

Vor allem in der Eifel trotzen kleine Lebensmittelgeschäfte der Konkurrenz von Supermärkten

Es gibt sie noch, die Tante-Emma-Läden

■ Von Boris Cremer

Auf der Landkarte der Tante-Emma-Läden klaffen immer mehr dunkle Flecken, auch in Ostbelgien. Die kleinen Lebensmittelgeschäfte sind vom Aussterben bedroht. Zu Unrecht, wie die Betreiber der Läden befinden.

Vorbei sind die Zeiten, in denen der Tante-Emma-Laden genauso zum Erscheinungsbild eines Dorfes gehörte wie die Kirche. Die Kundschaft zieht es zum Einkauf mehr und mehr in die Städte, wo Discount-Märkte mit Schnäppchenpreisen locken. Dass damit die kleinen Geschäfte in den Dörfern in vielen Fällen zum Tode verurteilt werden, sei vielen Landbewohnern nicht bewusst, glauben die Betreiber

solcher Tante-Emma-Läden. »Groß ist dann der Aufschrei, wenn das einzige Geschäft im Dorf schließen muss«, sagt Michael Schommer, der im Ameler Ortskern einen Tante-Emma-Laden betreibt. »Dann wird den Leuten plötzlich bewusst, wie praktisch es ist, in direkter Nachbarschaft einkaufen zu können.«

Die Tante-Emma-Läden haben ihr Monopol eingebüßt, die Menschen sind mobiler geworden, und das Warenangebot - speziell in den Städten - wird immer größer und vielfältiger. Entsprechend ist das Anspruchsdenken der Verbraucher gestiegen. Mit einer Sorte Mehl gibt man sich nicht zufrieden, und beim Preis kann es nicht günstig genug sein. Dadurch ist eine Spirale in Gang gesetzt worden, der sich immer weniger Betreiber von Tante-Emma-Läden widersetzen können. Zum Leidwesen von Menschen, die auf sol-

che Geschäfte angewiesen sind. Gerade für ältere Menschen ist der kleine Laden in der Dorfmitte oft die einzige Möglichkeit, selber Lebensmittel einzukaufen.

Die kleinen Lebensmittelhändler, die es noch gibt, sind Realisten - und vielleicht gibt es sie gerade deshalb noch. »Mit den Preisen der großen Supermarkt-Ketten kann ich nicht mithalten«, gesteht beispielsweise Ralf Mackels ein, der in Elsenborn einen Tante-Emma-Laden betreibt. Stattdessen setzen die Kleinhändler auf Flexibilität und kurze Wege. »Für ein paar Artikel mit dem Auto in die nächstgelegene Stadt zu fahren, lohnt sich nicht. Das vergessen viele«, heißt es.

Auf dieser Seite stellt das Grenz-Echo drei Tante-Emma-Läden vor, die sich - ungeachtet der wachsenden Konkurrenz - in den Dörfern der Eifel behaupten.



Zusammen mit Ehefrau Sylvia führt Rainer Meyer (Foto) einen Tante-Emma-Laden in Schönberg, den vor 80 Jahren sein Großvater eröffnet hat.

Kaufhaus Gallo-Meyer (Schönberg)

»Man muss vielseitig und flexibel sein«

»Heutzutage muss man in unserer Branche flexibel und vielseitig sein«, sagt Rainer Meyer. Zusammen mit seiner Frau Sylvia führt der 46-Jährige in dritter Generation einen Tante-Emma-Laden in Schönberg. »Die beste Zeit waren die goldenen 60er und 70er Jahre.« Heute ist ein solcher Laden längst kein Selbstläufer mehr: »Man muss sich viel Mühe geben, Preise vergleichen und neue Produkte ins Sortiment aufnehmen.«

Nicht alles, aber fast

Die Ware kommt größtenteils vom Großlieferanten Spar aus Brüssel. Einige Artikel beziehen Rainer und Sylvia Meyer darüber hinaus aus Deutschland. »Im Vergleich zu den großen Supermärkten sind wir im Nachteil. Viele Grossisten liefern nur noch unter besonderen Bedingungen: Mindestabnahme, Transportkostenberechnung usw.« Es sei schwierig, als kleiner Laden konkurrenzfähig zu sein. »Wir versuchen, einen bestmöglichen Service zu bieten. Was der Kunde bei uns im Geschäft nicht findet, kann er bestellen, z. B. Gartenmöbel, Textilien oder Elektrogeräte«, so Sylvia Meyer. Das Motto lautet deshalb: »Net alles, äwer bäl alles!« Rainer Meyer stellt fest,

das es mittlerweile selbst auf dem Land immer weniger Tante-Emma-Läden gibt, dass aber die verbliebenen »sich recht gut über Wasser halten können«. Als einen großen Trumpf ihres eigenen Ladens bewerten Rainer und Sylvia Meyer die Lage, direkt gegenüber der Dorfschule. »Viele junge Eltern kaufen bei uns ein, die Kundschaft ist längst nicht so alt, wie man meinen könnte.«

Hilfe nach Feierabend

Flexibel müsse der Inhaber eines solchen Tante-Emma-Ladens selbst nach Feierabend sein. »Oft rufen uns Leute am Wochenende, wenn der Laden bereits geschlossen ist, zu Hause an, weil sie noch dringend etwas brauchen. Unseren Stammkunden helfen wir dann gerne aus der Patsche.« So muss in Schönberg keiner befürchten, Gäste ohne Wein zu empfangen oder am Sonntag auf warmes Essen verzichten zu müssen, weil das Gas ausgegangen ist. Doch auch während der Öffnungszeiten lohne sich der Einkauf im kleinen Schönberger Laden. »Für ein paar Kleinigkeiten nach St.Vith zu fahren, lohnt sich nicht. Das sind dann insgesamt 25 Kilometer, bei einem Spritpreis von 1,40 Euro. Das kann sich jeder ausrechnen...« (boc)

Kaufhaus Schommer (Amel)

»Komme auf 80-Stunden-Woche«

Michael Schommer hat in Lütticher Betriebswirtschaftslehre (HEC) studiert, bevor er einen »gut bezahlten Job« in der Schweiz antrat. »So hatte ich die Möglichkeit, in das Kaufhaus meiner Familie zu investieren.« Seit rund vier Jahren führt er den Laden im Schatten der Ameler Pfarrkirche. Der 31-Jährige hat das Geschäft seitdem ausgebaut und modernisiert. Im vergangenen Jahr wurde eine ganz neue Kühltheke installiert, und in diesem Jahr soll das Kassensystem modernisiert werden. »Ich habe sehr viele Ideen, aber die kann ich nicht alle auf einen Schlag umsetzen.«

»Kunden etwas bieten«

Michael Schommer hat einen richtigen Familienbetrieb übernommen, das Kaufhaus besteht seit 1867. »Natürlich fühlt man sich da ein bisschen verantwortlich.« Dass er eines Tages den Laden seiner Mutter übernehmen würde, habe für ihn seit seiner Kindheit festgestanden, sagt Schommer.

»Ohne Leidenschaft geht es nicht. Immerhin komme ich auf eine 80-Stunden-Woche. Das ist natürlich nicht jedermanns Sache.« Dieses Pensum ist unter anderem dadurch bedingt, dass Michael Schommer zwei Mal pro Woche auf dem

Lütticher Großmarkt frisches Obst und Gemüse einkaufen geht. »Man muss den Kunden eben etwas bieten.«

Die Konkurrenz in Gestalt der Supermärkte von St.Vith und Bütgenbach bestehe nicht erst seit gestern, jedoch stellt Schommer fest, »dass sich immer mehr Leute von den großen Supermärkten angezogen fühlen.«

Kommt der Delhaize?

Demnächst könnte Schommer in Amel selbst auf Konkurrenz stoßen. Delhaize möchte dort einen kleinen Supermarkt eröffnen, und auf der Suche nach einem Pächter hat die Kette auch bei Michael Schommer angeklopft. »Ich habe das Angebot abgelehnt, weil ich rechnen kann. Der Umsatz, von dem Delhaize ausgeht, ist nicht realistisch.« Außerdem wolle er nicht in Konkurrenz zu anderen Einzelhändlern in Amel treten, so Schommer.

Er persönliche hofft, »dass der Delhaize nie kommen wird«. Sollte die Supermarktkette aber doch in Amel »einziehen«, würde Schommer den Kampf annehmen. »Ich brauche mich mit meinem Angebot sicher nicht zu verstecken. Das Obst und Gemüse ist sehr frisch, das wissen die Kunden zu schätzen.« (boc)

Porta Nigra (Elsenborn)

»Ohne Stammkunden ginge es nicht«

2001 eröffnete der gelernte Restaurateur Ralf Mackels in der Elsenborner Ortsmitte einen Tante-Emma-Laden. »Ich trug mich schon länger mit dieser Idee, und damals schien mir der Zeitpunkt günstig.« Denn drei Monate zuvor hatte in Elsenborn an anderer Stelle der einzige Lebensmittelladen die Pforten geschlossen.

Sechs Kinder

»Porta Nigra« taufte Mackels seinen Tante-Emma-Laden, in Anlehnung an die Trierer Straße, in der das Geschäft eröffnet wurde. »Es gibt immer Höhen und Tiefen, aber im Großen und Ganzen bin ich mit der Entwicklung des Geschäfts zufrieden«, so Mackels.

Mehrmals habe er mit dem Gedanken gespielt, sich einen familienfreundlicheren Job zu suchen. Immerhin hat der begeisterte Sportler zusammen mit seiner Ehefrau, die ebenfalls in der »Porta Nigra« arbeitet, sechs Kinder. »Auf der einen Seite kann ich mir vorstellen, dass ein Job mit regelmäßigen Arbeitszeiten der Familie entgegenkommen würde. Auf der anderen Seite weiß man auf dem heutigen Arbeitsmarkt ja nie, was einen erwartet. Hier weiß ich, was ich habe.« »Von allem ein bisschen: So charakterisiert Ralf Mackels

sein Sortiment. »Ich bin mir der Tatsache bewusst, dass ich preislich nicht mit den großen Supermarkt-Ketten mithalten kann, und ich bin keinem böse, der große Einkäufe anderswo tätigt.« Trotzdem hätten kleine Läden wie die »Porta Nigra« eine Daseinsberechtigung. »Wir liegen in direkter Nähe und bieten einen guten Kundenservice«, sagt Mackels. Das aber wüssten nicht alle zu schätzen: »Wenn jeder Elsenborner nur zwei oder drei Artikel hier kaufen würde, wäre es viel einfacher.«

Käse und Wein

Mackels bietet keine zehn Sorten Mehl, Vielfalt ist aber trotzdem gegeben - bei Wein, Käse und anderen Feinkostprodukten. »Von Käse zum Beispiel verstehe ich etwas. Das merken auch die Kunden, die mittlerweile nicht automatisch zum Gouda greifen, sondern sich über die eine oder andere eher unbekanntes Käsesorte informieren.« Auch beim Wein setzt Mackels auf fachmännische Beratung. Stammkäufer seien vor allem ältere Menschen. »Für diese treuen Kunden bin ich sehr dankbar.« Ohnehin stelle er fest, »dass viele Elsenborner froh sind, dass es einen solchen Laden im Dorf gibt.« (boc)



Ein Wirtschaftswissenschaftler hinter der Ladentheke: Michael Schommer hat einen gut bezahlten Job in der Schweiz aufgegeben, um den Familienbetrieb im Ameler Kirchweg zu übernehmen.



Ralf Mackels bietet »von allem etwas«. Sein Elsenborner Geschäft liegt in der Trierer Straße, deshalb der Name Porta Nigra.