rausschmisses fruchtete bei mir nicht. Das wussten sie und ließen mich deshalb größtenteils in Ruhe.

Das erste Jahr quälte mich Sir Lancelot, fest der Überzeugung, ich sei zu nett zu meinem Personal. Nach seiner Vorstellung mussten die Mitarbeiter mit gnadenloser Härte geführt werden. Man sollte sie auspeitschen und ihnen gegebenenfalls voll in die Fresse hauen.

„Junge, du musst die Peitsche knallen lassen, bis die zu schreien anfangen!“ Es sei unabdingbar, die eigene Machtposition permanent zu stärken, und das funktioniere nur durch die Schwächen der Anderen. Meine betriebswirtschaftlichen Ergebnisse innerhalb des Verkaufsgebietes waren hervorragend, so dass er mich irgendwann diesbezüglich in Ruhe ließ und meinen zumindest in seinen Augen weichen und sensiblen Führungsstil schlussendlich akzeptierte.

Da ich ja das ehemalige Verkaufsgebiet von Lancelot übernehmen durfte, empfingen mich die Mitarbeiter mit offenen Armen. Sie wussten alle, dass es nie mehr so schlimm werden konnte, ganz gleichgültig, wer die Nachfolge antrat. Der Nachteil für mich war allerdings, dass Sir Lancelot die 90 Filialen noch immer als seine Babys betrachtete und sie dement-

sprechend mit ausgedehnten Besuchen frequentierte. Bereits während des Filialbesuchs rief er mich dann an, um kundzutun, wie Scheisse alles sei. Im Schnitt erhielt ich von ihm vier Anrufe wegen einer Filiale. Weder Herrchen noch der abgerichtete Bluthund bemerkten, dass ich ein massives Alkoholproblem hatte, und sie wussten nicht, wie oft ich betrunken am nächsten Morgen zur Arbeit fuhr. Aber vielleicht war ich gerade deshalb so gut in meinem Job, weil ich mir regelmäßig das Hirn wegblies. Aber dazu komme ich in einem gesonderten Kapitel.

Der permanente Druck und das Verbreiten von Angst und Schrecken förderte dann in der Konsequenz die Kollegialität zwischen den Verkaufsleitern nicht gerade proaktiv. Immerhin ging es um das persönliche Leben. Derjenige, der am Ende des Jahres die

schlechtesten Inventurergebnisse in seinem Verkaufsgebiet hatte, war eigentlich bereits zum Tode verurteilt. Neid und Missgunst waren an der Tagesordnung und jeder kämpfte ab einem gewissen Zeitpunkt nur noch für sich. Man freute sich, wenn ein Verkaufsleiterkollege von Artus oder Lancelot in die Mangel genommen wurde, denn das verschaffte einem selbst eine gewisse Ruhepause. Lieber er als ich, Hauptsache bei mir ist alles in Ordnung.

Die Mitarbeiterführung von Sir Lancelot und König Artus schuf ein Arbeitsklima, das dem persönlichen Wohlempfinden nicht gerade förderlich war. Wir waren gezwungen, erbitterte Konkurrenzkämpfe auszutragen, denn wir wussten, dass nur die Stärksten überleben würden.

Und zwei Dinge gingen überhaupt nicht beziehungsweise wurden ausgemerzt:

Frauen in Führungspositionen und homosexuelle Mitarbeiter.

Zwei Gegebenheiten machten das absolut deutlich. Man durfte in Oberbayern keine Frau sein, denn Sir Lancelot duldette keine Frauen in seinem Führungsteam, und bei jeder möglichen Gelegenheit teilte er mir und seiner Umwelt mit, warum dies so ist. Deutlich machte er seine Einstellung, als wir gemeinsam eine junge Bezirksleiterin in ihrer Filialphase besuchen. König Artus zwang Sir Lancelot regelrecht, die junge Frau als Bezirksleiterin einzustellen. Sir Lancelot wollte nicht und tat dies auch mehrmals erfolglos kund, doch letztendlich musste er sie einstellen. Als wir vor der Nachwuchskraft standen, verlor er sich plötzlich und sagte ihr: „Ich ar-

beite viel lieber mit Männern, denn wenn Männer eine Auseinandersetzung haben, dann sagen sie auch mal ‚Du Arschloch!‘ Es ist eine direkte Konfrontation, die nach kurzer Zeit schon wieder vergessen ist und keiner der Beteiligten verhält sich im Anschluss nachtragend. Aber Frauen!“ Jetzt holte er plötzlich mit seinem rechten Arm aus und verharrte mit seiner Hand für einige Sekunden über seinem Kopf. „Frauen sind wie Schlangen, sie schleichen sich von hinten an und.“ Jetzt schoss Sir Lancelots Hand direkt auf die Nase der eingeschüchterten Frau. „Zack!“, sowohl die Bezirksleiterin als auch ich zuckten zusammen, „beißen sie unerwartet zu!“ Die junge Frau wurde blass und für einen kurzen Moment dachte ich, sie werde ohnmächtig.

Homosexualität war ebenfalls nicht gerne gesehen, vor allem nicht in der Führungsetage.

Anzeichen für eine etwaige Entwicklung wurden sofort im Keim erstickt. Es war deshalb undenkbar, dass ein Mann einen Ohring trägt. Dies bekam ein Bezirksleiter von mir zu spüren, der eines Tages mit einem goldenen Stern im Ohr vor meinem Büro stand. Da ich Sir Lancelot, dessen Büro am Ende des Gangs gelegen war, kannte, versuchte ich, meinen Mitarbeiter noch zu schützen, und sagte ihm, er solle sofort in mein Büro kommen.

Zu spät, denn Sir Lancelot rief beziehungsweise schrie bereits unsere Namen und beorderte uns in seine Räumlichkeiten. Die Türe wurde geschlossen – und es ging los: „Bist du ein Mann oder eine Tunte, wie kannst du es

wagen, einen Ohrring zu tragen?!" Der Bezirksleiter antwortete stotternd und leichenblass, dies sei ein Geschenk seiner Frau gewesen. „Das interessiert mich überhaupt nicht, was interessiert es mich, was dir deine Frau schenkt“, schrie unser Vorgesetzter mit rotem Kopf, „Wenn ich dir sage, dass du einen Rock anziehen sollst, machst du es doch hoffentlich auch nicht! Und deine Frisur mit dieser schwulen Tolle sieht zum Fürchten aus, da bekomme ich ja Angst!“ Der junge Mann musste unter Sir Lancelots Aufsicht sofort den Ohrring herausnehmen und ihm versprechen, am Abend zum Friseur zu gehen, was er auch widerstandslos tat.

Einmal beging ich den unverzeihlichen Fehler, einen vermeintlich schwulen jungen Mann einzustellen. Ich führte mit dem Personalchef ein Auswahlverfahren durch. Unter

anderem stellte sich ein junger Mann dem Assessment, der in allen Bereichen hervorragend abschnitt, aber meiner Vermutung nach schwul war.

Das interessierte mich aber überhaupt nicht und ich stellte ihn ein.

Abends rief mich der Landesleiter unseres Unternehmens, König Artus, an. „Und Junge, hast du was Gescheites gefunden, vielleicht eine hübsche junge Frau?“ Ich erzählte ihm, dass ich einen richtig kompetenten und fähigen Mann eingestellt hätte. „Ist der verheiratet?“ Als ich verneinte, fragte König Artus nach einer Freundin. „Nein, aber das ist doch auch egal“, erwiderte ich, und er fragte nach den Hobbys des jungen Mannes.

„Kirchenfresken“. „Kirchenfresken!“ schrie König Artus. „Das ist ein Schwuler, du hast einen Schwulen eingestellt?“

„Ja und, haben sie etwas gegen Homosexuelle?“

„Nein, nein, überhaupt nicht, aber stell' dir vor Junge, wir haben so ein Sensibelchen in unserem Team, und stell dir vor, ich rede mit ihm wie mit dir. Das verkraftet der doch nie- mals und stürzt sich von der nächsten Brücke oder er erhängt sich in einem unserer Lager- räume.“

Als ich ihm dann mitteilte, dass er ja über- haupt nicht wisse, wie oft ich mich wegen ihm von der Brücke stürzen wollte, sagte er nur:

„Hör doch uff, Junge, hör uff mit dem Scheiß!“ und beendete unser Telefonat.

Fünf Minuten später rief mich ganz aufge- regt der Personalleiter an.

„Was haben Sie denn unserem König erzählt, wir hätten einen Schwulen eingestellt, das geht ja überhaupt nicht.“

Scheinbar hatte ihn König Artus gerügt, wie er so etwas nur habe zulassen können. Und im Anschluss rief natürlich noch Sir Lancelot an und fragte mich nochmals nach dem Hobby des Bewerbers.

„Oh Gott, oh mein Gott, Kirchenfresken, was hast du getan?!”

Der Liebhaber alter Kirchenfresken überlebte nicht einmal vier Wochen, dann wurde er von Sir Lancelot nach einer gründlichen Stippvisite rausgeschmissen. Seit dieser Zeit waren für mich bei einem Vorstellungsgespräch die Freizeitaktivitäten des Bewerbers von entscheidender Bedeutung.

Eigentlich verstand ich mich nach einiger Zeit sehr gut mit Sir Lancelot, und es wurde

üblich, dass wir mindestens zwei Mal in der Woche abends in seinem Büro saßen und Männergespräche führten.

An einem Montag, spät am Abend, Sir Lancelot hatte vor zwei Tagen einen zweiwöchigen Badeurlaub mit Gattin beendet, rief er mich zu sich, um von seinem Urlaub zu erzählen.

„Jetzt stell dir vor. Ich sitze am Strand und lese meine Bildzeitung, und was denkst du, wen ich auf der Titelseite sehe?“

„Keine Ahnung“, erwiderte ich und zuckte mit den Schultern.

„Den Biolek, den Biolek, die schwule Sau!“, rief er sichtlich aufgereggt. „Ich sag dir mal eins, du bist heute nur noch in, wenn du schwul oder pervers bist, das ist wie bei meiner Nachbarin – habe ich dir schon einmal von meiner Nachbarin erzählt?“

Ich verneinte, und da ich meinen Gesprächspartner bereits gut kannte, wusste ich natürlich, was jetzt kam.

„Also, meine Nachbarin, ein bildschönes Mädchen, eine Augenweide für jeden Mann, kam vor einigen Wochen Händchen haltend mit ...“

„Nein!“, sagte ich, „nein, das glaube ich nicht!“

„Doch, doch!“, rief Sir Lancelot mittlerweile ganz aufgereggt.

„Nein, nein, das kann doch nicht sein.“

„Doch, doch, sage es, sag, was du meinst, sag es!“

„Mit einer Frau?“, fragte ich ihn fassungslos.

„Ja! Ja! Mit einer Frau! Dieses bildschöne Ding, so ein Verlust!“, schrie Sir Lancelot.

„Sie ist eine verdammte Lesbe!“

Dann war es so weit, König Artus verließ zwangsweise sein Königreich und Sir Lancelot atmete sichtlich auf, denn er war der festen Überzeugung, die Gefahr sei damit vorbei. Artus wollte den Firmenvorstand abschlachten und musste, nachdem der es rechtzeitig mitbekommen hatte, gehen. Es war ein großer Irrtum von Lancelot zu glauben, es werde jetzt alles besser, denn einige Monate später wurde er als ehemaliger engster Gefolgsmann von Artus einfach rausgeschmissen.

„Wenn ich nicht den Kopf von Artus bekomme, dann bringt mir die Köpfe aller seiner direkten Mitarbeiter“, so die Ansage eines Vorstandsmitgliedes.

Während des darauffolgenden Massakers saß König Artus bereits in seinem neuen Königreich, bei dem zweiten Discount, und

schmiedete erneut finstere Pläne, um den Firmeninhaber zu beseitigen.

Leider ließ ich mich in meiner Naivität von ihm abwerben, und so lernte ich schlussendlich den ultimativen Discountgedanken kennen. Jetzt wurde mir erst einmal so richtig in die Eier getreten, und schon bald bereute ich meinen beruflichen Wechsel. Die Tore der Discounthölle hatten sich geöffnet.

Fast alle im AAVAA Verlag erschienenen Bücher sind
in den Formaten Taschenbuch und
Taschenbuch mit extra großer Schrift
sowie als eBook erhältlich.

Bestellen Sie bequem und deutschlandweit
versandkostenfrei über unsere Website:

www.aavaa.de

Wir freuen uns auf Ihren Besuch und informieren Sie gern
über unser ständig wachsendes Sortiment.



www.aavaa-verlag.com