

Lauter alte Lauterer



Reportagen aus der Tageszeitung DIE RHEINPFALZ

Für uns hier. **DIE
RHEINPFALZ**

Unsere ganze
SYMPATHIE

GILT EINZIG IHNEN UND IHREN

Füßen



FUSS, WAS BEGEHRST DU?

**UNSER SCHUHHAUS UND UNSERE ORTHOPÄDIE-
SCHUHTECHNIK KÖNNEN MIT ALLEM DIENEN WAS FÜSSE
GLÜCKLICH MACHT. NICHTS WIRD IHNEN FEHLEN...**

C **lemenz** *Kompetenz seit 1899*

schuhhaus  **orthopädie**

Kaiserslautern::Pirmasenser Str. 20::Tel.: 0631 92693

Lauter alte Lauterer

höma
VERLAG

Herausgeber: HÖMA-Verlag
Im Schlangengarten 56
76877 Offenbach
Tel.: 06348/959391
info@hoema-verlag.de
www.hoema-verlag.de
In Kooperation mit
Rheinpfalz Verlag und Druckerei GmbH & Co. KG

Text: Peter Lenk

Fotos: view - die agentur

Gestalterische
Konzeption und Layout: Digitale PrePress GmbH
www.digitale-prepress.de

Druck: Heinrich Fischer
Rheinische Druckerei GmbH

ISBN: 978-3-937752-24-2

Preis: 12,80 Euro

© Alle Rechte vorbehalten.



Ein Geschäft schließt, und ein anderes tritt an seine Stelle. Und weiter geht's im Handel. Handel im Wandel nennt der Kenner nüchtern diese Entwicklung. Und meint damit, dass einem gescheiterten Geschäftskonzept ein neues folgt.

Dass Handel nicht nur Wandel ist, es sei denn Wandel im positiven Sinne, als Begegnung mit neuer Herausforderung, das zeigt Peter Lenk in diesem Buch auf. Er erzählt in kurzen Beiträgen Geschichte und Geschichten von Unternehmen in Kaiserslautern, die seit Jahrzehnten für Konstanz und Kontinuität stehen.

Der frühere RHEINPFALZ-Redakteur veröffentlicht seit geraumer Zeit diese Beiträge unter dem Titel „Lauter alte Lauterer“ in der RHEINPFALZ in Kaiserslautern. Er stellt die Firmen, große und kleine, vor und vor allem die Menschen, die dahinter stehen. Selbst Kaiserslauterer, tut er dies mit der Kenntnis und Emotion eines Lauterers.

Peter Lenk macht alteingesessenes Geschäftsleben in Kaiserslautern mit seinen höchst unterhaltsamen Schilderungen greifbar und erlebbar – Geschäftsleben, das seinen Platz im Alltag der Stadt besitzt und auch in Zeiten von Handel im Wandel dank zukunftsorientierter Geschäftspolitik erfolgreich behauptet.

Hans-Joachim Redzimski

Editorial	3
Von wegen Eisen...	8
Zwei Herzen in einer Brust	12
Vom Bettsprä bis zum Plumeau	16
Grande Dame des Einzelhandels	18
Ein Paradies für Leckermäuler	20
Mit Tempo 30 ins Reich der süßen Sinne	24
Der alte Chef schaut immer zu	26
„De Claussen“ kleidet Generationen ein	28
Nur noch der Geruch von Leder	32
„Schaff dich zum Deiwel! Do bin ich“	34
Da sprach der Vater ein Machtwort	36
Wo der Leguan durch die Scheibe glotzt	38
Sehen und gesehen werden	40
Spannend und stets am Puls der Zeit	44
Wenn der Vater mit dem Sohne...	46
Die Semperoper im Kühlwagen	50
Mit einem Messerschnitt fängt es an	54
Schlaue Füchse und die Liebe zu Lautern	56
Nach der Auszeit wieder mit Volldampf losgelegt	60
Wieder Paul in den Startlöchern	64
Das Lieblingswort heißt „Qualität“	66
Alles ist klein – bis auf den Riesenschnauzer	68
Der Sprung ins kalte Wasser	70
Treter mit fünf Mark abgestottert	74
Zwei Namen, ein Begriff	76
Erste Fresswelle mit 100 Torten	80
Aus Widerwille wird Begeisterung	82
Vier Leister und ein Knoth	86
Die Basis nicht aus den Augen verloren	90
Freund schöner Frauen und Dinge	92
Goldene Zeiten mit 23 Angestellten	94

Auf den letzten Drücker aus den USA	96
Die fünfte Generation in den Startlöchern	100
Einfallsreichtum, Courage und Hartnäckigkeit	104
Der Sprung ins kalte Wasser	106
Der „Opa“ als leuchtendes Vorbild	108
Vater überhört: „Lern‘ was Gescheides“	110
Auf zweimal Ernst folgt Ernst-Richard	112
Familienunternehmen gehen Nachkommen aus	114
Rindswürste schippern auf hoher See	118
Reiche Vielfalt fast im Verborgenen	122
Haare, Haare, Haare	126
„De Sauer“ und die Sieben-Tage-Woche	128
Trutzburg inmitten Veränderungen	130
„Hämmer Drohd? Drohd hämmer!“	132
Ein Handwerker aus Berufung	134
Die „Weinmänner“ und ihre Frauen	136
Wiedersehen mit Vergangenheit	138
100 Jahre den Kunden richtig gebettet	142

BLICKEN SIE AUF

FACHGESCHÄFT FÜR AUGENOPTIK



GEGRÜNDET 1883

FERNSPRECHER 2275

129
JAHRE ERFAHRUNG ...

... und Sie
blicken klar.



Kerststraße 16
67655 Kaiserslautern

Telefon 06 31/9 22 75
Telefax 06 31/9 35 16

Qualität, Innovation, Kompetenz,
Service - seit 5 Generationen!

P. F. WEBER

Fenster • Türen • Rollläden • Glas

P.F. Weber Fensterbau
Glaseri GmbH & Co. KG.

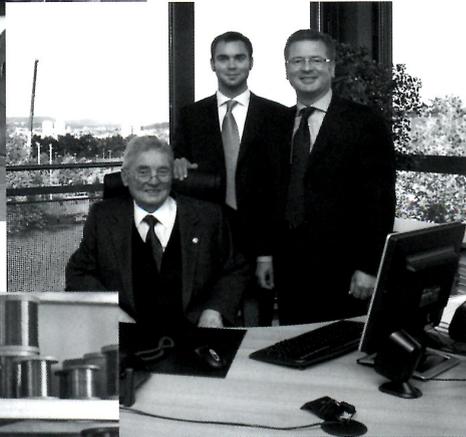
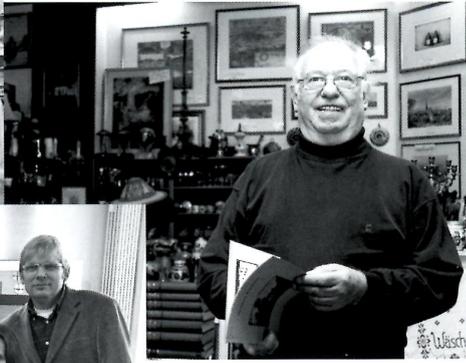
Barbarossastraße 59
67655 Kaiserslautern

Telefon: 0631 - 42135

www.fensterbau-weber.de

info@fensterbau-weber.de





Von wegen Eisen...

Walter Adam gründet 1953 eine Eisenhandlung – Stammsitz bis heute in der Pirmasenser Straße 100

Der in handwerklichen Anforderungen unbedarfte Zeitgenosse wähte, wenn er den Firmennamen „Eisen-Adam“ in Lautern vernahm, ein Unternehmen, das vornehmlich eben mit Eisen zu tun hat. Doch weit gefehlt. Da reicht die Palette des Angebots von Stahl- und Betonbau, untergliedert in Baustahl, Baustahlmatten, Bügel, Mattenkörbe, Abstands- und Distanzhalter, Draht und so weiter, über Stabstahl, Formstahl, Bleche, Schmiedeeisen, Stahl-Formteile bis zu Industriegeländer und Bauelemente.

Diese Angebote sind noch einmal diversifiziert in mannigfache Elemente, einem Mensch mit zwei linken Händen schwirrt der Kopf oder bleibt der Mund vor Staunen offen stehen.

Der „Eisen-Adam“.

Was ist nur aus dem „Eisen-Adam“ geworden!? Junior-Chef Frank Klusen erklärt: „Wir bieten eigentlich alles an, was im weitesten Sinne mit Bauen zu tun hat.“ Sein Großvater Walter Adam, Geburtsjahr 1910, hätte sich diese Angebotsvielfalt wohl 1953 nie und nimmer träumen lassen.

Damals nämlich wagte der Handelsvertreter in Eisenwaren und Großhandelskaufmann die Selbstständigkeit. Das Sortiment war begrenzt: Öfen, Ofenrohre, Schrauben, Kleinteile, Baueisen und Installationsmaterial. Adams Tochter Monika erinnert sich, dass der Vater später erzählt hat: „Der Opa hat anfangs mit einem Leiterwagen die Sachen ausgefahren.“ Als bald wurde der erste Lkw angeschafft: ein Hanomag. Für 2000 Mark.

Walter Adam war ein fleißiger, bodenständiger und cleverer Geschäftsmann.

Die Anfänge waren nicht einfach. Doch Walter Adam war nicht nur ein fleißiger, sondern auch ein bodenständiger und cleverer Geschäftsmann. Tochter Monika begann 1962 mit der Lehre als Kaufmann im Groß- und Einzelhandel. Sie erzählt: „Das hat der Vater von mir erwartet. Da gab's eben keine Widerrede.“ Und sie fügt lachend an: „Unn do sitz ich heit noch.“ Ob sie nicht etwas anderes habe lernen wollen? Sie druckst ein bisschen herum und sagt fast verlegen: „So etwas mit Finanzen, das hätte mich interessiert.“



Tochter Monika Adam-Jacob und Enkel Frank Klusen, „beobachtet“ vom Firmengründer Walter Adam.
Foto: View

Monika Adam-Jacob vermittelt freilich nicht den Eindruck, dass sie mit ihrem Beruf unzufrieden ist. Heute ist ihr Betätigungsfeld vielseitig: Einkauf, Verwaltung, Personalwesen und Kalkulation, der betriebswirtschaftliche Ablauf eben. Ihr Sohn Frank, seit 1995 als weiterer Geschäftsführer beteiligt, lässt keinen Zweifel daran, dass die Mutter nach wie vor gebraucht wird. Sie ist voll eingespannt. Doch für ihr liebstes Hobby, dem Sportkegeln bei der TSG, wo sie auch als Sportwartin fungiert („und auch ein bisschen als Sponsor“, grinst der Filius), muss noch Zeit bleiben.

*Die erste Arbeitsphase
mit dem familiären Dreigestirn war nicht ganz einfach.*

Frank Klusen (41 Jahre alt), ebenso wie seine Schwestern Petra und Aline aus erster Ehe, verhehlt nicht, dass die erste Arbeitsphase mit dem familiären Dreigestirn nicht ganz einfach war. „Der Opa hatte seine Vorstellungen. Da gab's schon unterschiedliche Auffassungen.“ Manchmal habe der Seniorchef gesagt: „Brauche mer däss, däss sinn doch Färz. Die koschden nur Gäld.“ Das war der Fall, wenn der Enkel mal wieder eine neue Idee versuchte umzusetzen. Die Mutter spielte in jener Zeit stets die Vermittlerin. Frank Klusen stellt jedoch klar: „Wir haben uns immer wieder geeinigt. Da ist nie etwas hängen geblieben.“

Die Chemie zwischen dem „tollsten Opa als ich ein kleiner Bub war“ und ihm stimmte nämlich und mit der Zeit wuchs auch das Vertrauen in den Enkel, der den Beruf des Groß- und Außenhandelskaufmanns von der Pike auf erlernt hatte. Und zwar bei der Firma Willem in der Gaustraße. Danach hing er noch ein Volontariat bei einem Schraubenhändler in Heidelberg an.

„Der Blick nach draußen, das war ganz hilfreich für mich“, blickt Klusen zurück. Walter Adam wohnte mit seiner Frau Elisabeth, die 1998 starb, in einer Wohnung über dem Lager. Das Gelände in der Pirmasenser Straße 100 (rund 2000 Quadratmeter) hatte er im Laufe der Zeit von der Stadt erworben, stets neue Lagerflächen dazu gebaut, das Sortiment erweitert. Bis ins hohe Alter, er starb 2001 mit fast 92, schaute er „unten“, also in den Geschäftsräumen, nach dem Rechten, blieb der Seniorchef.

Auch heuer noch ist der Geschäftsmann vom alten Schlag zumindest im Büroraum gegenwärtig: Von einem Bild überblickt er die Abläufe. Die haben sich im Laufe der vergangenen Jahre wieder enorm gewandelt. „Die Kommunikationstechnik hat ihre Vor- und Nachteile. Die Hektik zum Beispiel hat zugenommen, manche Organisationsformen wurden vereinfacht“, sieht Monika Adam-Jacob die Entwicklung mit einem lachenden und weinenden Auge.

Und der Filius pflichtet ihr bei: „Wenn's zum Beispiel um die Abgabe von Angeboten geht, dann haben wir das Zehnfache an Arbeit wie früher. Und alles muss eben fix gehen.“ Allerdings scheinen Mutter und Sohn die gestiegenen Anforderungen im Griff zu haben. Dank auch einer prima funktionierenden Belegschaft,

von denen die Mehrzahl schon jahrelang beim „Eisen-Adam“ schaffen. Frank Klusen sieht in der personellen Kontinuität große Vorteile: „Wir haben zum Beispiel Kunden, die haben einen Stammbetreuer. Die wollen nur den.“

*Die Geschäfte laufen gut.
Von Wirtschaftskrise war nichts zu spüren.*

Der Juniorchef, übrigens passionierter Jogger und aktiver Tennisspieler beim TC Morlautern, gibt frank und frei zu, dass die Geschäfte derzeit gut laufen. Von einer Weltwirtschaftskrise hätte das Unternehmen nichts gespürt.

O-Ton Klusen: „1999 hatten wir drei Millionen Mark Umsatz. 2010 werden es über vier Millionen Euro sein. Wenn wir künftig diesen Stand beibehalten könnten, dann wäre das Weltklasse.“ Als der junge, agile Geschäftsmann diese Zahlen nennt, huscht ein Lächeln über das Gesicht der sichtlich stolzen Mama. Und auf dem Bild von Walter Adam scheint sich in einem kleinen Moment ein Erstaunen ins Antlitz gestohlen zu haben. Was die jungen Kerle doch fertigbringen, wird sich der alte Patriarch gedacht haben.

Zwei Herzen in einer Brust

Franco Ammirati ist einer der alteingesessenen italienischen Mitbürger

Das Datum weiß er noch ganz genau. Am 17. September 1958 kam der damals 21-jährige Franco Ammirati aus San Remo in Kaiserslautern an. Nicht allein der Arbeit wegen, sondern besonders der englischen Sprache. Ein Freund namens Lino Storero, der ihn später jahrzehntelang in seiner neuen Wahlheimat begleiten sollte, hatte ihn gelockt. Im amerikanischen Offiziersklub auf dem Flugplatz in Ramstein wurde ein Kellner gesucht.



In Kaiserslautern bekannt wie bunte Hunde: Christiane und Franco Ammirati, die Besitzer „vom Dino“ in Hohenecken. Foto: View

Der junge Franco, der sich eigentlich in England im Hotelfach verdingen wollte und Bewerbungen losgeschickt hatte, sagte zu. Und wie das Leben so spielt, als er bereits in der Pfalz arbeitete, informierte ihn seine Mutter, dass ein positiver Bescheid aus London eingetroffen sei.

Als Oberkellner im NCO-Klub im Hunsrück.

Zu spät. Zum Glück zu spät für Franco Ammirati. Und natürlich auch für seine Christiane. Doch der Reihe nach. 1962 wechselte der junge Italiener in den Offiziersklub auf der Vogelweh, um dann als Oberkellner im NCO-Klub auf dem Militärstützpunkt Hahn im Hunsrück zu arbeiten. Dort erwischte ihn „amore“ in Gestalt der adretten Christiane aus Morbach. Das junge Ding hatte ihn noch vor dem Abitur kennen gelernt.

Und heute meint Franco lachend: „Im letzten Schuljahr ist Christiane manchmal mit meinem Mercedes in die Schule gefahren.“ Stolz wie eine Spanierin natürlich. Und als sie ihr Reifezeugnis überreicht bekam, saß ein glücklicher Italiener unter den Gästen in der Schul-Aula. Ein junger Mann aus dem nordwestlichen Teil Italiens, der sich schon in jenen Jahren als äußerst tüchtig und ehrgeizig erwies. Der Mercedes ist ein kleiner Beweis dafür. Franco Ammirati hat noch eine andere Erklärung: „Die Menschen in Ligurien sind wie in Deutschland die Schwaben: sparsam und fleißig.“ Da passte es, dass sich auch Christiane als solchermaßen ausgestattet erwies.

*„Packen wir’s an“, meinte damals,
im Jahr 1973, Christiane Ammirati.*

Die junge Frau, die er 1968 heiratete, studierte nach dem Abi in Heidelberg mit dem Abschluss Diplom-Dolmetscherin für Englisch und Italienisch. Ihre akademische Laufbahn endete jedoch – in der Küche. Der Gatte erhielt nämlich das Angebot eines Landsmannes (Ferdinando Zane), dessen Lokal mit dem Namen „Dino“ in Kaiserslautern-Hohenecken zu übernehmen. Franco beriet sich mit seiner Christiane. Und er hörte auf sie. Spitzbübisch grinsend fügt er an: „In Italien ist es so, dass die Männer zwar die Hosen anhaben, aber die Frauen das Sagen haben.“ Bei diesen Worten schmunzelt seine Göttergattin.

Die sagte nämlich damals, das war 1973: „Packen wir’s an!“ Und sie selbst vertauschte Übersetzungen mit dem Kochlöffel. „Mit großer Freude und viel Spaß, die bis heute anhalten“, stürzte sie sich ins neue Berufsmetier und erinnert sich: „Unser erster Pizzabäcker brachte mir zum Beispiel bei, wie man schmackhafte Pizzas herstellt.“ Den Rest erledigte sie im Autodidakt-Verfahren, wobei sicherlich auch das eine oder andere Rezept bei diversen Besuchen in der Heimat ihres Mannes hilfreich war.

Noch heute verwendet sie Bestandteile aus der bodenständigen ligurischen Küche. Mit besonders einer Eigenschaft indes ebneten die Ammiratis ihren Weg zum Erfolg: mit Gastfreundschaft. „Beim Dino“ fühlten und fühlen sich viele Lauterer bestens aufgehoben, gaben sich in früheren Jahren lokale Sportgrößen wie Fritz Walter, Mitglieder der Profi-Mannschaften vom Betzenberg oder bis heute der Motorsportler Klaus Fritzingler die Klinke in die Hand. Die Ammiratis waren wohl die ersten italienischen Gastronomen in der Stadt, deren Gäste sie mit dem in ganz Deutschland bekannten Possessivpronomen „unser“ schmückten. „Unser Italiener“ Dino war zudem mit Familiennamen nur wenigen bekannt. Und nicht selten wurde das Paar auch als Herr und Frau Dino angesprochen.

Eröffnung eines Restaurants auf der Air Base.

Die Inhaber des 1978/79 schmuck umgebauten Risorantes mit der darüberliegenden Wohnung erlebten goldene Jahre, in denen sie, wie sie unumwunden zugeben, „viel Geld verdienen, aber auch viel arbeiten mussten“. Der umtriebige Franco Ammirati eröffnete und betrieb gar zwischenzeitlich zusammen mit seiner Tochter Graziella Maria (heute 37) ein Restaurant namens „Vesuvio“ auf der Ramsteiner Air Base. Graziella, die nach der Reifeprüfung am Albert-Schweitzer-Gymnasium erst ihren Bachelor in Pferdewissenschaft an der Colorado-University in den USA machte - stolz präsentiert der Papa die Urkunde -, dann in Deutschland das nachfolgende Studium der Tiermedizin recht schnell schmiss, weil es ihr nicht zusagte, vollführte beruflich eine Kehrtwende: Sie baute einen prima Abschluss als Hotelfachfrau. Als der Papa das erzählt, da leuchten seine Augen. Freilich sprach er 2008, in der Zwischenzeit hatte seine tüchtige Christiane den Laden in Hohenecken fast allein geschmissen, ein Machtwort: Nach dem vierten Enkelkind muss beruflich Schluss sein. Das „Vesuvio“ starb - nicht ganz. Ein Zimmer „beim Dino“ trägt seinen Namen. Graziella Maria, die heuer Ammirati-Lambeny heißt, hatte nämlich zusammen mit ihrem Ehemann Andreas dafür gesorgt, dass Deutschlands Geburtenrate aufgehübscht wird. Lenya (neun Jahre) folgten Liliana (7), Lexa (5) und Lorella (3). Seit sechs Monaten allerdings sind die Großeltern Ammirati übergücklich.

Mit Leo hat sich der ersehnte Stammhalter dazugesellt. Derzeit ist die älteste Enkelin zu Besuch. Sie hilft dem Opa bei seinem Hobby. Der hat nämlich täglich zwei Pferde und ein Fohlen auf dem Kühbörncheshof bei Katzweiler zu versorgen. Lenya ist dabei und wagt auch schon mal den einen oder anderen Ritt.

Franco Ammirati ist im Ristorante eher für die Honneurs zuständig.

Christiane und Franco Ammirati vermitteln einen zufriedenen Eindruck. Das Leben hat es bisher gut mit ihnen gemeint. Der Chefin erledigt die Arbeit in

der Küche nach wie vor mit Enthusiasmus und Freude, und das soll auch noch geraume Zeit so bleiben, der Herr des Hauses ist eher für die Honneurs zuständig. Mehrsprachig versteht sich, denn der inzwischen 74 Jahre alte Mann aus Ligurien spricht außer seiner Muttersprache noch fließend Französisch, Englisch und selbstredend Deutsch.

Fühlt er sich als Deutscher oder als Italiener? Franco Ammirati zögert einen Moment, dann sagt er: „Wenn ich hier bin, habe ich ab und zu Heimweh nach San Remo, aber wenn ich dort bin, möchte ich wieder nach Hause.“ Seine Christiane, die gerne in der Heimat ihres Mannes urlaubt, ergänzt resolut: „Wir fühlen uns sehr wohl hier in Hohenecken, und wir werden auch hier bleiben.“ Das klingt nicht nach Widerrede.

Franco Ammirati lächelt bei diesen Worten. Wie sagte er doch: „In Italien haben die Männer die Hosen an und die Frauen das Sagen.“ Nicht nur in Italien.

Vom Bettsprä bis zum Plumeau

Bei „Wäsche Bergmann“ macht die Zeit eine kleine Verschnaufpause



Können die Zeit auch mal anhalten: Lilo und Gerald Bergmann.

Foto: View

Schon das Haus verströmt vom Äußeren inmitten des laut vorbei dröhnenden Straßenverkehrs Ruhe. Markisen, die bauchig über den Schaufenstern hängen, Sandstein-Verzierungen am Sims, eine schöne alte Tür zur Hofeinfahrt.

„100 Jahre Wäsche Bergmann“ steht an dem Geschäft Ecke König- und Moltkestraße.

Und wer eintritt und gleich eine blitzblank geputzte Ladenkasse aus dem Jahr 1876 als Blickfang findet, der spürt sofort, dass hier die gute alte Zeit eine kleine Verschnaufpause einlegt. Wen wundert's, dass einstens, ist nicht lange her, ein älterer Kunde ein „Bettsprä“ verlangte und die beiden Inhaber Lilo und Gerald Bergmann sofort Bescheid wussten.

Eine Tagesdecke wollte der Mann, der diese mit glücklichem Gesichtsausdruck sofort kaufte. Die Kauffrau und der Kaufmann betreiben das Geschäft schon in der dritten Generation. Gerald Bergmann erzählt von seinem Großvater Georg, der 1895 in der Waldstraße einen Laden eröffnete.

Der Meister in der Kammgarn machte sich selbstständig, und weil er nebenbei als Wanderprediger der Methodisten überall in der Pfalz und in den angrenzenden Gebieten häufig unterwegs war, akquirierte er bei dieser Gelegenheit

gleich Kunden für sein Geschäft, mit dem er um die Jahrhundertwende in die Königstraße 34 ins schmucke neue Haus umzog. Einzelhandel und Großhandel en gros und en detail, dazu Kurzwaren und Lebensmittel, der achtfache Papa war ein umtriebiger Mann.

Nach dem Zweiten Weltkrieg setzte Emil Bergmann, Gerald's Vater, die Familientradition fort, intensivierte zudem den Verkauf außer Haus zum Beispiel an Hotels und Krankenhäuser und bildete seinen Filius zum Einzelhandelskaufmann

aus. Der übernahm die geschäftlichen Geschicke 1971 und hatte Glück, dass seine Lilo, die er am 6.6.66 geehelicht hatte, auch aus dem Fach kam.

Die wissensbegierige junge Frau aus dem niederschlesischen Reichenbach („es gibt 36 Reichenbachs“) bildete schnell die gute Seele in einem Geschäft, das in den folgenden Jahren sein Sortiment ständig auf die aktuellen Erfordernisse erweiterte. Die „Bergmänner“, in Lautern bekannt wie bunte Hunde, galten und gelten als prima Adresse für ausgezeichnete Qualität und persönliche Kundenbetreuung. Ob Bademäntel für Damen und Herren, Haus- und Freizeitanzüge, Unterwäsche, Oberhemden, Krawatten, Socken, Strümpfe, Tischdecken, Kissen, Bezüge, Laken, Spannbetttücher, Daunendecken – nur ein kleiner Auszug aus dem vielfältigen Angebot, das zwei Menschen präsentieren, von denen die eine so etwas wie der ruhende Pol im Duo darstellt, derweil der andere, der Gerald, zuweilen auch heute noch, im Alter von 68 Jahren, sein überschäumendes Temperament nur mit Mühe zähmen kann.

Und weil er außerdem mit einer Fülle von Begabungen (Malen, Bildhauen, Steinmetzen, Fotografieren) gesegnet ist, als geselliger Bursche gilt, der auch sportlich nach wie vor was drauf hat und in diversen Vereinen und Klübchen engagiert ist, gehört der zeitweise graue Schnauzbarträger sozusagen zum Stadtbild.

Nach wie vor pflegt er die Tradition von manchen Lauterer Geschäftsmännern, die allmorgendlich auf die Bank gehen und bei dieser Gelegenheit schauen, ob die Fackelstraße noch steht... Derweil Lilo geduldig die Stellung hält, genehmigt sich der Göttergatte noch einen Espresso. Ein Schwätzchen inklusive natürlich.

Lilo Bergmann, übrigens eine belesene Frau und ebenfalls schon im Rentner-Status, ist eine leidenschaftliche Wandererin, schwingt sich häufig auf den Drahtesel und ist in ihrer Gymnastik-Gruppe eine, die ganz selten fehlt.

Der kleine Laden in der Königstraße ist ein wesentlicher Bestandteil ihres Lebens. Er ist Kommunikationszentrum, Nachrichtenbörse, die Möglichkeit für den Kunden, einmal inne zu halten, die Zeit zu vergessen. Die Kaffeemaschine steht immer in Habachtstellung.

Die Uhren gehen eben ein wenig anders in der Königstraße 34. Den neuen Medien verweigern sich die Inhaber grinsend mit Hartnäckigkeit, verweisen auf angenehme Kontinuität, die auch den Dekorateur mit einschließt: Walter Wetzelt gestaltet seit 1971 die Auslagen. Kein Computer (nur einer zum Schach spielen), kein Faxgerät, ein Handy nur für den Notfall. Lilo und Gerald Bergmann schätzen und pflegen den persönlichen Kontakt, und der Kunde, der einmal kommt, wird gerne wieder wiederkommen.

Gerald will das Geschäft „bis ich 100 bin“ weiterführen, seine Lilo ist da etwas zurückhaltender: „Solange ich Spaß habe und den Kontakt mit Menschen liebe.“ Und wenn dann mal wieder eine ältere Kundin kommt und zum Beispiel nach einem Plumeau verlangt, dann sind die beiden Bergmänner auch ein bisschen stolz, dass sie wissen, was gemeint ist: ein Federdeckbett. Hätten Sie's gewusst?

*

Die Bergmanns schließen zum Jahresende 2012 aus Altersgründen.

Grande Dame des Einzelhandels

Erika Bourguignon leiht ihrem Geschäft ihren Vornamen seit 1956



Eingerahmt von ihren treuen Mitarbeitern: Erika Bourguignon.
Foto: View

Ein bisschen fühlt man sich in die Zeit zurückversetzt, als die Etikette noch eine bedeutende Rolle im Umgang der Menschen miteinander spielte. Zumindest in bestimmten Kreisen. Da spricht eine Frau, nein, eine Dame, ihre Sätze wohl artikulierend, von einem „Herrn Bourguignon“, und meint ihren in diesem Jahr verstorbenen Ex-Gatten. Und ihr Lebensmotto hört sich so an: „Wenn die Begeisterung aus dem Körper weicht, zieht die Tristesse ein.“ Nun, bei Erika Bourguignon ist Tristesse noch nicht in Sicht, dafür wirkt sie noch allzu lebendig, begeisterungsfähig und allem Neuen gegenüber aufgeschlossen. Und dass in Kaiserslautern nicht nur der Kunde feinsten Lederwaren die Grande Dame des Lauterer Einzelhandels schlicht und einfach als

„Erika“ bezeichnet, registriert sie mit nachsichtigem Lächeln. Dabei hätte sie so gerne Barbara geheißen, wie sie später fast verschämt gesteht. Aber die Eltern hätten ihr eben in Anlehnung an den bekannten Schlager: „Auf der Heide blüht ein kleines Blümelein, das heißt Erika...“ diesen Namen gegeben. Der Mädchenname von Erika Bourguignon steht in krassem Gegensatz zum angeheirateten, dessen Ursprung aus dem Hugentischen stammt. Müller nämlich. Freilich endete bei den Müllers in Neustadt an der Weinstraße, wohin die in Heidelberg geborene kleine Erika mit ihren Eltern alsbald zog, der geistige Horizont nicht am Haardtrand. Die Großeltern und Eltern nebst diversen Onkeln und Tanten empfingen in ihrem geräumigen Winzerhaus stets weltoffene Gäste, die den schönen Künsten nicht abgeneigt waren. Das prägte Klein-Erika, die 1936 eingeschult wurde. Ein schlimmes Erlebnis ist ihr bis heute haften geblieben: die Reichspogromnacht 1938. An der Hand vom Großvater wurden ihr Bruder und sie Zeuge des gewalttätigen braunen Mobs, der seine blinde Zerstörungswut an den jüdischen Mitbürgern und deren Besitz ausließ. „Der Großvater hat gesagt angesichts der brennenden Synagoge: Dieses Feuer wird sich rächen!“ Die Müllers pflegten nämlich zu manchen jüdischen Mitbürgern nicht nur geschäftlichen, sondern auch engen gesellschaftlichen Kontakt. Keine leichte Zeit für ein Mädchen, dessen Neigungen zum Musischen tendierten, dessen später gefallener Bruder Helmut schon mit acht Jahren in Mannheim einen Klavierabend gab und das ebenfalls diesem Instrument frühzeitig sehr zugetan war und am Konservatorium lernte. Die Musik wurde bei den Müllers sehr gepflegt, zum Beispiel mit Beteiligung an Kirchenchören, und auch der Umgangston entsprach guten Manieren, die Erika bis heute vollendet pflegt. „Wir hatten eine strenge Erziehung“, erzählt sie, „und in der schlechten Zeit kam das auf den Tisch, was wir selbst herstellten: Pellkartoffeln

und Weißkäse. Und obwohl wir einen Knecht und eine Magd in unserem Haus hatten, mussten mein Bruder und ich allerhand Aufgaben im Haushalt erledigen.“ Diese Einstellung wirkt bis heute nach. Die Geschäftsfrau: „In einem Geschäft muss man dienen.“ Die ersten Kontakte zu Kaiserslautern und ihrem späteren Ehemann knüpfte das Mädchen aus der Vorderpfalz im Amerika-Haus, wo sie wirtschaftswissenschaftliche Vorlesungen besuchte. Danach ging eine kleine Gruppe stets ins Café Bauer zum Schwofen und dort wird es auch gefunkt haben zwischen der feschen Erika und dem Spross aus der ältesten pfälzischen Leder Großhandlung Bourguignon, die in Pirmasens ihren Sitz hat. Die aparte junge Frau, die damals schon fließend französisch sprach, später auch als Englisch-Übersetzerin arbeitete, und der gelernte Kaufmann Heinrich heirateten 1956.

Und weil sie beide unternehmungslustig und risikobereit waren, gründeten sie im selben Jahr in der Königstraße 20-24 das Einzelhandelsunternehmen „Erika, Haus für Offenbacher Lederwaren oHg“. Der Start als freie Unternehmer verlief dank des frühzeitig ausgezahlten Erbes des jungen Paares glatt. Die Eltern forcierten nicht nur ideell den geschäftlichen Beginn ihres Nachwuchses.

Dass sie sich auf den einfachen Namen „Erika“ als quasi Gütesiegel festlegten, hatte einen simplen, aber einleuchtenden Grund. Erika Bourguignon schmunzelt: „Wenn wir Post bekamen, da standen Namen von Boullion bis Beaujolais und da haben wir uns gedacht: Machen wir’s doch einfach für unsere Kunden.“ Die fanden ein Geschäft vor, das von Beginn an hochpreisige und hochwertige Waren anbot. Die Maxime ist bis heute gültig geblieben und prangt in unübersehbaren Lettern an einer Wand im Geschäft: „Gutes Geld ist nur mit Qualität aufzuwiegen. Wir haben uns schon immer für Qualität entschieden.“

Herr Bourguignon wirkte als Geschäftsführer, seine Gattin entpuppte sich als ungemein tatkräftig, energiegeladen und ideenreich. Zusammen mit Karl Jung, Philipp Sicius, Verantwortlichen der Kreissparkasse und Karl Motz initiierte sie die Werbegemeinschaft „Kaiser in Lautern“, engagiert sich bis heute im Einzelhandelsverband, präsentierte sich unter sechs Oberbürgermeistern als ständige Mahnerin für eine lebendige und lebenswerte Innenstadt. „Ich kann schon resolut werden, wenn’s drauf ankommt“, lächelt sie. Doch die Contenance wird sie wohl nie verloren haben. Wenn auch bei heftigem Wortgefechten zuweilen das vorderpfälzische Idiom aus ihr herausbrach, so erzählen gute Freunde der „Erika“. Die Bourguignons erlitten in ihrem Geschäftsleben brutale Rückschläge. Erst vernichtete ein unverschuldeter Wasserschaden die gesamte Geschäftseinrichtung und das Warenlager (1967), dann forderte ein Brandanschlag, der wohl einem benachbarten Geschäft galt, seinen Tribut (1989). Das kinderlose Paar ließ sich jedoch nie entmutigen, gestaltete stets einen Neuanfang, der zwar enorme Kraft und finanzielle Anstrengung verlangte, aber auch Chancen beinhaltete. Der Laden ist bis heute ein Schmuckstück geblieben, das Sortiment hebt sich wohltuend von der Masse ab, verrät den exzellenten Geschmack einer Geschäftsfrau, die zugibt, dass ihr zuweilen das Herz weh tut, wenn sie heuer in der Innenstadt die das Auge schmerzende Uniformität der Billig-Filialisten erblickt. Das muss einem Schöngeist wie der Erika Bourguignon besonders gegen den eleganten Strich gehen.

Ein Paradies für Leckermäuler

Das Café Bremer existiert seit 1913 – In der dritten Generation

Menschen mit einem ausgeprägten Hang zu süßen Köstlichkeiten geht nicht nur in diesen vorweihnachtlichen Tagen das Herz über, sobald sie dieses Café betreten. Ein Paradies auch für die Nase. Patrick Süskinds Hauptfigur Jean-Baptiste Grenouille in seinem Roman „Parfüm“ wäre wohl verrückt geworden. Solches würde sowohl Ingrid als auch Klaus Bremer nicht gefallen, denn dann könnte der Gast nichts mehr probieren.

Was allemal unvorstellbar schwer fällt. Denn in dem Conditorei-Café Bremer ist das Angebot auch derart schön fürs Auge offeriert, dass schon der Blickkontakt Gaumen-Gelüste provoziert. Großvater Wilhelm, der 1913 fast neben dem heutigen Standort ein Café eröffnet hatte, würde aus dem Staunen nicht mehr herauskommen, würde er heuer einmal Heimaturlaub vom lieben Gott bekommen.

*[In den 50er Jahren übernahm
Willy Bremer † die Geschicke des Betriebs.]*

Dieser Wilhelm war nämlich der Begründer der Bremers, die sich nun schon in der dritten Generation als Konditoren weit über die Lauterer Stadtgrenzen hinaus einen Namen gemacht haben. 1937 erwarb der tüchtige Firmenchef das schicke Haus Ecke Pirmasenser Straße und Alleestraße, ein Kleinod wunderbarer Baukunst aus dem Jahr 1896. Und weil sowohl Wilhelms Sohn Willy zusammen mit Gattin Hildegard wie auch Filius Klaus und Schwiegertochter Ingrid ein Faible für ansprechende Architektur innen und außen hatten und haben, entstand im Laufe der Jahrzehnte ein echter Hingucker im Zentrum der Stadt.

In den 50er Jahren übernahm Willy Bremer † die Geschicke des Betriebs, 1976 folgte Klaus nach, der, und er wird die Anrede gewiss verzeihen, in seinen Jugendjahren in Lautern nur „das große Törsche“ geheißen wurde. Sein Bruder Horst, Jahrgang 1946 und fünf Jahre jünger, hieß eben „das kleine Törsche“. Wer aus einer Konditorei stammte, musste eben mit solchen Uznamnen leben.

Eigentlich sollte der jüngere Bremer in die Fußstapfen des Papas treten, doch das verhinderte eine Rückenmalaise. Klaus, eigentlich Bankkaufmann, sattelte um. Seine Begründung im Nachhinein: „Das war eben früher so. Die Tradition musste fortgesetzt werden.“ Also nach der Lehre im eigenen Geschäft die Meisterprüfung 1971. Und er hatte zudem Glück, dass seine Herzdame Ingrid, eine studierte Haushalts- und Ernährungswissenschaftlerin, sofort Feuer und Flamme war, im Geschäft mitzuarbeiten.

Willy Bremer † übergab 1976 ein wohl bestelltes Haus, ein Café mit einem klangvollen Namen, der für außerordentliche Qualität stand. „Zum Bremer“ gehen hieß, genießen in einem gemütlichen Ambiente, das 1989 zudem einen Touch



*Café-Betreiber mit Leidenschaft: Klaus und Ingrid Bremer mit dem fast 95 Jahre alten
Geschäfts-Patriarchen Willy Bremer †.* Foto: View

Modernität erhielt, der den angenehmen Gesamteindruck keineswegs trübte. Die Klientel, die das „Bremer“ aufsucht, ist nicht wie man meinen könnte, älteren Geburtsdatums. Ingrid Bremer sagt: „Das hat sich schon in den jüngst zurückliegenden Jahren gewandelt.“ Soll heißen, auch jüngere Menschen lassen sich auf die Caféhaus-Atmosphäre ein, entdecken, dass der lukullische Anbieter längst sein Sortiment immens erweitert und den Mikrokosmos der einfachen Konditorei verlassen hat.

[*Viele hausgemachte Angebote.*]

Eine Tageskarte, beinhaltend eine kleine Küche mit frischen Zutaten, ist zum Beispiel heuer einfach unerlässlich. Und wenn Ingrid Bremer von „vielen hausgemachten Angeboten“, darunter auch selbst gebackenes Brot, spricht, dann schwingt schon ein wenig Stolz mit, den die Betreiber vor zehn Jahren sichtbar belohnt sahen: 1998 nämlich wurde ihr Geschäft im Rahmen einer Fernsehsendung des damaligen Südwestfunks zum Café des Jahres in Rheinland-Pfalz gewählt.

**[*Klaus und Ingrid Bremer:
„Wir denken gar nicht daran aufzuhören.“*]**

Diese Auszeichnung wird auch den Seniorchef mächtig gefreut haben. Der alte Herr, mit fast 95 übrigens das älteste noch lebende FCK-Mitglied, sein Mitgliedsausweis mit der Nummer 306 datiert aus dem Jahr 1927, verfolgt die Entwicklung des kleinen, inzwischen 15 Angestellte umfassenden Unternehmens mit regem Interesse. Die Arbeitsteilung ist bei seinen Nachkommen klar geregelt: Schwiegertochter Ingrid ist für den praktischen Teil mit sichtlicher Freude und Begeisterung verantwortlich, ihr Mann widmet sich mit Verve organisatorischen Abläufen, wobei ihm seine fundierten Kenntnisse am Computer sicherlich helfen. Die Chefin verweist auch besonders auf die prima arbeitende Belegschaft.

Die Mehrzahl der Mitarbeiter verdient schon über Jahre und Jahrzehnte „beim Bremer“ ihr Geld. Das ist mit die Gewähr, dass der Laden läuft. Er soll noch lange laufen. Wenn's nach dem Wunsch von Ingrid und Klaus Bremer geht.

[*„Wir denken gar nicht daran aufzuhören.“*]

Was sie in diesem Zusammenhang stört, ist das in jüngster Vergangenheit ständig in der Stadt wiederkehrende Gerücht von einer Geschäftsaufgabe. Der 67-Jährige: „Ich weiß auch nicht, wo das herkommt. Wir denken gar nicht daran aufzuhö-

ren.“ In der fernerer Zukunft bietet sich zudem eine Option aus der eigenen Familie an: Sohn Michael, 28 Jahre alt und studierter Betriebswirt, könnte mal ein Nachfolger in der Bremer'schen Konditorei-Tradition werden. Doch daran denken die „alten Bremers“ noch nicht. Tochter Isabel (26) ist Wirtschafts-Ingenieurin und hat ihre beruflichen und privaten Zelte in Berlin und München aufgeschlagen.

Aktuell sind Klaus und Ingrid Bremer trotz aller beruflichen Belastung mit viel Freude und Engagement in ihrem Metier tätig, und wenn die Frau vom „große Tördsche“ mit leuchtenden Augen zum Beispiel von der „selbst gemachten Marmelade“ erzählt oder vom Adventskalender, in dem die Füllungen allesamt aus der eigenen Backstube stammen, dann ist vorstellbar, dass auch künftig die Freizeit zu kurz kommt.

Einen kleinen Part davon nimmt Labrador-Rüde Balou ein. Doch auch bei ihm ist Arbeitsteilung angesagt: Morgens marschiert Klaus mit in den Wald, nachmittags geht's Gassi mit Frauchen.

Mit Tempo 30 ins Reich der süßen Sinne

Früher wurde im Café Schäfer geschwoft, heute wird dort gesündigt – Institution auf dem Bännjerrück



Zwei Geschäftsgenerationen hinter dem verlockenden Tresen:
Theodor, Emmi, Roswitha und Thomas Schäfer (von links).

Foto: View

Es soll nicht wenige Lauterer Leckermäuler geben, die zwecks Befriedigung ihrer Leidenschaft den Bännjerrück aufsuchen. Und zielgerichtet dorthin eilen, wo sich die so genannte Laufkundschaft nie und nimmer hin verirren würde. In die Leipziger Straße 17, genauer ins Café Schäfer. Dem Vernehmen nach soll sich die Fahrt zum Meister des Torten-Paradieses für manchen Wagenlenker und natürlich auch Lenkerin (und die besonders?) äußerst problematisch gestalten. Denn auf der Route dorthin ist Tempo 30 angesagt, und wer ist in Erwartung lukullischer Köstlichkeiten so diszipliniert, dass er das Gaspedal nicht ein wenig kräftiger kitzeln würde?

Tja, das Café Schäfer. Manchem älteren Lauterer ist das erste noch gut in Erinnerung,

an der Ecke Hilgardring/Mannheimer Straße entstand es 1957. Theodor Schäfer hatte damals zusammen mit seiner Frau Emmi den Sprung in die Selbstständigkeit gewagt. 1964 siedelten sie auf den Bännjerrück um. „Wir wollten was eigenes“, erklärt der Seniorchef heuer den Umzug „enuff“.

Und weil sie sich in diesem Bereich der Stadt erst einmal bekannt machen wollten, boten sie an Samstagen Tanzmusik an. Das Nebenzimmer, wo geschwoft wurde, platze nach Aussagen Lauterer älteren Geburtsdatums an jenen Abenden stets aus allen Nähten. Tanz im Café Schäfer war angesagt, und mancher flotte Tänzer lernte seine spätere Herzdame dort kennen. Wer ein Galan alter Schule war, verwöhnte sie zudem mit Pralinen - aus dem Café, der Spezialität des Hauses, die bis heute eine solche geblieben ist.

20 Jahre fuhren die Schäfers geschäftlich zweigleisig. Noch heute zeugt das Podium für die Kapelle im durch eine Falttür abgetrennten Nebenraum von den früheren Zeiten. „Wir haben aufgehört, weil das einfach über unsere Kräfte gegangen ist“, sagt Theodor Schäfer, zumal eine Filiale in der Altstadt ebenfalls die Arbeitskraft der Familie beanspruchte.

Die war nämlich im Laufe der Jahre kräftig gewachsen. Thomas, heute 49 und zusammen mit seiner Frau Roswitha der aktuelle Chef, folgten Harald (47) und Siegelinde. Die „alten“ Schäfer lächeln, wenn sie an jene Jahre zurückdenken. „Der Anfang war nicht einfach“, merken sie an, aber man habe eben gerne geschafft, auch

14 Stunden und mehr am Tag. Überhaupt, so betonen sie, habe die Arbeit immer enormen Spaß gemacht. Bis zum heutigen Tag. Nach wie vor schaut der Senior frühmorgens in der Backstube nach dem Rechten und ist zusammen mit seiner Emmi stets zur Stelle, wenn die Jungen „deetschemol“ fragen. Übersetzt: „Würdet ihr bitte mal dieses oder jenes für uns erledigen?“ Und ein wenig stolz ist der 80-jährige immer noch, wenn er um Rat gefragt wird oder Feinarbeiten zu erledigen sind; eine Schokoladenschrift zum Beispiel, da käme ihm seine ruhige Hand zugute. Thomas hat Café und Konditorei 1992 nach einer schweren Krankheit seines Vaters übernommen und die Tradition des Hauses fortgeführt: Die hausgemachten Pralinen sind der absolute Renner, und die Fülle und Qualität der Torten ist weit über die Grenzen der Stadt hinaus bekannt. Natürlich werden auch Backwaren aller Sorten angeboten, das Sortiment ist enorm vielfältig.

Theodor Schäfer hat viele Rezepte fein säuberlich aufgeschrieben („einige sind schon vergilbt“), und sein Filius geht zuweilen mal spicken. Der Vater ist ebenso wie seine Frau mächtig stolz, dass „wir solch fleißige Nachfahren haben“. Die sechsfachen Großeltern sehen aber auch, wie immens der zeitliche Aufwand ihrer Nachkommen im Geschäft geblieben ist. Allmorgendlich ab 2.30 Uhr beginnt zum Beispiel für Thomas Schäfer die Arbeit. Zusammen mit seiner Frau, drei Angestellten jeweils in der Backstube und im Laden sowie diversen Aushilfskräften hält er den Betrieb am Laufen.

Die Zukunft sieht er mit gemischten Gefühlen: „Ich glaube nicht, dass es mittelständische und kleine Betriebe in 15 oder 20 Jahren noch geben wird.“ Die Gesamtbelastung habe sich in den jüngst zurückliegenden Jahren kräftig erhöht. Man denke nur zum Beispiel an die gestiegenen Energiekosten, die steuerliche Belastung oder die Probleme mit beruflichem Nachwuchs. Doch nach wie vor bereite auch ihm seine Arbeit viel Freude. „Ich wollte diesen Beruf von Anfang an, ich bin ja in der Backstube groß geworden.“ Das sei die eigentliche Motivation. Und dass die Kunden zufrieden sind.

Die Zukunft sehen die Schäfers mit gemischten Gefühlen.

„Qualität“, so erklären Vater und Sohn unisono, „zahlt sich eben immer noch aus.“ Die jungen Schäfer können nur montags ein bisschen Ruhe tanken. Am Wochenende ist das Café meist brechend voll. Und zudem häufen sich gerade an solchen Terminen die Gesellschaften, die im Nebenzimmer Platz finden. Im Sommer gibt's einen kurzen Urlaub von zwei bis zweieinhalb Wochen. Die alten Schäfer haben's da schon besser.

Seit 20 Jahren nehmen sie regelmäßig Reißaus und entspannen für mehrere Wochen auf ihrer Lieblingsinsel La Palma. Nach vier, fünf oder sechs Wochen sind sie aber dann sicherlich froh, wieder nach Hause, nach Lautern zurückzukehren. Und solange die Jungen „deetschemol“ sagen und sie gebraucht werden, sind Emmi und Theodor Schäfer glücklich.

Der alte Chef schaut immer zu

Das Schuhhaus City Exquisit hält sich seit 49 Jahren beharrlich

Kontinuität, das gilt auch als Überschrift für die beiden Inhaberinnen Gertrud Braun und Sibylla Frank. Beide sind von Beginn an dabei (Eröffnung war im Mai 1961), beide sind gelernte Schuhverkäuferinnen aus Passion, beide verstehen von Schuhen enorm viel, beide geben ihren Beruf als Hobby an, beide sind - eigentlich - mit ihrem Geschäft verheiratet.

Und beide strahlen vor Begeisterung, wenn sie von ihrer Arbeit erzählen. Auch nach 49 Jahren noch. Der erste Besitzer des Geschäfts war eine Familie Federlein, die eine Schuhfabrik in Pirmasens besaß. 1964 übernahm dann Georg Birkler, ein tüchtiger Werkmeister aus einer Schuhfabrik im Badischen. Ein Glücksfall für den Laden in der Marktstraße 37, ein Glücksfall aber auch für die beiden Schuhverkäuferinnen, denen der neue Chef stets freie Hand ließ. Sie erinnern sich: „Was hatten wir für Herzklopfen vor unserer ersten Schuhmesse in Düsseldorf, ob wir mit unserem Einkauf richtig liegen!“ Sie lagen richtig und wohl auch fortan.

Die Kundschaft kommt aus der ganzen Republik.

Das Geschäft florierte, die Auswahl von ausgefallenen Modellen, gepaart mit bester Qualität kam und kommt an. Aus der ganzen Republik rekrutiert sich die Kundschaft, viele unter ihnen sind treue Stammkunden.

Stolz präsentieren die beiden Inhaberinnen zum Beispiel eine Ansichtskarte aus dem Crown Plaza in Dubai, wo die weitgereiste Amerikanerin Linda Washington kürzlich abstieg und schrieb: „Kein Geschäft hier hat so schöne Schuhe wie City Exquisit.“ Und weiter: „You have the best shoes in the world.“ (Sie haben die besten Schuhe in der Welt.) Ein Beispiel, dass auch viele Amerikanerinnen in K-town das Exquisite an den Füßen mögen.

Gertrud Braun und Sibylla Frank ergänzen sich prima. Auch wenn die eine im Sternzeichen des Steinbocks geboren ist und die andere Zwilling. Augenzwinkernd sagen sie das. Stets hätten sie bei allen Entscheidungen bis heute den goldenen Mittelweg gefunden und immer Respekt voreinander behalten. Das sei wichtig bis heute. Sie, die kurz Verheiratete und dann Geschiedene (Braun) und die Ledige, haben jedoch auch Glück gehabt: Mit einem „wundervollen Chef, der wie ein Vater zu uns war“.

Wenn sie von Georg Birkler sprechen, der im Dezember 1987 im Alter von 83 Jahren gestorben ist, dann kriegen sie heute noch wässrige Augen. Seine letzten Worte waren: „Ich habe für euch gesorgt.“ Das hieß: Der Mann, der keine Verwandten hatte, setzte seine beiden Verkäuferinnen als Erben ein. Ein Erbe allerdings, dessen

Konsequenzen nur mit größter Kraftanstrengung zu bewältigen waren. Da war zum einen die Erbschaftssteuer, zum anderen der kurz zuvor erledigte sehr teure Umbau.

„Wir mussten binnen kurzer Zeit ans Finanzamt zahlen. Wir haben in dieser Zeit nur noch gearbeitet“, schauen beide zurück. Allerdings, die Frage aufzugeben stellte sich ihnen nie. „Weitermachen! Das waren wir unserem Chef und unserer Kundschaft schuldig gewesen.“

2005 zog das Geschäft in die Riesenstraße 9 um. Wieder kein leichter Anfang. Beide mit einer Stimme: „Mit der Familie Gersdorf haben wir verständnisvolle Vermieter gefunden, die uns diesen Neubeginn erleichterten.“ Die alte Stammkundschaft hat längst die neue Adresse gefunden. Das Erfolgsrezept ist nämlich beibehalten worden: ausgefallene, qualitativ hoch stehende Modelle von Größe 32 bis 42 ½. Sibylla Frank ergänzt: „Natürlich haben wir auch Schuhe für Frau Normalverbraucher.“

So fahren sie nach wie vor je zweimal pro Jahr auf Schuhmessen in Mailand und München. Gertrud Braun entscheidet bei der Wahl oft aus dem

Bauch heraus, und ihre Partnerin lässt sie gewähren. Was die Qualität angeht, kann den beiden Expertinnen ohnehin keiner ein X für ein U vormachen. Schließlich „feiern wir im nächsten Jahr Goldene Hochzeit mit unseren Schuhen“.

Schuhe, Schuhe, Schuhe. Ihr Lebenselixier. Wenn sie am Sonntag mal in die Vorderpfalz fahren, um ein bisschen zu wandern, einzukehren und sich ein Viertel Wein genehmigen, freuen sie sich schon auf den Montag, wenn sie wieder in ihr Schuhgeschäft gehen können.

Dort fühlen sie sich geborgen, das ist ihr eigentliches Zuhause. Und einer beobachtet sie immer. Ein Bild ihres alten Chefs steht auf einem kleinen Schrankvorsprung. Georg Birkler schaut darauf mit gütigem Gesichtsausdruck auf seine beiden ehemaligen Angestellten, die übrigens das Geschäft fortführen wollen, solange die Gesundheit das zulässt. Wenn Georg Birkler ein Engel geworden ist, was anzunehmen ist, wird er das noch eine ganze Weile genehmigen...



Halten hartnäckig die Stellung in der Riesenstraße: Gertrud Braun (links) und Sibylla Frank.
Foto: View

„De Claussen“ kleidet Generationen ein

Das Modehaus in der Innenstadt passt sich dem Zeitgeist an –
Ständige Investitionen

Das Gebäude ist sicherlich ein echter Blickfang in der Stadtmitte. Viel Glas, ein einladendes Entree an der Ecke Markt- und Eisenbahnstraße und ein verglaster Aufzug an der Außenseite. Wie viel da von den Ideen der früheren Geschäftsinhaber Bernhard Claussen und dessen Schwiegersohn Hermann Bier beim ausführenden Architekten mit eingeflossen ist, ist nicht verbürgt. Tatsache ist jedenfalls: Das Modehaus Claussen, in Lautern einfach als „de Claussen“ bestens bekannt, gehört zu jenen großen Geschäften der Stadt, die sich beharrlich gehalten, den Stürmen der Zeit getrotzt haben. Andere frühere Modehäuser wie „Sicius“ oder „Söllner“ oder „Spille & Lühmann“ sind nicht mehr, „de Claussen“ besteht noch immer.

Ideen verbreiten – Zukunft skizzieren.

Und wenn der junge Geschäftsinhaber Matthias Bier (40 Jahre), der zusammen mit seinem Bruder Michael (44) das Sagen hat, von dem Modehaus erzählt, seine Gedanken darlegt, Ideen verbreitet, die Zukunft skizziert, dann ist eine mächtige Begeisterung für das spürbar, was die Altvorderen hinterlassen haben. Begonnen hat alles 1936, als Bernhard Claussen den Weg aus Norddeutschland erst nach Heidelberg fand und dann nach Kaiserslautern.

Ein Firmeninhaber, dessen Credo lautete: Stillstand ist Rückschritt. Ständig wurde neu gebaut, umgebaut, dazu gebaut. Und Hermann Bier, von Beruf Textilkauflmann und freier Handelsvertreter, der Claussens Stieftochter Antje ehelichte, machte ab 1980 ganz im Sinne des Gründers weiter. „Unser Vater war der eigentliche Motor des Geschäfts“, blickt Matthias Bier zurück. Ein Macher im positiven Sinne, der sich 1998 noch einmal an einen stark verändernden Umbau wagte.

Zwei Jahre später gab der umtriebige und tatkräftige Hermann Bier das Unternehmen an seine beiden Söhne Michael und Matthias ab. Die hatten sich eigentlich nicht vorstellen können, dass „der Vater ohne sein Geschäft hätte leben können“, aber der fast 70-Jährige zog sich überraschend völlig zurück.

Matthias spricht auch für seinen Bruder: „Die Übergabe in dieser Form war ein großer Vertrauensbeweis unseres Vaters, für den wir sehr dankbar waren.“ Freilich wurde der lautlose Generationswechsel eineinhalb Jahre später von einer schweren Krankheit von Hermann Bier überschattet.

Die beiden Brüder, von den Eltern nie zum Geschäft gedrängt (Matthias: „Sagen wir mal so, sie haben uns manchmal sanft dahin gelenkt“), lernten die Führung ei-



Matthias (links) und Michael Bier setzen die Tradition des Modehauses Claussen mit großem Engagement und viel Sachverstand fort. Foto: View

nes solchen Textilunternehmens von der Pike auf. Michael absolvierte die bekannte Textilfachschule in Nagold, Matthias wurde Diplom-Betriebswirt FH. Nach der Ausbildung zog's die Bier-Brüder hinaus: Der eine (Michael) arbeitete in einem großen Textilgeschäft in München, der andere beim Sport-Scheck in der Isar-Metropole. Matthias, der bereits als Student in Asien Auslandssemester absolviert hatte, bei Pfaff in England kurzzeitig wirkte, ließ sich insgesamt zehn Jahre lang den Wind der weiten Welt um die Nase wehen. Ist ihm die Rückkehr ins kleine Kaiserslautern nicht schwer gefallen? Matthias Bier: „Überhaupt nicht. Ich habe einiges gesehen, bin froh drüber, aber ich bin sehr gerne in meine Heimatstadt zurückgekehrt. Hier fühle ich mich einfach wohl.“

Fachberatung und individuelle Kundenbetreuung.

Michael und Matthias haben sich damals mit Verve in ihre neue Aufgabe gestürzt. Und auch eine Aufgabenteilung im Geschäftsbereich vorgenommen. „Wenn auch“, wie Matthias erklärt, „Schnittstellen völlig normal sind.“ Getreu dem Motto ihrer Vorfahren haben sie weiter umgebaut, letztmals 2006 in der ersten Etage. Sie sehen ihr Modehaus gut aufgestellt. Dank einer exzellenten Lage, treuen und qualifizierten Mitarbeitern (aktuell 20), von denen manche schon 25 Jahre und länger „beim Clausen“ ihr Geld verdienen und sich entsprechend intensiv mit ihrem Arbeitgeber identifizieren. Matthias Bier ist sicher: „Wir haben einen guten Ruf, Fachberatung wird vorausgesetzt und auf individuelle Kundenbetreuung geachtet. Das sind Vorzüge, die uns von großen Konkurrenten unterscheiden. Und das wird auch in Zukunft unser Plus sein.“

Hochwertige Kleidung für festliche Anlässe.

Ein bisschen stolz sind die „Biers“ zudem auf eine nicht unerhebliche Zahl von Stammkunden, selbst aus der Vorderpfalz oder aus dem Kreis der amerikanischen Streitkräfte. „Hochwertige Kleidung für festliche Anlässe wird von manchen Amerikanern bevorzugt.“ Die Entwicklung der Stadt sieht Matthias Bier mit dem Blick des Menschen, der schon über den Stadtrand hinaus geschaut hat: „Mit der neuen Technologie und der wachsenden Bedeutung der Uni hat sich die Stadt sicherlich ein neues und interessantes Standbein geschaffen.“ Freilich habe sich in den zurückliegenden Jahren kein „gesundes Zentrum entwickeln können“. „Da hat man sich verzettelt, die Innenstadt sicherlich vernachlässigt.“

Was ihn und seinen Bruder dennoch optimistisch für die Zukunft stimme, sei eine leicht spürbare Belebung der Innenstadt. Diverse Veranstaltungen im Zentrum seien klasse, belegten auch, dass sich die Stadt-Verantwortlichen Gedanken

machten, wie denn der innerstädtische Handel belebt werden könne. Daran wollen auch die Bier-Brüder mitarbeiten. Im wahren Wortsinne. Denn ihr Modehaus, das den Slogan von einst: „Claussen kleidet die Familie“ wieder aufleben lässt, verlangt von jedem von ihnen vollen Einsatz.

Da bleibt den Familienvätern, Michael ist mit Caroline verheiratet und Vater von Max (12) und Tim (10), Matthias' Frau heißt Nadja, das Töchterchen Martha ist eineinhalb, nicht viel Freizeit. Derweil Michael und Caroline, die im Geschäft mitarbeiten, begeisterte und ambitionierte Marathonläufer sind, muss Matthias seine Leidenschaft Mountainbiken derzeit etwas bremsen, weil Klein-Martha noch den Sitz im Touren-Drahtesel bevorzugt. „Ein bisschen werkeln im Garten unseres Hauses in Hochspeyer. Und dort entspannen.“

Die Zeit dafür ist knapp bemessen, zumal auch seine Frau als Leiterin der „Zoar Wohnanlage am Volkspark“ einen Fulltimejob hat. Ob Max, Tim oder Martha eines Tages die Tradition des Modehauses fortführen werden, steht noch in den Sternen. Wenn jedoch ihre Väter Michael und Matthias die aktuelle Begeisterung und den Ideenreichtum für das Geschäft auch in Zukunft einbringen werden, dann haben die kleinen „Biere“ eines Tages zumindest eine berufliche Option.

✱

Inzwischen hat das letzte große Bekleidungshaus der Stadt, das noch in Familienbesitz war, geschlossen. In seinen Räumen befindet sich nun die Filiale einer großen Schuh-Kette.

Nur noch der Geruch von Leder

Der „Schuh-Clemenz“ und eine über hundert Jahre währende Tradition

Als Bub kitzelte einem der Geruch angenehm in der Nase. Der Geruch von Leder und Aceton. Hinten in der Werkstatt hockte ein kleiner grauhaariger Mann auf seinem Schemel und bearbeitete die zu reparierenden Schuhe. Nur selten verließ er seine Werkstatt, und wenn im Laden ein Glöckchen bimmelte, um einen Kunden anzumelden, dann wischte er stets seine schmutzigen Hände an seiner Lederschütze ab und trippelte dann mit eilfertigen Schritten nach vorne. Schuhe zu verkaufen, das war nicht unbedingt das Ding des Schuhmachermeisters Otto Clemenz in der Pirmasenserstraße 20, viel lieber saß er hinten, zog einen Schuh über den Leisten und widmete sich dieser handwerklichen Arbeit mit Sorgfalt und sichtlicher Freude.

Heute präsentiert sich das Schuhhaus Clemenz in modernem Ambiente. Eine kleine, aber feine und übersichtliche Auslage, ein gemütlicher Verkaufsraum, dahinter, wo früher der Opa werkelt, der Raum, wo die Orthopäden das Sagen haben und im zweiten Stock die Werkstatt. Otto Senior würde sich wohl nicht mehr zurechtfinden. Und Otto Junior, immerhin schon 75 Jahre alt, lächelt, wenn er vom Vater erzählt, der 1933 das Geschäft von Großvater Franz übernommen hatte. Der hatte 1899 im Grünen Graben mit einer klitzekleinen Schuhmacherei angefangen und kurze Zeit später das Grundstück in eben der Pirmasenserstraße erworben, wo auch heute noch seine Nachfahren leben und arbeiten.

1933 starb Franz und Otto I. musste ran – als der damals jüngste Schuhmachermeister des Bezirks mit gerade mal 20 Jahren. Der Krieg hinterließ auch in dieser Familie Spuren. Geschäft und Werkstatt waren nach einem Bombenangriff völlig zerstört. Otto wurde zusammen mit seiner Frau Luise und Sohn Otto nach Winnweiler evakuiert. Und der Kleine von damals erzählt heute mit Stolz, was denn der Vater für schuh-handwerkliche Fähigkeiten besaß: „Da wurde ein Panzer der Amerikaner bei deren Einmarsch beschädigt und blieb liegen. Als die Amerikaner weitergezogen waren, sind die Leute hin und haben das Gummi von den Ketten geschnitten. Und davon hat der Vater Schuhe gefertigt, prima Schuhe übrigens.“ Otto II., der zwar gerne auch ins Orthopädiefach eingestiegen wäre, sich aber mangels Lehrstelle in Kaiserslautern und Umgebung mit dem „normalen“ Schuhmachermeister zufrieden gab, übernahm Anfang der 70er Jahre vom Vater das Geschäft, erwies sich als geschickter und innovativfreudiger Klein-Unternehmer und fand in seiner Frau Rita eine tatkräftige Hilfe, die heute mit einem Augenzwinkern sagen kann: „Am Anfang waren schon schwere Zeiten dabei.“ Zumal die Familie ständig wuchs: Stephan ist heute 43 und wissenschaftlicher Mitarbeiter an der Lauterer Uni für Elektro-Ingenieurwesen, Joachim ist 41, und von ihm wird in den nächsten Zeilen noch die Rede sein, und Manfred 36, Maschinenbau-Ingenieur in Rüsselsheim bei Opel. Damals wurde manche Mark herumgedreht und „wenn

wir abends mal zum Essen gegangen sind, mussten wir uns das lange überlegen“ (Rita Clemenz). Doch die „Clemenze“ wurden für ihr Durchhaltevermögen belohnt. Heute können sie auf einen Geschäftszweig verweisen, der in der Stadt einmalig ist: Die Kombination Schuh-Orthopädie und Warenverkauf.

Das mit der Orthopädie hat der Joachim forciert, der sich nach der Mittleren Reife überraschend entschloss, in die Fußstapfen des Vaters zu treten. Bei Schwerdtfeger erlernte er den Beruf des Orthopädie- und Schuhtechnikers, machte seinen Meister, arbeitete dann zehn Jahre in Würzburg, trat 1994 ins elterliche Geschäft ein, fügte dort die Orthopädie- und Schuhsparte an und entpuppte sich als echter Macher. Mit Stolz vermerkt der Vater über seinen Nachfolger (offiziell seit Anfang dieses Jahres neuer Inhaber), dass „wir auch in Sachen Computer auf dem neuesten Stand sind“.

Auch für „Clemenz“ gilt wie für viele kleine Geschäfte: Die individuelle und intensive Betreuung der Kundschaft wird groß geschrieben. „Da wird auch mal im Laden ein Schwätzchen gehalten, über Sorgen und Nöte und Krankheiten erzählt“, weiß die Seniorchefin. Fünf Verkäuferinnen und ein Orthopädie- und Schuhtechniker, den Joachim aus Würzburg in die Pfalz gelockt hat (Otto II. lachend: „Da kommen zum Beispiel Kunden und verlangen nach dem Franken“) vervollständigen ein Team, das wie eine große Familie ist.

Die „alten“ Clemenz werden noch solange es geht mithelfen. Weil's ihnen nach wie vor Spaß macht (Rita Clemenz: „Den Umgang mit Leuten mag ich eben“). Freilich können sie sich ihre Zeit nun einteilen. Je nach Gusto eben. Und sie können staunen. Was ihr Nachfolger zum Beispiel an Ideen einbringt. Die werden

auch künftig nötig sein. Dass ihr Joachim auch mutige Entscheidungen trifft, hat er unlängst bewiesen, als er das alteingesessene Geschäft „Orthopädie- und Schuhtechnik Rutz“ in der Flurstraße übernommen hat.

Eines ist jedoch ein bisschen schade. Dass im Laden in der Pirmasenser Straße nur noch der Geruch von Leder in der Luft liegt. Aber vielleicht kann Otto II. ab und zu mal ein Fläschchen mit Aceton aufstellen. Und damit die Zeit ein bisschen zurückdrehen. Die Zeit vom Großvater und Vater.



Das Clemenz-Trio verkörpert Generation drei und vier: Otto II., seine Ehefrau Rita und Sohn Joachim. Foto: View

„Schaff dich zum Deiwel! Do bin ich“

Die Winnweiler Bierstube von Hans-Lothar Däuwel ist eine Institution



Der „Deiwel“ und die Köchin: Hans-Lothar Däuwel und seine frühere Lebensgefährtin Marie-Luise Herve hinterm Tresen in ihrer Winnweiler Bierstube.

Foto: View

Wer einen Namen trägt wie er, der darf sich nicht wundern, wenn selbiger in Lautern höchst selten hochdeutsch ausgesprochen wird: Däuwel. Das hört sich vielleicht in Hannover oder in Brandenburg als „Däuwel“ an, feines Schriftdeutsch eben, aber bei uns in „Laudre“ heißt's „Deiwel“. In der Stadt der „Roten Teufel“ sowieso.

Hans-Lothar Däuwel ist der Inhaber der Gaststätte „Winnweiler Bierstube“, und weil hierzulande der Kneipengänger häufig den Namen des Wirts als Ziel seiner kulinarischen Wünsche oder Trinkfreuden angibt, assoziiert der Name dieses Lokals stets mit „Deiwel“. Ein Spaßvogel kam eines Tages in den Gastraum und sagte zum Wirt mit schelmischem Blick: „Ich han Krach mit meiner Fraa gehat. Schaff

dich zum Deiwel, hat se gekrisch. Do bin ich.“ Die Anekdote erzählt der Herr des Hauses mit Schmunzeln. Und er könnte eine ganze Kladde voller seltsamer, merkwürdiger und fröhlicher Ereignisse mit seltsamen, merkwürdigen und humorigen Zeitgenossen füllen. So wie die. Ein Stammgast („mein bester Verzehrer“) bestellte stets drei doppelte Schlachtplatten und spülte diese mit sieben bis acht Weinschorle („große natürlich“) runter. Ein andererleckte zum Erstaunen und zur Gaudi der übrigen Gäste seinen Teller Wurstsuppe fein säuberlich leer, um dann zu rufen: „Herr Wirt, bringen Sie mir bitte noch einen Teller Suppe.“ Tja, der „Deiwel“ (er entschuldigt sicher die despektierliche Anrede) könnte Geschichten erzählen. Seine Gaststätte ist nämlich eine Institution. Sie gehört sicherlich zu den ältesten in der Stadt. Platziert an der Ecke Karcher- und Blücherstraße in der Nähe des Stadtparks ist sie ein Überbleibsel aus der Vergangenheit.

Links neben der Eingangstür ist ein Schalter, der heute noch benutzt wird. Wenn aushäusige Kunden eine Flasche Bier oder Dosenwurst kaufen. Auf der Theke steht eine Schüssel Westfälischer Würste, daneben ein kleiner Korb mit Kümmelwecken und manchmal ein Teller mit Frikadellen. Im Gastraum schaut es auf den ersten Blick ein bisschen düster aus durch die dunkelbraune Wandvertäfelung, die schon rund 60 Jahre alt ist und die in krassem Kontrast zum blütenweißen Kittel des Wirts steht, der zusammen mit einer Köchin und der tüchtigen Küchenhilfe Christa Scheunemann einen Laden schmeißt, der mehr als ein Geheimtipp für

gut bürgerliche Küche ist. Hans Däuwel (den Lothar lässt er gerne weg), Metzgermeister von Beruf, er lernte einstens in der Metzgerei Schwenke (früher neben Blumen-Michel in der Pirmasenserstraße) dieses Handwerk, übernahm 1971 nach dem Tod des Vaters die Gaststätte, die seine Eltern seit 1959 gepachtet hatten. Kein Neuland für ihn, denn als junger Kerl half er zuweilen mit, wenn Not am Mann war. Ein nahtloser Übergang also. Und Däuwel erlebte Höhen und Tiefen in seiner Kneipe, stellte sie jedoch auf ein solides finanzielles Fundament, weil er Qualität anbot, bei der das Preis- Leistungsverhältnis stets stimmte und heute noch stimmt.

„Wirtschaftsflauten habe ich auch gespürt“, sagt der zweifache Vater und vierfache Opa, der seit 1996 geschieden ist. „Es ist verrückt. An manchen Tagen geht nichts und da fragst du dich: Was hast du denn verbochen?“, versucht er erst gar nicht das Verhalten von Gästen zu ergründen. Doch nicht ohne Genugtuung stellt er aber auch fest, dass Gaststätten dieses Genres eine Wiederbelebung erfahren.

Warum? Hans Däuwel weiß es nicht. Nur eines. Dass sein Schlachtfest an Donnerstagen der Renner ist. Da steht der Metzgermeister schon morgens um 2 Uhr in der pieksauberen Küche, und ab 11 Uhr, wenn geöffnet wird, geht's rund. Da wird das normale Kontingent von rund 50 bis 60 täglichen Essen locker übertroffen, da eilt der „Deiwel“ wie ein Irrwisch durch's Lokal, nimmt die Bestellungen ohne zu notieren mit der unbewegten Miene eines Buster Keaton entgegen, gibt sie an die Küche weiter, wo die beiden Frauen wie die Verrückten rödeln. Da kann's denn auch mal vorkommen, dass eine von ihnen lautstark Dampf ablässt, aber der „Deiwel“ bei soviel Betrieb ganz glücklich ist. Abends sind sie dann allesamt geschafft.

Fraglos ist das allwöchentliche Schlachtfest das Kernstück des Ein-Mann-Zwei-Frau-Unternehmens, aber das, was ansonsten angeboten wird (die Stammessen stehen vor dem Haus auf vier Schiefertafeln geschrieben), ist von bester Qualität. „So koche wie dehäm“, ist das Motto und „einfach, aber gut.“ Damit ist er bisher gut gefahren. Er sieht eine ansehnliche Schar von Stammgästen kommen und gehen (das sind zwischen 50 und 60 Prozent), und neue Gesichter verabschiedet Karl Däuwel stets mit der freundlichen Aufforderung: „Empfehlen Sie mein bescheidenes Haus.“

Was das Flair der Gaststätte, der Hausbesitzer ist die Bischoff-Brauerei in Winnweiler, noch ausmacht, ist die bunte gesellschaftliche Mischung der Gäste. Da hockt der Professor von der Uni zum Beispiel neben dem Monteur vom E-Werk, da löffelt der Handelsvertreter seine Suppe neben dem Rentner, da wird abends diskutiert, dass die Wände wackeln und die Roten Teufel werden zum „Deiwel“ gewünscht, wenn sie mal wieder verloren haben.

Wie lange er noch arbeiten will? Hans Däuwel: „Die 50 Jahre würde ich gerne voll machen.“ Das war 2009. Da war er fast 69 Jahre alt. Noch schafft er das Penum. Im Sommer kommt noch ein kleiner Biergarten dazu. Und an manchen Abenden, wenn's mal ein „bisschen“ später wird, offiziell ist um 23 Uhr Schluss, sitzt er auch schon mal an seinem kleinen Tischchen, stützt die Hände ans Kinn und macht ein wohlverdientes Nickerchen.

Da sprach der Vater ein Machtwort

Elke Schäfer steht dem „Uhre-Diehl“ im 110. Jahr des Bestehens vor – Opa Peter der Gründer

„Ach herje, nur net soviel Gedöns um mich“, wehrte Elke Schäfer erst einmal ab, als sich der Schreiber dieser Zeilen ankündigte. Die resolute Geschäftsfrau mit dem Herz auf der Zunge entpuppte sich freilich als interessante Gesprächspartnerin, die indes stets vermied, ihre Person in den Mittelpunkt zu rücken. Dabei hätte sie Grund genug stolz zu sein.

Auf ihre Vorfahren und auch auf sich. Das in unmittelbarer Nähe der Fruchthalle angesiedelte Geschäft „Diehl - Uhren, Schmuck, Optik“ feiert nämlich in diesen Wochen sein 110. Jahr des Bestehens. Da ist ein bisschen „Gedöns“ durchaus statthaft. In Kaiserslautern hieß das von Elke Schäfers Großvater Peter Diehl im Oktober 1897 gegründete Geschäft lange Zeit nur „de Uhre Diehl“. Das lag zum einen an dem in den Anfängen auf ein Segment beschränktes Angebot, zum anderen an den Uhrmachermeistern Peter und seinem nachfolgenden Sohn August. Bei denen spielte eben der Blick auf die Zeit eine herausragende Rolle. Derweil Peter anfangs, wie in jenen Jahren üblich, über die Lande fuhr, seine filigranen Handwerksstücke anpries und andere reparaturbedürftige mitnahm, begann sein Filius nach dem Zweiten Weltkrieg, das zuvor schon am heutigen Platz angesiedelte Klein-Unternehmen auszuweiten.

Dank tatkräftiger Hilfe seiner Ehegattin Rosel, die sich als tüchtige Geschäftsfrau entpuppte, die gute Seele des Ladens. August Diehl war stadtbekannt. Nicht nur als Besitzer des „Uhre Diehl“, vielmehr als ein engagierter Vereinsfunktionär beim 1. FCK. Zusammen mit Otwin Dohn bildete der „August“ über lange Jahre hinweg ein Duo im Präsidium, das humorvoll, freundlich und fachkundig half, die Geschicke beim Traditionsclub zu leiten.



„Ich arbeite, solange es mir Spaß macht“: Elke Schäfer.

Foto: View

Noch heute erzählen Wegbegleiter der beiden manche Schmonzette, die sich „der Otwin und der August“ bei ihrem ehrenamtlichen Wirken geleistet haben.

Dabei erwies sich der mit seiner leicht angeknautschten Physiognomie an den amerikanischen Filmschauspieler Walter Matthau erinnernde Uhrmachermeister als gestrenger Papa. „Du wirst Optiker“, befahl er seiner Tochter Elke, die gerade die Mittlere Reife bei den Franziskanerinnen absolviert hatte und sich eigentlich anschickte aufs Abitur zuzusteuern. In jenen Jahren jedoch fügte sich häufig der Nachwuchs dem Machtwort des Vaters.

Heute kann Elke Schäfer, die damals „mit dem Beruf eines Optikers nichts anzufangen wusste“ darüber lachen. „Ich habe den richtigen Beruf gewählt, der mir heute noch sehr viel Freude bereitet“, sagt eine sichtlich zufriedene Geschäftsfrau, deren Eltern nach „goldenen Jahren“ ihrer Tochter 1991 ein florierendes Klein-Unternehmen hinterließen. Derweil August Diehl 1997 verstarb, zog sich seine Frau Rosel mit 82 Jahren aus dem Geschäft zurück, starb vor vier Jahren und ist bis heute für ihre Tochter ein Vorbild.

„Auf den Kunden eingehen, höflich und freundlich sein, ob er kauft oder nicht“, Maximieren, die Elke, verheiratet mit Konrad („Kuno“) Schäfer, einem bekannten Arzt im Westpfalz-Klinikum, früh verinnerlicht hat. Und sie verweist auf ein „wunderbares Team“, das ihre Vorstellungen von Kundenfreundlichkeit und Fachkompetenz so umsetzt, „wie ich das möchte“. Eine Angestellte arbeitet schon 30 Jahre beim „Uhre Diehl“, ein anderer 20 und eine Halbtageskraft zehn Jahre. Kontinuität beim Personal wird also auch groß geschrieben in dem Laden.

Wie lange sie noch arbeiten möchte? Die Optikermeisterin lachend: „Die (sie meint ihre Angestellten) wollen, dass ich bis über 80 schaffe, dann können sie mit mir in Rente gehen.“ Und dann ernsthaft: „Ich arbeite, solange es mir Spaß macht.“ Ein Ende ist demnach nicht abzusehen.

Für ein gemeinsames Hobby mit ihrem Mann bleibt dennoch genügend Zeit: Sie kochen leidenschaftlich gerne, trinken eine gute Flasche Wein und ziehen Gemütlichkeit in den eigenen vier Wänden an der Waschmühle Ausgehen im Städtchen vor. „Wir sind älter und ruhiger geworden“, lächelt Elke Schäfer.

Laut waren sie allerdings noch nie.



Wo der Leguan durch die Scheibe glotzt

Das Zoohaus Doll besteht seit 59 Jahren – Dritte Generation hat inzwischen das Sagen

Der Leguan glotzt mit seinen basedowschen Augen regungslos durch die Scheibe. Nebenan krabbelt eine Stabheuschrecke und sucht sich ihr Refugium, und am Boden kauert „Rudi“, eine englische Bulldogge, hat den Kopf auf die zwei Pfoten gelegt und scheint gänzlich uninteressiert, was da um ihn herum kreucht und fleucht. Wir sind im Zoohaus Doll im Grünen Graben, dem ältesten Fachgeschäft dieser Art in Kaiserslautern, das heuer ins 59. Jahr seines Bestehens geht.

„Mit Geschäftsgründung gab Karl Doll seiner Passion eine berufliche Plattform.“

Nach dem Krieg eröffnete Karl Doll mit seiner Frau Maria in der Hühnerstraße, ein Sackgässchen seitlich der Pirmasenser Straße, seine ersten Ausstellungs- und Verkaufsräume. Dort zeigte er in großzügigen Gehegen Krokodile, ein Wildschwein, einen Fuchs, einen fliegenden Hund und allerlei Fische und Vögel.

Der Kaufmann hatte zuvor Zierfische und Insekten für den noch spärlich vorhandenen Zoofachhandel gezüchtet und mit seiner Geschäftsidee seiner Passion eine berufliche Plattform gegeben. Rückblickend sagt heute sein Sohn Karl (Jahrgang 1948): „Der Vater war eigentlich seiner Zeit voraus.“

Die Menschen hatten in jenen Jahren andere Sorgen und auch Interessen. Viele waren ausgebombt, da standen Wohnungen, Möbel und Kleider an erster Stelle, was benötigt wurde. An Haustiere dachte man erst später.“ Karl Doll sen., ein zupackender, energischer, aber auch künstlerisch begabter Mann mit buschigen, stets leicht hochgezwickelten Augenbrauen, ist vielen älteren Lauterern zudem als Maler bekannt. Er ließ sich vom schleppenden Anfangsinteresse für seinen Laden nicht entmutigen, zog 1954 in den Grünen Graben um und erweiterte in den Jahren des Wirtschaftswunders sein vordem gängiges Sortiment um seltene Seewasserrische und Reptilien. Ein spezielles Angebot, das ihn damals in die Beletage der bundesdeutschen Zoofachhändler hievte.

Karl jun. wuchs mit den Tieren auf, wurde schon früh vom Vater eingespannt. Während andere Kinder spielten, musste das „Karlsche“ Käfige putzen, die Tiere füttern, Aquarien säubern. Im Rückblick bleibt Wehmut aus: „Das war eben damals so. Man hat mit angepackt, wo man gebraucht wurde, man wächst in so einen Betrieb rein.“ Der junge Doll übernahm 1981 mit seiner Frau Traudl das Geschäft, expandierte 1996 mit einer Filiale in der Eisenbahnstraße und 1997 mit einer weiteren in der Merkurstraße. Nicht ohne Stolz vermerkt Karl Doll heute: „In diesen Jahren wurden bei uns zehn Auszubildende zu Einzelhandelskaufleuten für Heimtiere und Zubehör erfolgreich ausgebildet.“

Doch der Wettbewerb wurde schärfer. „Unsere Firma hat schon manche Höhen und Tiefen erlebt“, sagt der heutige Seniorchef und verweist auf die aktuellen Großkonzerne und Baumärkte, die sich als Konkurrenz erwiesen und erweisen. „Wir mussten in Nischen gehen“, erkannte er ein Rezept und hatte das Glück, dass zwei seiner Kinder die Maxime des Pappas in die Tat umsetzten: Andrea, die erst einmal Maler und Lackierer lernte, übernahm 2007 das Stammhaus im Grünen Graben, ihr Bruder Stefan führt seit 2004 in Eigenverantwortung die ehemalige Filiale in der Merkurstraße. Die jungen Nachkommen haben ihre eigenen Ideen zwischenzeitlich realisiert. Der Papa übernimmt lediglich noch eine, „wenn es gewünscht wird“ (Karl Doll), Beraterrolle. Andrea (33) spezialisierte sich mit einem großen Sortiment an Reptilien und Insekten mit entsprechendem Zubehör und ist unter „Terrarianern“ auch durch ihr Fachwissen hoch anerkannt. Ihr Bruder (38), verheiratet mit Andrea und Vater von Hannah (8) und Luisa (5), hat sein Angebot mit einem gehobenen Sortiment an Hundemänteln, schönen Lederwaren und exquisiten Accessoires für die geliebten Vierbeiner erweitert. „Da kommen Kunden von weit her“, ist Karl Doll sichtlich stolz über seinen Filius, der eine gute Nase für auch ausgefallene Wünsche mancher Hundefreunde zu haben scheint. Derzeit sind Designer-T-Shirts der letzte Wuff, pardon, Schrei, außergewöhnliche Tragetaschen für die lieben, ganz kleinen Vierbeiner fast normal und Fahrrad-Anhänger für Bello nicht ungewöhnlich.



Mit den Tieren auf Du und Du: Karl Doll (rechts) mit seinen Kindern Andrea und Stefan sowie Rudi, dem Baumleguan. Foto: View

„Ausschlaggebend ist das Gefühl für die Tiere“, sagt Karl Doll.

Freilich weiß Karl Doll aus eigener Erfahrung, dass „mit einem Zoogeschäft keiner Millionär werden kann“. „Man ist froh, wenn man sein Auskommen hat. Es gehört viel Idealismus dazu in dieser Branche.“ Und, ausschlaggebend, so der Senior, sei eben das Gefühl für die Tiere. Die, und das betont Doll, seien allesamt nicht der Natur entnommen, sondern primär deutsche Nachzucht. Wie viele Tierarten sich im Grünen Graben und in der Merkurstraße ein Stelldichein geben, vermögen die Dolls nicht zu sagen. Auf jeden Fall bietet das Reich dieser Tierwelten eine willkommene Gelegenheit für Kinder, sich zum Beispiel mal eine Gottesanbeterin, einen Gecko, eine Ringelnatter, eine Gespensterheuschrecke, die wie ein wandelndes Blatt aussieht, aber ein Insekt ist, oder, oder, aus der Nähe anzusehen. Auch über solche Besuche freuen sich die jungen Geschäftsleute. Und besonders freut sich „Rudi“, den nicht nur die Stammkunden, sondern auch die halbe Innenstadt kennt und schätzt. Nicht nur seines blendenden Aussehens wegen.

Sehen und gesehen werden

Das Eiscafé Dolomiten besteht seit den 30er Jahren –
Ein Anziehungspunkt in der Innenstadt



Der Platz ist geradezu ideal. Zum sehen und gesehen werden. Schräg gegenüber der Stiftskirche, dort, wo die Schillerstraße beginnt, die Marktstraße sich leicht verbreitert und Stifts- und Schillerplatz in Sichtweite liegen. Besonders an Samstagen flanieren bei schönem Wetter die Schönen und weniger Schönen vorbei, hasten manche auf den Wochenmarkt, kehren einige sichtlich zufrieden von dort zurück, um sich zum Beispiel zu einem Plausch mit Freunden zu treffen. Im



Eiscafé Dolomiten, im Umgangs-Laudrerisch kurz „Dolo“ heißen. Die „Dolo“ gibt's an haargenau diesem Platz seit den 30er Jahren. Und die „Dolo“ ist geschichtsträchtig. Der Name kommt nämlich, wie könnte es anders sein, von jener wunderschönen Gebirgskette in Südtirol, den Dolomiten. Es wäre interessant zu erfahren, wie viele Eisdielen in Deutschland sich „Dolomiten“ nennen und mit eben jenen geographischen Dolomiten nichts gemein haben.

Die „Dolo“ war ein beliebter Treffpunkt von Pennälern.

Das ist bei den Lauterer „Dolomiten“ anders. Werner Braun, Ehemann der aktuellen Pächterin Immacolata Tripaldi-Braun, hat sich nämlich kundig gemacht. Vor etwa 80 Jahren kaufte eine Familie Panciera das Haus in Kaiserslautern. Sie stammt aus Zoldo, einem kleinen Gebirgsdorf in den Dolomiten. Ein Nest, in dem es damals keine Arbeit gab. Woher allerdings die Pancieras das Geld für den Kauf hatten, ist unbekannt. Zoldo kehrt jedenfalls in der Historie der Lauterer „Dolo“ ständig wieder.

Das Haus in der Schillerstraße wurde im Krieg zerstört, das, was übrig blieb, kaufte die Familie Calchera, ebenfalls beheimatet in Zoldo. Die Calcheras, Eismacher aus Leidenschaft, eröffneten in den 50er Jahren noch mehrere Eisdielen in Deutschland. Die in Kaiserslautern vermieteten sie später an Elvino Casal wei-

Gehören zur Stadt wie das Eis zum „Dolo“: Immacolata und Werner Braun an ihrer Eistheke. Foto: View

ter. Auch der stammte aus – na, Sie wissen schon. Und damit beginnt eigentlich die Erfolgsgeschichte der „Dolo“, die in der Kerststraße, schräg gegenüber vom Union-Kino, einen Namensvetter bekam. Dort hatten zwei Brüder das Sagen. Wahrscheinlich stammten sie ebenfalls aus Zoldo. Die

„Dolo“, so erinnern sich heute noch viele ehemalige Pennäler, war ein beliebter Treffpunkt für die heftig Pubertierenden, die bei einer Cola, an der häufig fünf nippten, den schwingenden Petticoats der holden Weiblichkeit sehnsüchtig nachblickten. Sehr zum Unwillen der Brüder, die böse Miene zum schlechten Umsatz machten. In jenen 60er Jahren waren die „Dolos“ nicht nur beliebte Stelldicheins, sondern auch Nachrichtenbörsen für die Stadt-Neuigkeiten.

Doch zurück zur Historie. Mit Immacolata Tripaldi beginnt eigentlich die Neuzeit. Das junge Mädchen, das ausnahmsweise mal nicht in Zoldo beheimatet war, sondern in einem Ort in Apulien, zog nach der Schulzeit in ihrer Heimat zu ihren Eltern, die zuvor in Kaiserslautern Arbeit gefunden hatten. Nicht leicht für die 14-Jährige, die kein Wort Deutsch sprach. Der Papa brachte sie bei seinem Landsmann Casal unter, der, selbst Vater von drei Töchtern, die junge Immacolata gerne aufnahm.

*EDV-Fachmann Werner Braun
arbeitet sich in Geheimnisse des Eismachens ein.*

Die Italienerin heute: „Ich war wie seine vierte Tochter.“ Und sie war tüchtig, hat damals wie heute hinter der Theke gearbeitet, bei ihr laufen die Fäden noch immer zusammen. Auskunft zu geben überlässt sie allerdings lieber ihrem Ehemann Werner Braun, der 1978 das Herz der jungen Frau aus Apulien eroberte. Der EDV-Fachmann, der 18 Jahre bei Pfaff arbeitete, nahm mit seiner Immacolata 1987 die Offerte von Edgardo Calchera an, die „Dolo“ zu pachten. Elvino Casal arbeitete den Lauterer in die Geheimnisse des Eismachens ein. Damals nicht gerade einfach.

Heute kann er darüber schmunzeln: „Ich habe mir alles genau aufnotiert, und eben dann selbst was ausprobiert.“ Wenn heuer Ende November Eismesse in Longarone ist, dann ist der Lauterer Eismacher längst integriert bei seinen italienischen Kollegen, die aus ganz Europa in das Städtchen in den Dolomiten anreisen. Seit 2000 hat die „Dolo“ ganzjährig geöffnet. Außer an den beiden Weihnachtsfeiertagen und am 1. Januar. Von morgens 8 Uhr bis abends manchmal um Mitternacht. Im Winter ist häufig gegen 20 Uhr Schluss.

Die Brauns legen Wert auf Qualität. „Katastropheneis gibt’s nicht“, sagt der Chef – „die eigentliche Chefin ist meine Frau“ – grinsend. Diverse Kreationen wie Prosecco-Eis zum Beispiel sind in der Theke. Ihre Kundschaft bevorzugt vornehmlich konservative kalte Leckereien, wenn auch das „Amore mio, ein Spezial Dolomiten-Eis, sehr gut angenommen wird“. Die Kunden können im Sommer immerhin unter rund 35 Eissorten wählen, im Winter reduziert sich das Angebot auf sieben bis acht.

Weit über die Hälfte der Kunden gehören zum Stamm. Aus allen sozialen Schichten, aus allen Altersgruppen, versichert Braun. Bedienung Angelika, seit 23 Jahren in der „Dolo“, kann bei vielen schon eine Bestellung bei ihrer Chefin aufgeben, wenn diese noch nicht Platz genommen haben. Eine der treuesten Kundinnen ist eine alte Frau, die jeden Morgen neben dem Eingang im Freien sitzt. Im Sommer schützt sie der Sonnenschirm vor Hitze, im Winter liegt stets eine wärmende Decke für sie bereit. „Auch bei Minusgraden ist sie da“, freut sich Werner Braun. Und jeden Tag schlürft sie ihren Espresso und einen Kamille-Tee.

Die Brauns arbeiten hart. Für ein Hobby bleibt kaum Zeit. Der Ehegatte lacht: „Na gut, meine Frau geht eben gerne shoppen. Wenn ich das sage, springt sie mir an den Hals.“ Er muss sich jetzt vorsehen. Wie lange sie dieses Pensum beide noch bewältigen wollen? So tagtäglich ohne Ruhetag. Immacolata Tripaldi-Braun hat einmal scherzhaft gesagt: „Ich glaube, ich sterbe hier in diesem Laden.“ Damals, als junges Ding, hätte sie sich wohl niemals träumen lassen, dass sie solange beim „Dolo“ bleiben würde. Eine Nachfolgerin oder ein Nachfolger ist nicht in Sicht. Tochter Sara, Jahrgang 1984, hat schon abgewinkt, wurde nach Abi und Studium Diplom-Modedesignerin und denkt nicht im Traum daran, ihren interessanten Job bei einer Modefirma in Metzingen aufzugeben.

Da werden wohl Immacolata und Werner noch eine Weile arbeiten müssen, was sie übrigens gerne tun. Bis sie eines Tages von einem jungen Eismacher abgelöst werden. Der wird dann sicher aus einem kleinen Ort in den Dolomiten stammen. Der Name ist dem Verfasser entfallen...

Spannend und stets am Puls der Zeit

Die Firmengeschichte der heutigen Drumm GmbH beginnt schon Mitte des 19. Jahrhunderts



Vier „Drummer“ auf einen Blick (von links): Veronika, Ralf, Peter (junior) und Peter (senior) Drumm in ihrem Geschäft. Foto: View

Dass die Firma zu den ältesten in der Stadt zählt, dürfte klar wie Klärchen sein. Immerhin schon vor nahezu 150 Jahren gründete der Fabrikant Johann Peter Drumm im Anwesen der ehemaligen Zuckerfabrik Karcher eine Kartoffel- und Weizenstärkefabrik. Nach 1900 wurden auch Teigwaren hergestellt. Später wurde als Nebenprodukt der Reisstärkefabrik die Herstellung von Pflanzenleim aufgenommen, 1924 ein Sauerstoffwerk als Aktiengesellschaft gegründet, das kurz vor dem Zweiten Weltkrieg aufgelöst wurde. Allein dieser kurze Blick in die Anfänge der Firmengeschichte zeigt den ungewöhnlichen Unternehmergeist der Drumms in Kaiserslautern. Lang ist's her.

Die eigentliche Basis für das heutige Unternehmen, das in der Bleichstraße 12 unweit der Apostelkirche angesiedelt ist, legte Diplom-Ingenieur Wilhelm Drumm 1953 mit der Firma „Dipl. Ing. W. Drumm, Gase, Schweißtechnik, Werkzeuge“, so die offizielle Bezeichnung.

Der stets korrekt mit Anzug und Krawatte auftretende Vater von Peter Drumm senior erwies sich als umsichtiger und kundiger Unternehmer, ein „Patriarch“, wie ihn der Sohn heute lächelnd bezeichnet.

Die Anfangszeit war nicht ganz einfach, zumal die Firma eine große Familie

(zwei Buben und drei Mädchen) ernähren musste. Peters älterer Bruder stieg alsbald als promovierter Diplom-Ingenieur mit ein, wechselte aber dann in die Großindustrie. Der damalige zweite Junior, von Beruf Kaufmann, der außerdem eine praktische Ausbildung bei Pfaff absolviert hatte, folgte. 1963 wurde ihm die

Firma überschrieben. Doch Wilhelm inspizierte noch hochbetagt jeden Tag sein „Reich“. Peter senior erinnert sich: „Das war nicht ganz einfach für mich, weil der Vater mich doch zuweilen in meinen Vorstellungen gebremst hat.“ Da wurde manche Tüftelarbeit von ihm nicht verwirklicht, weil der „Patriarch“ seinen Segen verweigerte.

Heute kann Peter Drumm senior darüber lächeln. Und eine Erfahrung hat er aus jenen Jahren mitgenommen: Seine Söhne, sollten sie mal in die Firma einsteigen, wollte er freie Hand lassen. Hat er sich dran gehalten? Peter junior sagt ein kräftiges „ja“, schränkt jedoch ein, dass der Vater bei allen Entscheidungen mit einbezogen, sein Rat nach wie vor gehört werde.

Beim Familienbetrieb, der früher über 20 Mitarbeiter beschäftigte, jetzt noch sechs, einschließlich eines Azubis, herrscht

Harmonie, und wenn Peter junior sein Verhältnis zu seinem Bruder Ralf mit diesen Worten kennzeichnet: „Er ist nicht nur mein Bruder, sondern auch mein bester Freund“, dann ist das keine Floskel. Die „Drummis“, in Lauterns Sportszene bestens bekannt, sind schon seit eh und je „ein Kopf und ein Hintern“. Sportarten mit Prickeln haben es den Beiden angetan.

Fallschirmspringen, Surfen, Snowboarden, Kiteboarden, Skifahren, die Palette ließe sich beliebig fortsetzen. Bungee-Jumping haben sie schon probiert, als viele Leute noch meinten, das sei eine Kaugummi-Marke.

Freilich sind die Drumm-Brüder (Peter ist 44 und nach eigener Aussage schon länger mit seiner Freundin Doris zusammen wie der zwei Jahre jüngere Ralf mit seiner Ingrid verheiratet) alles andere als „Lautsprecher“. Understatement wird in der Familie groß geschrieben, Bescheidenheit bevorzugt. Und sie ergänzen sich. Betriebswirt Peter erledigt den kaufmännischen Part, Ralf zeichnet für den technischen Bereich verantwortlich.

Das Unternehmen, das pro Jahr zwischen 1,5 und zwei Millionen Euro umsetzt, hat drei Spezialgebiete: Gase, Schweißtechnik und Druckluft. Im Sortiment werden zwischen 200.000 und 300.000 Artikel angeboten.

Allein der Drumm'sche Pneumatik-Atlas, ein eigenes Firmenprodukt, umfasst 931 Seiten. Kunden kommen aus ganz Deutschland und immer häufiger aus dem europäischen Ausland.

Längst werden rund 20 Prozent der Kundenwünsche per Internet abgewickelt. Die kann der zweifache Opa Peter senior (Ralf ist Papa des achtjährigen Nick und der sechs Jahre jungen Lilli) aus der Distanz betrachten und wird sich an die Zeit erinnern, als ihm und seiner Frau Vroni, die früher auch in der Firma mithalf, der Patriarch über die Schulter schaute. Er teilt sich seine Zeit im Geschäft ein und absolviert täglich sein Nordic-Walking-Programm oder schwingt sich aufs Mountainbike.

Und ein Hobby pflegt der Drumm senior besonders eifrig: Er ist Mitglied einer Band, den „Leimsieder“. Was er spielt? Einer mit diesem Namen kann nur Drummer sein, Schlagzeuger. Allerdings, auch da wird ihm nachgesagt, dass er kein Freund lauter Anschläge ist. Der Drumm ist ein leiser Drummer. Das scheint Familientradition zu sein.

Wenn der Vater mit dem Sohne...

Fallot Versicherungsmakler ist 100 Jahre - Gelernter Konditor und Bäckermeister macht den Anfang

Der Bekanntheitsgrad dieses Unternehmens fällt in Lautern unter die Rubrik „höchst erstaunlich“. In der Stadt heißt's häufig nur „de Fallot“, wenn die Rede von Versicherungen ist.

Das soll die übrigen Mitglieder dieser Branche keineswegs ins Abseits stellen, aber mit Fallot-Burghardt verbinden viele Bürger einen Berufszweig, dessen Vielfältigkeit heuer sehr zugenommen hat. Das Ursprungsgeschäft von Fallot Versicherungsmakler, so die aktuelle Firmierung, war indes eine einfache Kraftfahrtversicherung.

[Die richtige Entscheidung getroffen.]

Und zwar vor 100 Jahren. Doch der Reihe nach. Ein gewisser Camille Fallot, von Beruf eigentlich Konditor und Bäckermeister in Pirmasens, der zudem ein Café mit Weinausschank betrieb, gründete 1909 eine ADAC-Kraftfahrversicherungsabteilung für den Gau Pfalz Filialdirektion der Agrippina Versicherungs AG. Der hünenhafte Mann mit kräftigem Schnauzer und Eleganz in den Bewegungen mochte wohl nicht mehr so kleine Brötchen backen, wiewohl sein Geschäft in der damaligen Schloßstraße recht gut florierte.

Camille Fallot, dank seines beeindruckenden Auftretens und angenehmen Wesens ein prima Akquisiteur, schien die richtige Entscheidung getroffen zu haben, denn im neuen Metier ging's geschäftlich behände bergauf.

1928 folgte der Umzug nach Kaiserslautern. Im selben Jahr trat Alfred Fallot, der Sohn von Camille, in die aufstrebende Firma ein. Die rasante geschäftliche Entwicklung, verbunden mit diversen neuen Geschäftsräumen, allesamt im Detail zu benennen, würde den Rahmen dieses Artikels sprengen. Tatsache ist, dass die Fallots zum richtigen Zeitpunkt stets am richtigen Ort waren und auch das Richtige taten. Tatsache ist aber auch, dass sich Vater und Sohn nicht unbedingt gut verstanden. Dieser Generationenkonflikt sollte sich bei Alfred später wiederholen. Sein Filius, der heute 74 Jahre alte Willi Fallot-Burghardt, konnte auch nicht so recht mit dem Papa.

Das Duo bildete nach Willis Worten „eine Zweckgemeinschaft, bei der nach außen alles okay war“. Alfred war nicht der leibliche Vater von Willi, dessen Vater im Krieg 1943 gefallen war. Der hatte, vielleicht in düsterer Vorahnung, zu seiner Gattin Elisabeth gesagt: „Wenn ich nicht mehr heimkomme, dann heiratest du den Alfred Fallot.“ Der wiederum schickte, so augenzwinkernd heute Willi,



Drei Generationen Fallot-Burghardt auf einen Blick: Willi ((vorne), der sich längst aus dem operativen Geschäft zurückgezogen hat, dessen Rat aber immer noch gern gehört wird, mit seinem Sohn Willi Alfred (rechts) und Enkel Timo. Foto: View

„meinen Großvater Camille quasi als Parlamentär zur jungen Witwe Burghardt, um deren Hand für seinen Sohn anzuhalten“. Das war 1948.

Auch den Fallots setzte der Krieg mächtig zu. Völlige Zerstörung der Geschäftsräume bei einem Bombenangriff, Umzug in die Wohnung im Casimirring, Alfred Fallot kehrte erst 1947 aus der Gefangenschaft nach Hause zurück. Im Haus der Kreissparkasse in der Fackelstraße begann 1949 der völlige Neuanfang. Was mit einer von einem Großkunden geliehenen Schreibmaschine begann – Alfreds bessere Hälfte erwies sich als zupackende Kraft, indem sie zum Beispiel in Ermangelung einer Addiermaschine ihren Grips gebrauchte, um mit Zahlen zu jonglieren – entwickelte sich schon in den Nachkriegsjahren enorm. 1957 trat Willi Fallot-Burghardt (Jahrgang 1935) in die Firma ein und mit ihm gab's wieder einen Schub nach vorne. Ständig neue Geschäftsräume wegen Aufstockung des Mitarbeiterstamms, Hinzunahme eines eigenen, neu gegründeten Finanzierungsinstituts. Der gelernte Bankkaufmann entpuppte sich als innovativer, kundiger und fleißiger Unternehmer, nur zeitweise im Elan etwas gebremst, weil die Vorstellungen im geschäftlichen Bereich von Vater und Sohn divergierten.

*Timo (21) bildet in Kürze den Anfang
der fünften Generation in der Firma Fallot.*

Eine Generation danach war alles anders. Willi Alfred Fallot-Burghardt (Jahrgang 1961), gelernter Bankund Versicherungskaufmann, avancierte zur rechten und enorm dynamischen Hand des Papas, bildete mit ihm ein kongeniales Familien-Duo, das sich prächtig versteht. Auch menschlich. Sich mit dem Privatier und dem Macher zu unterhalten, bereitet Freude. Sie werfen sich verbal die Bälle gekonnt zu, schmücken ihre Ausführungen mit Bonmots, das Anekdoten-Schatzkästchen des „Alten“ scheint unerschöpflich, da sind zwei, die sich auch mal auf die Schippe nehmen können.

Zwischenwelt zwischen Anwalt und Unternehmensberater.

Understatement wird im Hause Fallot groß geschrieben. Willi Alfred Fallot-Burghardt ist alles andere als ein „Hoppla-jetzt-komm-ich-Typ“. „Ich denke langfristig, bin aber ein Bauchmensch“, kennzeichnet er seine Arbeitsweise, die er zudem als „Zwischenwelt zwischen Anwalt und Unternehmensberater“ angesiedelt sieht. Auf die Frage, an wie viel Firmen er denn beteiligt sei, benötigt er fast eine halbe Minute, um auf die Zahl Zwölf zu kommen. Bei dieser Antwort huscht ein bewunderndes Grinsen über Fallot Seniors Gesicht. Eine „kleine“ Nebentätigkeit füllt der junge Fallot auch als Geschäftsführer des PRE-Parks aus, er gehörte zu-

dem zu den Gründervätern der Erfolgsstory auf dem ehemaligen Gelände der Holtzendorff-Kaserne. „Ich arbeite sehr viel und gerne“, bekennt er. Das Wochenende freilich hält er sich frei für die Familie. Da wollen Gattin Angelika und die „drei T-Modelle“, wie der Opa schmunzelnd seine Enkel Timo (21), Torsten (18) und Till (14) bezeichnet, auch ihr Recht. Apropos drei. Tochter Christine, die in der Nähe von Düsseldorf lebt, hat ebenfalls ein Nachwuchs-Trio (zwei Buben und ein Mädchen).

Wie sachlich sich die beeindruckenden Zahlen dieses Lauterer Vorzeige-Unternehmens lesen: Tätigkeitgebiet: Unternehmen, Krankenhäuser und Kommunen; Mitarbeiterzahl: 20; Umsatz: 12.650.000 Millionen Euro; Kunden: 5236; Standorte: Zentrale im PRE-Park Kaiserslautern; so erstaunt doch eine Nebenaufgabe von Willi Fallot-Burghardt: Der vielseitige Sammler aus Leidenschaft gilt als einer der profundesten Kenner historischer Landkarten. 13 Bücher hat er bereits veröffentlicht, die von seiner kürzlich verstorbenen Frau Bärbel, einer exzellenten Fotografin, reichlich bebildert sind.

Timo wird in Kürze in die Firma Fallot eintreten, bildet also den Anfang der fünften Generation, Torstens Stärke liegt bei der Informatik und Till wird möglicherweise etwas kaufmännisches anstreben, soll heißen, dass die drei ebenfalls die Zukunft mitgestalten helfen.

Die Semperoper im Kühlwagen

Zwei Knuts als Gütesiegel für exzellente Qualität - Das Café Fegert ist weit über die Stadtgrenzen bekannt



*Zweimal Knut und Christa Fegert: Sie verkörpern die Tradition des Café Fegert in der Muhlstraße.
Foto: View*

Wer Knut Fegert jun., der Einfachheit halber in der Folge mit Knut II. bezeichnet, einmal nach seinem beruflichen Steckbrief fragt, der wird sogleich von einem wahren Begeisterungsausbruch überschwennt. Für ihn, den gelernten Konditormeister, gehört nämlich das Modellieren in Verbindung mit Marzipan oder Schokolade zum Beispiel zu seiner liebsten Beschäftigung.



Er eilt davon, kommt mit einem Album zurück und präsentiert mit glänzenden Augen Ergebnisse seines künstlerischen Schaffens. Da der Eiffelturm, auf der anderen Seite die Apostelkirche, dort das Pfalztheater, auf der nächsten Seite das Freibad Waschmühle, als echter Hingucker die Semperoper. Der Künstler Knut II. ist in seinem Element. Die süße Semperoper habe Kurt Biedenkopf, der frühere Ministerpräsident von Sachsen, einst beim „Fegert“ bestellt. Nächstens wurde das gute Stück abgeholt. Per Kühlwagen. „Den haben wir noch mit Styropor sorgfältig ausgepolstert, damit ja nichts passiert“, schaut der Juniorchef des Cafés in der Mühlstraße 11 noch einmal zurück auf jene Nacht, als das Kunstwerk aus Schokolade nach Dresden befördert wurde. Tja, das gute Stück kam wohlbehalten an und den Fegerts fiel ein Stein vom Herzen.

Die dritte Generation Fegert'scher Konditions-Zugehörigkeit.

Zwei Herzen muss man sagen, denn Knut Senior, er wird in den nächsten Zeilen Knut I. benannt, fieberte mit seinem Filius, der die dritte Generation Fegert'scher Konditorei-Zugehörigkeit verkörpert. Mit Georg Fegert und seiner Gattin Maria fing alles an. Der Vater von Knut I. hatte einst eine Bäckerei und Konditorei in Mannheim-Sandhofen und dann in Ludwigshafen-Friesenheim.

Ein neuer Anfang wurde in Lautern gemacht. In eben der Mühlstraße 11. Der Filius (Jahrgang 1934), damals Chefpatissier im Hotel Steigenberger in Mannheim, ging 1957 mit in die neuen Gefilde, machte 1959 seine Meisterprüfung und unterstützte den Vater nach besten Kräften. 1965 zog sich der „Schorsch!“ zumindest offiziell aus dem Geschäft zurück, arbeitete jedoch bis 1976 mit seinem Sohn zusammen. Ein tüchtiges Duo, das frühzeitig die Zeichen der Zeit erkannte: Qualität war gefragt.

„Beim Fegert“ übrigens bis heute. Und nach wie vor verweisen die aktuellen Macher darauf, dass „Qualität ihren Preis hat“. Das „Beste ist gerade gut genug“, lautet das zweite Motto in einem kleinen Unternehmen, in dem Konditorei, Café, Patisserie und Confiserie zu einer Einheit verschmolzen sind, die in diesem Genre in Lautern enorme Wertschätzung erfährt. Das ist sicherlich auch ein Verdienst von Knut II. Der Papa skizziert die Aufgabenteilung grinsend so, wobei er das „Mannemer Blomaul“ nicht verbergen kann: „Der Knut ist für den Schnickschnack verantwortlich, meine Frau Christa für die Organisation und ich helfe, wo's brennt.“ Knut II. fand früh zu seinem Beruf. „Ich habe schon als Bub in der Backstube mitgeholfen“, erzählt er, „da wächst man eben rein.“ 1986 legte er in München seine Meisterprüfung ab, erkannte frühzeitig seine Begabung für das Modellieren, verfeinerte diese in diversen Seminaren.

*In 53 Jahren des Bestehens wurde
das Café Fegert mehrere Male umgebaut.*

Kunstwerke aus Marzipan und Schokolade entstehen so unter seinen geübten Händen, ausgefallene Präsenttorten, die fast zu schade zum Vernaschen sind. Die Kreationen zeugen von einem Konditormeister mit enormen Feingefühl und Kreativität. Das bezeichnet Knut I. nicht ganz ernst gemeint eben mit „Schnickschnack“. Hinter dem „Schnickschnack“ steckt jedoch auch harte und zeitintensive Arbeit. An der Semperoper zum Beispiel werkete er eine Woche lang. Die Begeisterung für die Herausforderung schloss sicherlich zudem manche Nachtstunde ein.

„Schnickschnack“ kann aber auch eine Weinflasche aus Zuckerguss sein, die bei einer Aufführung im Pfalztheater auf dem Kopf eines Mimen zerberstet. Oder besondere Petits-Fours. Von denen fanden ausgesuchte einmal den Weg gar in die amerikanische Botschaft nach Moskau. Ein amerikanischer Offizier, der in Lautern die Fegert'schen Köstlichkeiten kennen und schätzen gelernt hatte, hatte sie nach seiner Versetzung nach Russland geordert. Die beiden Fegerts erzählen solches nicht mit prahlerischem Eifer, freilich ist Stolz spürbar. Stolz auf außerordentliche Qualität, basierend eben auf dem hohen handwerklichen Können.

In den 53 Jahren des Bestehens wurde das Café mehrere Male umgebaut. Früher gab's zum Beispiel kleine Nischen. Ideal geeignet für junge Liebespaare. Knut I. lacht: „In Lautern hieß es das Kniewetzer-Café.“ Heute ist Übersicht hergestellt. Die Kniewetzer von früher sind längst erwachsen und die junge Generation braucht keine Nischen mehr.

Knut I. erzählt von goldenen Zeiten, von der pulsierenden Mühlenstraße, in der es „gebrummt hat“, von der Fresswelle, die auch sein Geschäft gespürt hat. Die Mühlenstraße ist jedoch später von der Kernstadt abgehängt worden, entpuppte sich zudem zum Ärgernis der Anlieger als Dauerbaustelle, in der Kleinbagger und Bauarbeiter zum gewohnten Bild gehörten. Knut Fegert I. sagt's ohne Umschweife: „Ohne Wohneigentum hätten wir diese Phasen nicht überstanden.“

Im Familienbetrieb mit aktuell sechs Angestellten ist an sieben Tagen in der Woche geöffnet: von Montag bis Freitag jeweils von sieben bis 18 Uhr, samstags von sieben bis 16 Uhr und sonntags von 10 bis 17 Uhr. Das Familienoberhaupt eröffnet den Arbeitstag stets als erster in der Backstube. Um zwei Uhr nachts.

[*Konditor aus Leidenschaft.*]

Der Junior kommt zwei Stunden später. Knut II. (Jahrgang 1963) hat's da nicht so leicht wie seine Schwester Jasmin (Jahrgang 1958). Die frühere Leistungsschwimmerin ist Schwimmmeisterin und lebt mit ihrem österreichischen Mann Karl-Heinz in Kaprun.

Doch für den Konditor aus Leidenschaft ist die nächtliche Beanspruchung längst Gewohnheit. Vater und Sohn erklären unisono, dass ihr Hobby der Beruf ist. Ein Beruf, den übrigens auch Enkel Sebastian, der Sohn von Jasmin, nach der Lehre im Betrieb des Opas, ausübt.

Ach ja, Knut II. pflegt doch ein weiteres Hobby, nicht unbedingt als solches erkennbar. Er macht liebend gerne seinen täglichen Stadtspaziergang. Sein Vater lächelt: „Das hat der Knut von meinem Vater geerbt. Der ‚Schorschl‘ hat auch immer seinen Rundgang durchs Städtche gemacht.“ Allerdings schlendert Knut II. nicht. Einer wie er, ein Schaffer, bevorzugt den flotten Schritt.

Mit einem Messerschnitt fängt es an

Friseur Rolf Fuchs und seine Begeisterung für seinen Beruf –
Schon die vierte Generation



Friseur-Füchse unter sich: Rolf Fuchs, seine Frau
Heidelore und Sohn Ralf. Foto: View

Eigentlich, das gibt Rolf Fuchs unumwunden zu, hatte er mit dem Beruf eines Friseurs nichts am Hut. Obwohl der Großvater mütterlicherseits Hermann Kempf in Lautern allseits als Friseur und „Pupp doktor“ bestens bekannt war und auch Onkel Gerd Kempf in diesem Beruf erfolgreich arbeitete. Der junge Rolf, 1940 in Soest geboren, sollte eigentlich nach dem Willen des Vaters, ein erfolgreicher Speditionskaufmann, zuerst zu Opel nach Rüsselsheim, fing dann jedoch, als sich dieses Vorhaben zerschlug, eine Drogisten-Lehre in Gelsenkirchen an. Die Trennung der Eltern jedoch verhinderte diese Berufsausbildung.

In seiner neuen Heimat, der seiner Mutter in Kaiserslautern, fand er keine Lehrstelle. Die Mutter machte Druck, er solle dann eben eine Lehre als Friseur beginnen, der damals 15-Jährige fügte sich - murrend. Er als Friseur und das bei seiner damals schon stattlichen Länge - als Erwachsener misst er stolze 1,93 Meter - allein beim Gedanken daran bekam er Rückenschmerzen.

Bei Friseur Wellhöfer in der Ludwigstraße fing er an. Die Begeisterung für die neue Tätigkeit hielt sich anfangs in Grenzen. Bis zu jener Pfalzmeisterschaft in Pirmasens

1957. Rolf hatte sich mit dem Messerschnitt angefreundet, in jenen Jahren der letzte Schrei bei der kurzen Herrenfrisur, bei der die nassen Haare mit einem Rasiermesser geschritten werden. Der Jungfuchs belegte in der Lehrlingsklasse den zweiten Rang, nahm als Belohnung stolz seine Urkunde und ein nagelneues Rasiermesser entgegen. Sein Chef belohnte ihn auch: Von den drei Plätzen für die Herrenfrisuren durfte fortan der frisch ausgezeichnete Lehrling einen für sich beanspruchen. Sein Spezialgebiet: Elvis-Presley-Schnitt und eben jener mit dem Rasiermesser. „Diese fachliche Anerkennung hat mir einen unglaublichen Schub gegeben“, blickt Rolf Fuchs auf jene Zeit zurück, die ihn bis heute geprägt hat.

1965 absolvierte er seine Meisterprüfung, avancierte im pfälzischen und rheinland-pfälzischen Berufsverband der Friseure in den verschiedensten ehrenamtlichen Funktionen zum Hans-Dampf-in-allen-Gassen, heimste mannigfache Auszeichnungen ein, bildete Lehrlinge aus, insgesamt 59 (die Zahl nennt er mit sichtlichem Stolz), begleitete zwölf zur Meisterprüfung. Wenn Rolf Fuchs von seinem Beruf erzählt, dann ist er kaum zu bremsen, und dann wird auch eines deutlich: Für diesen Mann ist der Beruf eine echte Berufung. Mit glänzenden Augen spricht er

von „Gesichtern, die sich unter einer Frisur verändern“, von „tollen Gestaltungsmöglichkeiten, von zufriedenen Kunden“, von denen einige schon seit Jahrzehnten sich seinen Händen (und seiner Schere oder dem Messer) anvertrauen. Vor zwei Jahren hat er zum Beispiel eine kleine Feier veranstaltet für Stammkunden, die 25 Jahre und länger bei ihm sind.

250 kamen zusammen und lachend erzählt er, dass er einem, der schon 50 Jahre bei ihm Kunde ist, im Laufe dieser Zeit sechs Meter Haare abgeschnitten hat. Gesundes Haar wächst bekanntlich pro Monat einen Zentimeter. Und der hünenhafte Mann mit dem markanten Gesicht weiß auch eine Menge Anekdoten zu erzählen. Eines Tages kam zum Beispiel ein neuer Kunde ins Geschäft, der seine wenigen Haare von der einen Kopfseite auf die andere frisierte, um die beginnende Glatze zu kaschieren. Er konfrontierte Fuchs mit den Worten, es sei keine Kunst, aus vielen Haaren eine ansehnliche Frisur zu machen, vielmehr aus wenigen eine solche. Fuchs schlagfertig, nachdem er mit einem Blick die Spärlichkeit des Kopfschmuckes analysiert hatte: „Bei ihnen müsste ich ein Zauberer ein.“ Der verdutzte Kunde schnaufte erst einmal hörbar auf und hörte sich dann aber den Rat des Fachmannes an: Haare ganz kurz, dafür ein Bart ins gut geschnittene Gesicht. Der spätere Bartträger blieb über lange Zeit bei Fuchs ein treuer Kunde. Einmal zog Fuchs mit der alten Puppenzange („war natürlich vorher desinfiziert worden“) vom Opa einem guten Bekannten, der furchtbare Angst vorm Zahnarzt hatte, einen Backenzahn. Der Friseur lachend: „Das war an einem Samstag vor zig Jahren. Ich habe dem ‚Patienten‘ aber geraten, am darauf folgenden Montag einen Zahnarzt aufzusuchen.“

Die Entwicklung in seinem Beruf verfolgt der Friseurmeister mit realistischer Einschätzung: „Die guten Geschäfte werden sich behaupten, die schlechten von der Bildfläche verschwinden.“ Es herrsche eben ein heftiger Verdrängungswettbewerb. Heute gäbe es in Kaiserslautern rund 140 Friseurgeschäfte, 1965 seien es etwa 90 gewesen. Über die neuen Bezeichnungen „Coiffeur“ oder „Stylist“ schmunzelt er, über dem Eingang seines Geschäfts in der Kanalstraße 20 sind eine überdimensionale Schere und ein Kamm aufgehängt, darunter steht lediglich schlicht und einfach „Salon Fuchs“. Das gilt für Frauen und Männer. Früher sei das starke Geschlecht bei ihm tonangebend gewesen (80 Prozent gegenüber 20), heute hielten sich die Geschlechter im Kundenstamm die Waage.

Seit seinem 65. Lebensjahr hat Rolf Fuchs beruflich etwas kürzer getreten, Sohn Ralf 2001 den Laden übernommen. Und Ehefrau Heidelore, gelernte Kauffrau, die im Alter von über 40 Jahren noch ihre Meisterprüfung im Friseurhandwerk absolviert hat, hilft immer noch tatkräftig mit. Im ersten Obergeschoss jedoch hat der Papa sein kleines Reich, seine Stühle. Außerdem lagert in einer kleinen Vitrine eine Reihe von Utensilien rund um das Friseur-Handwerk. Eine kleine Schatztruhe, ja fast ein Mini-Museum. Und man kann sich den begeisterten Motorradfahrer, Skifahrer und Radler schon vorstellen, wenn er sich in sein Refugium zurückzieht, sich zum Beispiel die Floh-Falle, die Rasierschale aus dem 15. Jahrhundert, das alte Brenneisen oder die Barttasse betrachtet und Einkehr hält: in ein Leben, das von seinem geliebten Beruf geprägt war und noch immer ist.

Schlaue Füchse und die Liebe zu Lautern

„Fuchs Wohnen & Einrichten“ ist ein Familienunternehmen in der dritten Generation

Vorab eines: Die „Füchse“ haben in Lautern ihre Spuren hinterlassen. Besonders in Form eines imposanten Gebäudes namens „Fuchsbau“. Dieser Komplex mit einem schönen Innenhof in der Eisenbahn-, Karl-Marx- und Lutrina-Straße, zur damaligen Zeit (1974 eröffnet) zukunftsorientiert und auch heute noch nicht nur mit einem gewissen optischen Charme ausgestattet, sondern sicherlich zudem ökonomisch interessant, ist sichtbarer Ausdruck von Geschäftstüchtigkeit, Fleiß und, nomen est omen, Klugheit von drei Fuchs-Generationen. Doch der Reihe nach.

Ein üppig florierendes Unternehmen.

1924 gründeten Ernst und Amalie Fuchs ein kleines Einrichtungshaus in der Marktstraße. Schon 1927 erwarb das Ehepaar das Gebäude „Hotel Alter Karlsberg“, Ecke Eisenbahn und Karl-Marx-Straße. Weitere Geschäftsräume gesellten sich in der alten Nähmaschinenfabrik Pfaff in der Mozartstraße dem üppig florierenden Unternehmen hinzu, das sich in den 30er Jahren zu einem der größten Einrichtungshäuser der Pfalz entwickelte. Die „Füchse“ erwiesen sich schon in den Anfangsjahren als äußerst umsichtig und zukunftsorientiert. Stichwort: Grundbesitz. Ernst und seine Frau kauften Grundstücke, sobald die Kassenlage dafür günstig erschien. Diesen Part weitsichtiger Unternehmer-Strategie übernahm übrigens wie selbstverständlich später ihr einziger Sohn Werner, Geburtsjahr 1924. Der Krieg stoppte den rasanten Aufstieg. Bei einem Luftangriff wurden 1944 sämtliche Gebäude zerstört. Werner Fuchs erinnerte sich später in einem Interview in der Zeitschrift „Möbel-Kultur“: „Als Ausweichplatz wurde meinen Eltern die Turnhalle der Höheren Weiblichen Bildungsanstalt (heutiges Burggymnasium;





„Füchse“ unter sich: Anton Jakubek-Fuchs, Ulrike Fuchs, Hilde Fuchs, Annette Fuchs-Lössl und Jochen Lössl (von links).
Foto: View

d. Red.) zur Verfügung gestellt. Notdürftig wurde das Geschäft weiter geführt; es war die Zeit der Zuteilungen und Bezugscheine. Beim Einzug der amerikanischen Truppen verarbeiteten die Besatzer die restlichen Möbel zu Brennholz. Damit war, so glaubten wir damals, der Schlussstrich unter das Unternehmen Fuchs gezogen.“

Der junge Werner, der sich schon als Abiturient für Medizin interessiert hatte, schien diesen Schlussstrich noch zu verstärken. Er begann ein Medizinstudium, finanziert durch den Verkauf von Bildern, die der Vater in früheren Jahren von Münchner Akademiemalern erworben hatte. Bis zur Währungsreform 1948 lebten die „Füchse“ recht und schlecht, doch als das damalige Handgeld von 120 Mark verbraucht war, musste Werner das Studium beenden.

„In einer kleinen Werkstatt, dem einzigen Gebäude, das uns erhalten blieb, haben meine Eltern und ich wieder mit dem Möbelhandel begonnen“, erinnert sich der Ex-Student später.

Der Anfang geriet schwierig. Aber Energie und Willenskraft ebneten erneut den Erfolgsweg. Als das Unternehmen auf festen Füßen stand, nahm Werner Fuchs erneut einen Anlauf zu studieren. Betriebs- und Volkswirtschaft in Mannheim. Allerdings erkrankte wenig später sein Vater schwer, der Sohn musste 1953 ins Geschäft zurück, um seine Mutter zu entlasten.

Möbel Fuchs entwickelt sich zu einer beachteten Marke in der Branche.

Freilich entpuppte sich der verhinderte Akademiker als ein Unternehmer par excellence. Zusammen mit seiner Frau Hilde, einer „Innenarchitektin mit Schreinerprüfung“, wie sie heute noch stolz erzählt, und der Mutter avancierte „Möbel Fuchs“ nicht nur in Kaiserslautern, sondern in der gesamten Pfalz (Dependancen in Pirmasens und Zweibrücken) und darüber hinaus (in Darmstadt) zu einer beachteten Gütemarke in dieser Branche. Bei aller Prosperität ließ Werner Fuchs stets einen Geschäftszweig nicht außer Acht, dem sich sein Vater bereits mit Sorgfalt gewidmet hatte: Er investierte in Grundstücke und Immobilien. Seine Frau erzählt: „Er hat immer gebaut, wenn Geld da war.“ Investieren zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort, der grundsolide Geschäftsmann besaß zudem ein glückliches Händchen.

Dabei war der allseits geachtete Unternehmer ein Schöngest. Glühender Verehrer pfälzischer Maler, eifriger Besucher von Ausstellungen in ganz Deutschland, Theater-Liebhaber, Mitglied in den verschiedensten kulturellen Zirkeln. Über allen Interessen und Hobbys, zu denen auch Tennis zählte, stand jedoch eine Leidenschaft: seine Heimatstadt Kaiserslautern.

Seine Gattin Hilde erinnert sich: „Wo immer in der Stadt etwas Neues, Interessantes entstanden ist, da ist mein Mann hin und hat sich das angeschaut. Und er war begeistert, wenn sich Kaiserslautern ein Stück weiter positiv entwickelt hat.“ Und sie fügt leise an: „Das mit der Fußball-WM 2006 bei uns, das hätte ihn unbändig gefreut.“ Werner Fuchs durfte das nicht mehr erleben. Er starb 2004, kurz vor seinem 80. Geburtstag. Bis zuletzt war er jedoch im Geschäft dabei. Ein Geschäft, das im Fuchsbau räumlich geschrumpft war, seit 1988 unter „Fuchs Wohnen & Einrichten“ bis heute firmiert. Die Töchter Annette Fuchs-Lössl und Ulrike Fuchs, die eine Innenarchitektin „mit Schreinerprüfung“ (der Zusatz kommt lächelnd),

die andere Architektin, haben die Fuchs'sche Erfolgsgeschichte fortgeschrieben. Allerdings mit anderen Inhalten. Individuelle und umfassende Beratung, Eingehen auf die Wünsche der Kunden – Qualität als Maxime. Auf diesen einfachen Nenner lässt sich die Geschäftsidee der dritten Generation bringen. Die, und das wissen auch die Schwiegersöhne Jochen Lössl und Anton Jakubek-Fuchs genau, ist allerdings auch dank eines besonderen Weitblicks der Altvorderen leichter zu realisieren: Sie haben stets in Immobilien ihr Geld investiert.

So nimmt es nicht wunder, dass zwischenzeitlich die Arbeitsbereiche so aufgeteilt sind: Zwei Drittel das Geschäft mit Möbeln im weitesten Sinne, ein Drittel mit Immobilien durch eben die „Fuchs Grundstücksverwaltung“, die immerhin 60 Mieter zu betreuen hat. Bei solch einem unternehmerischen Volumen ist's nicht verwunderlich, dass einmal im Monat die Familien Fuchs eine gemeinsame Arbeitssitzung abhalten. Noch nicht dabei sind sicherlich Lilli-Lotte, 13-jährige Tochter der Fuchs-Lössles, und Jan, ebenso junger Spross der Jakubek-Fuchs-Linie. Dafür wird Bastian (25), Sohn der Fuchs-Lössls, von Beruf Diplom-Fachwirt bei einer Bank, gewiss schon zuweilen als interessierter Zuhörer ganz Ohr sein.

Stets vollwertiges Mitglied des Familien-Treffens ist jedoch die Seniorchefin Hilde. Sie fühlt sich jedoch nicht mehr als solche. „Ich lass' die Kinder machen, die machen das so gut“, lächelt sie stolz. Das Erbe von Ernst, Amalie und Werner scheint in guten Händen zu sein.

Nach der Auszeit wieder mit Volldampf losgelegt

Hans Hamann führt eine der ältesten Metzgereien der Stadt

In Kaiserslautern wird häufig bei der Nennung einer Person der Familienname als erster genannt. Umgangssprachlich heißt zum Beispiel der Metzger, von dem in den folgenden Zeilen die Schreibe ist, „de Hamann Hans“. Viele, die ihn von früher kennen, sagen auch „Hamann Hänsje“. Nun, aus dem Hänsje ist längst ein kräftiger Hans geworden.

Mit 25 Jahren in der elterlichen Metzgerei schon eingespannt.

Als der junge Bursche als Mittelstürmer beim FCK erfolgreich auf Torejagd ging, da war er dank seiner Schnelligkeit und Wendigkeit von den gegnerischen Abwehrreihen schwerlich zu packen. 1963, als der Traditionsclub in die Bundesliga aufstieg, hörte Hans Hamann mit dem Fußball auf. Mit gerade 25 Jahren. Zum damaligen Zeitpunkt war er nämlich schon kräftig eingespannt in die elterliche Metzgerei. Sein Vater Hans baute auf den Sprössling, den einzigen Sohn. Und wie das in früheren Zeiten so üblich war, entsprach der Junior dem Wunsch des Seniors. Nach Abschluss der Handelsschule 1954 absolvierte er im elterlichen Geschäft seine Lehre und ließ 1962 die Meisterprüfung folgen.

Rückblickend erklärt er kurz und knapp: „Das hat man eben erwartet. Und da hat man's eben gemacht.“ Hans hatte zuvor als kleiner Bub erlebt, wie der Vater und Mutter Anna um die Existenz kämpften.

1937 wurde die erste Fleischerei in Morlautern eröffnet, wo Hänschen 1938 auf die Welt kam, 1940 wurde in Hohenecken eröffnet und 1942 in der Medicusstraße. Das zeugt von einem enormen Tatendrang der beiden Hamänner. 1944 standen Hans senior und seine Ehefrau nach einer Bombennacht jedoch vor dem Nichts. Mit einem alten Dreirad kutschte der Metzgermeister die wenigen unbeschadet gebliebenen Habseligkeiten nach Hohenecken, wo die Familie im katholischen Pfarrhaus erst einmal Unterschlupf fand.

Der Keller dort wurde notdürftig ausgebaut und provisorisch Wurst hergestellt. Hans war nicht nur ein echter Schaffer, sondern auch ein gewiefter Fuggerer. Der

Das Schaffen liegt anscheinend in den Genen der Hamanns: Hans Hamann, seine Tochter Svenja und Enkeltochter Sina. Foto: View



Sohn erinnert sich heute noch: „Einmal hat er Ziegeln mit Wein bezahlt. Und die liegen noch heute auf dem Haus in der Mannheimer Straße.“ Dort nämlich entstand 1953 in einem Neubau ein Geschäft mit bald 20 Beschäftigten.

Arbeit war ihr Leben.

Hans und seine Anna müssen für jene Jahre geradezu prädestiniert gewesen sein. Denn Arbeit war ihr Leben. Der Sohn erzählt schmunzelnd: „Wir haben in den späteren Jahren die Mutter, die immer von früh bis abends spät im Geschäft stand, in Urlaub geschickt. Nach drei Tagen kam sie zurück, hat gesagt, ich hab' jetzt genügend geschlafen, und sich wieder hinter die Theke gestellt.“ Bis zu ihrem Tod 1989.

Hans senior, der 1978 starb, erlebte noch, wie sein Filius in die väterlichen Fußstapfen trat. Die erwiesen sich als nicht zu groß für diesen. Nach und nach expandierte das Hamannsche Unternehmen auf vier Geschäfte und einen Fleischgroßhandel im Schlachthof Landstuhl, firmierend auf Hamann und Schattner (eröffnet 1963).

1979 jedoch gab's eine Zäsur im Leben von Hans. Der inzwischen mit Gertrud verheiratete zweifache Papa von Svenja (geboren 1966) und Stephanie (Jahrgang 1970) trat beruflich kürzer, vermietete die Geschäfte in Kaiserslautern und arbeitete nur noch in Landstuhl.

Aus dem Teilzeit-Unternehmer wurde wieder der beanspruchte Geschäftsmann.

Seine Beweggründe? Hamann grinst: „Ich wollte immer mit 40 Jahren aufhören. Das hab' ich gepackt.“ Und dann ernsthaft: „Es hat mir mit der Arbeit gelangt.“ Mit anderen Worten: Der vielbeschäftigte Metzger musste sich einfach eine Auszeit nehmen. Was Hamann eben unter Auszeit verstand. 1980 eröffnete er zum Fleischgroßhandel noch eine Wurstproduktion. Die befindet sich bis heute in der Ringstraße 7 in Landstuhl.

In einem Alter, in dem sich Arbeitnehmer gewöhnlich in den Ruhestand verabschieden, wartete auf Hans Hamann eine neue Herausforderung. Die hatte Svenja für ihn parat. Die gelernte Betriebswirtin absolvierte 1994 ihre Meisterprüfung als Fleischerin (der Papa ein bisschen stolz: „Sie bestand als Beste unter 120.“) und eröffnete zuvor 1992 die Firma Hamann Fleisch- und Wurstwaren GmbH, in der sie bis heute Geschäftsführerin ist. Mit 65 Jahren wurde aus dem Teilzeit-Unternehmer Hans Hamann wieder der beanspruchte Geschäftsmann. Zumal Svenja wohl die Gene des tüchtigen Papas geerbt hat.

In vier Läden, zwei Imbissen und der Produktionsstätte verdienen immerhin 50 Arbeitnehmer ihr Geld. Und weil Svenja (mit Lilli, drei Jahre, und Sina, sieben

Monate) und ihre Schwester Stephanie (mit dem vierjährigen Lennart und dem neun Monate jungen Jonathan) klassische Spätgebärende sind, hat der Großpapa jetzt wieder einen Fulltime-Job und Oma Gertrud ist auch eingespannt.

Ans Aufhören denkt Hans Hamann noch nicht („vielleicht mit 80“). „Ich möchte nicht ohne Arbeit sein“, lautet seine Lebenseinstellung. Auch wenn ihn zuweilen die angewachsene behördliche Regulierungswut in seinem Berufsmetier stört. Doch er ist sicher, dass die Zukunft dessen ungeachtet zu bewältigen ist. Mit Qualität. Der Verbraucher schätze sie. Und Hans Hamann schätzt seine Berufskollegen: „In Kaiserslautern gab es früher 50 Fleischereien. Heute ist vielleicht noch eine Handvoll in der Kernstadt übrig geblieben. Ich habe Hochachtung vor jedem meiner Kollegen, die sich heute gegen die Konkurrenz der Supermärkte behaupten.“

Er selbst ist wieder mitten im Geschehen. Von morgens um fünf bis nachmittags. Kurzweil verschafft ihm der Besuch auf dem Betze, wo er bei jedem Heimspiel mitfiebert. Andere Hobbys bleiben dem Vielbeschäftigten nicht. „Gut essen gehen mit meiner Frau“, sagt er und fügt lachend an: „Und im Urlaub in Südtirol wandern – von einem Lokal zum anderen.“

Ach ja, in puncto Gesundheit hat „de Hamann Hans“ bisher Glück gehabt. „Ich war noch nie krank“, ist er froh. Doch dann schränkt er ein: „Fünfmal habe ich früher immer um Weihnachten eine Nierenkolik gekriegt. Nur jeweils an einem Tag. Aber seitdem ich wieder einen Fulltime-Job habe, war nichts mehr.“ Die Arbeit hat wohl den bösen Nierenstein stillgelegt.

Wieder Paul in den Startlöchern

„Optik Hauck“ erlebt bereits die vierte Generation



Paul Hauck mit seinen Adoptivkindern Terefe Paul und Bethi. Er führt mit „Optik Hauck“ das unternehmerische Erbe seines Urgroßvaters Richard fort. Foto: View

Der Blick geht weit zurück. Ins Jahr 1883 nämlich. Nicht ohne Stolz zeigt Paul Hauck die Anzeige, die sein Urgroßvater Richard in der damaligen Zeitung aufgegeben hatte. Fein säuberlich ist die Kopie derselben in einer Kladde abgeheftet, die beträchtliche Ausmaße angenommen hat. Kein Wunder, denn schließlich ist „Optik Hauck“ in der Kerststraße 16 nun schon 129 Jahre alt, damit wohl eines der ältesten Geschäfte in der Stadt und in der vierten Generation von einer Familie geführt.

Damals gründete Richard Hauck ein Uhrenfachgeschäft mit Reparaturabteilung. Sein Urenkel Paul, aktueller Geschäftsinhaber, ergänzt: „Ein kleines Segment an Brillen in einer Schublade ergänzten das Angebot.“ Es dauerte allerdings drei Jahre, bis Brillen offiziell offeriert wurden. Richards Sohn Paul legte 1921 in Jena die Meisterprüfung im Augenoptikerhandwerk ab und nannte sich fortan Diplom-Optiker. In den ersten Jahren war das Geschäft ebenfalls in der Kerststraße beheimatet, schräg gegenüber dem heutigen, in das bereits 1888 umgezogen wurde. Pauls Sohn Richard setzte die Familientradition nicht nur mit der Namensnennung fort, sondern auch beruflich.

Nachdem die Geschäftsräume im Zweiten Weltkrieg durch Luftangriffe 1944 zerstört wurden, begann 1949 mit der Neueröffnung ein Neuanfang.

Richard jun. absolvierte 1953 in Köln die Meisterprüfung und firmierte ebenfalls als staatlich geprüfter Augenoptiker. Er, inzwischen 78, und seine Frau Inge, die im Geschäft mitarbeitete, zeigten sich als fleißige und weit blickende Klein-Unternehmer, die ständig nicht nur fachlich, sondern auch räumlich auf der Höhe der Zeit waren. Einer Zeit freilich, die zu den Boomjahren in Deutschland zählte. Nur einige Zahlen: 1965 Wiedereröffnung nach Umbau als Optikspezialgeschäft, 1969 Einrichtung der Kontaktlinsenabteilung, 1986 Umbau und Vergrößerung von Laden, Werkstatt und Büro. Inzwischen hatten sich die Haucks von den Uhren getrennt, ein ehemaliger Angestellter gründete ein Uhrenfachgeschäft im Grünen Graben.

Nach zwei Richards und einem Paul trat erneut ein Paul auf den Plan. Der am 4. April 1963 geborene Filius von Richard II. schlug nach dem Abitur am Gymna-

sium am Rittersberg den Berufsweg seiner Ahnen ein. Ein wenig hatte der Musikliebhaber zwar mit einem Physik-Studium geliebäugelt, „aber eigentlich war klar, dass ich ins elterliche Geschäft gehen würde“. „Meine Eltern haben mich jedoch nie gedrängt“, betont er. Drei Jahre lernte er beim Vater, arbeitete dann als Geselle ein drei viertel Jahr in Genf, auch um dort seine Französisch-Kenntnisse zu erweitern, absolvierte einen Schnupperkurs im Geschäft eines Kollegen in Bingen und avancierte in Köln zum staatlich geprüften Augenoptiker, natürlich mit Meisterprüfung (1990).

*Der Geschäftsinhaber setzt im
Konkurrenzkampf auf Qualität, Beratung und Service.*

Paul der II. fand eine solide Basis vor. Ein Geschäft, das einen exzellenten Ruf genoss und heute noch genießt, über fachlich prima qualifizierte Mitarbeiter (aktuell fünf Vollzeitkräfte und vier in Teilzeit), von denen einige bereits seit Jahrzehnten „beim Hauck“ arbeiten, einer, Werner Pallmann, gar schon seit 49 Jahren. „Er kennt das Geschäft länger als ich alt bin“, schmunzelt Paul Hauck, der seit 1995 offiziell als Inhaber firmiert.

Während sein Großvater Paul 1921 in Lautern wenig Konkurrenz kannte, sieht sich sein Enkel aktuell mit einer stetig wachsenden Zahl von Optik-Läden, darunter Filialisten von großen Ketten, konfrontiert. Er begegnet diesen mit unerschütterlichem Optimismus und der traditionellen Hauck'schen Geschäftsmaxime: Qualität, Beratung und Service. Und er ergänzt: „Bei einem Preisvergleich stellen manche Kunden fest, dass wir durchaus auch preisgünstig sind. Allerdings, Qualität kostet nun mal.“

Überhaupt erweist sich der Hobby-Klavierspieler, vom äußeren Erscheinungsbild könnte er als Virtuose an diesem Instrument in einem Film glatt durchgehen, als positiv eingestellter Geschäftsmann, der sowohl das geplante Einkaufszentrum als auch eine mögliche Ansiedlung von Ikea als „Belebung für die Stadt“ erhofft. *Derzeit hat der mit Antje Hauck, geborene Groß, einer Richterin am Landgericht in Saarbrücken, verheiratete Paul Hauck ein anderes Hobby, für ihn und seine Frau das schönste: ihre beiden Adoptivkinder Terefe Paul Karl und Bethi.*

Der neunjährige Sohn erzählt mit leuchtenden Augen, dass er vor vier Jahren „zum ersten Mal meine Füße auf Deutschland gesetzt“ habe, und von dem ansehnlichen Zoo im Haus in der Wolfsangel: zwei Hunde, über 100 Fische, sieben Katzen und acht Schildkröten. Und mit seiner Schwester, ebenfalls aus Äthiopien stammend und im Juni fünf Jahre jung, „verstehe ich mich prima“.

Der aufgeweckte Bub, der höchst interessiert das Gespräch zwischen Papa und dem Interviewer verfolgt, wünscht sich vehement, als die Rede auf den früheren Berufswunsch von Paul Hauck kommt: „Papa, ich möchte auch Optiker werden!“ Na, dann kann ja nichts mehr schief gehen. Nach zwei Richards und zwei Pauls kauert der dritte Paul schon in den Startlöchern. Paul II. registriert es mit Schmunzeln.

Das Lieblingswort heißt „Qualität“

Das Unternehmen Raumgestaltung Hebach existiert seit 1904



Martin Hebach (Zweiter von links) führt das Geschäft in vierter Generation. Vater Ulrich zog sich 2001 zurück, Mutter Renate (rechts) berät weiterhin „mit Freude und Überzeugung“. Karola Trautmann ist eine von zwei Angestellten. Foto: View

Wer sich mit Renate und Martin Hebach zum Interview trifft, der müsste eigentlich Weltmeister im Stenografieren sein. Oder ein Aufnahmegerät mitbringen. Um dann mühsam die in berufliche Begeisterung getunkten Sätze auseinander zu klauben. Da jagt eine Formulierung die andere, da prasseln Sachbegriffe aus dem beruflichen Metier auf einen stauenden Zuhörer, der vor der gelebten Leidenschaft für ihr Hobby, das ja eigentlich Beruf ist, schier kapituliert.

Freilich melden sich zuweilen Wörter mehrere Male. „Qualität“ zum Beispiel. Oder „Hochwertiges“. Oder „Handwerk“. Oder „Herausforderungen“. Klar Spitzenreiter in der Wiederholung ist jedoch „Qualität“. Verständlich, denn die liefert das heutige Geschäft mit der

schlichten Bezeichnung „Raumausstattung Martin Hebach“ in der Steinstraße 34 seit immerhin 105 Jahren.

Den Anfang machte Adolf Hebach 1904. Der Polsterer und Tapeziermeister begann zusammen mit seiner Frau Emma in der Logenstraße, um dann 1928 in die Mozartstraße 28 umzuziehen, wo ein neuer Laden und Produktionsräume entstanden. Sein Sohn Heinrich („Heiner“), ein begeisterter Fastnachter und begabter Büttenredner, ein Raumausstatterobermeister und Berufsschullehrer, der ab 1938 zeigen durfte, welche unternehmerische Qualität in ihm steckte, erwies sich zusammen mit seiner Luise als kenntnis- und ideenreicher Basisgeber für seine Nachkommen.

Heinrichs Filius Ulrich lernte im Familienbetrieb, absolvierte ein Fernstudium in Innenarchitektur nach drei Lehr- und Wanderjahren in der Schweiz und Südfrankreich, absolvierte seine Meisterprüfung in Frankfurt und übernahm 1968. In diesem Jahr heiratete er seine Renate, die zwar als Mitarbeiterin in einem Architekturbüro in Mannheim nicht direkt vom Fach war, sich aber nach geraumer Zeit prima einarbeitete und ihrem Mann fachlich eine große Stütze war. In jenen Jahren hatten die Hebachs ihren ersten Wohnsitz in Ludwigshafen, dem Wohnort der Göttergattin, aber nach fünf Jahren Pendeln von Ost nach West und zurück siedelten sie nach Lautern um. Die frischgebackenen Eltern - Sohn Martin kam 1969 auf die Welt - erwiesen sich als kongeniales Arbeitsduo. Renate Hebach sagt's heute so: „Planen und Design waren meine Aufgabe, mein Mann setzte Ästhetik um in den handwerklichen Bereich.“

1979 wurden zusätzliche Ausstellungs- und Geschäftsräume in der Pirmasenser Straße eröffnet, 1987 wurde in die Steinstraße 16 umgezogen. 1988 kamen neue Produktionsräume in der Mainzer Straße hinzu. Die baulichen Aktivitäten sind kennzeichnend für das berufliche Engagement der Hebachs, die sich ständig auf Messen in ganz Europa umschaute.
 Renate Hebach: „Fortbildung wird auch heute noch bei uns groß geschrieben.“

*Der kleine Martin war einst
 ganz verrückt auf ein teures Kissen mit Tiger drauf.*

Und von Kindesbeinen war Martin dabei. Die Mama erzählt schmunzelnd eine Geschichte: „Es war auf einer Messe in Frankfurt. Der Martin war noch ein Knirps und ganz verrückt nach einem Kissen mit einem Tiger drauf. Das wollte er unbedingt. Obwohl es sehr teuer war, kauften wir es. Wenn wir's nicht verkaufen, kann kriegt's der Martin eben zu Weihnachten, dachten ich und mein Mann. Das Kissen, das wir in den Ausstellungsräumen deponierten, mussten wir einige Male nachbestellen.“

Dass dieses Ereignis dem kleinen Martin so nachhing, dass er ins elterliche Geschäft einstieg, ist nicht verbürgt. „Ich wollte eigentlich nicht, die Eltern wollten eigentlich nicht“, blickt Hebach, der Vierte, zurück. Doch nach der Fachholschulreife und Abschluss eines Architektur-Studiums, nach handwerklicher Ausbildung im eigenen Betrieb fand er Gefallen daran, etwas zu bewegen, seiner Kreativität freien Lauf zu lassen. Zumal der Vater sich auch aus gesundheitlichen Gründen 2001 zurückzog.

*Die Hebachs fühlen sich
 in dem gewachsenen Umfeld in der Steinstraße wohl.*

2007 zog der Diplom-Ausstattungsmeister Martin Hebach (in der Qualifizierung versteckt sich auch eine betriebswirtschaftliche Ausbildung) in die Steinstraße 36 um, wo Verkauf, Beratung und Produktion bis heute unter einem Dach sind. Seine Mutter Renate hat sich zwar aus dem operativen Geschäft zurückgezogen, aber sie berät weiter „mit Freude und Überzeugung“. Und der Filius scheint froh zu sein, dass er eine solch kenntnisreiche und zum Nulltarif arbeitende Kraft an seiner Seite hat.

Der Laden mit zwei Angestellten floriert. Die Hebachs fühlen sich in dem gewachsenen Umfeld von den von Inhabern geführten Geschäften in der Steinstraße wohl, haben zudem nach 80 Jahren die Ausstellungsräume im Stammhaus in der Mozartstraße 28 wieder eröffnet und der Junior-Chef, der ja eigentlich der alleinige Chef ist, blickt der Zukunft zuversichtlich entgegen. „Wenn du etwas tust, dann mach's gut“, haben ihm einst seine Eltern geraten. Martin Hebach hat es bis heute wörtlich genommen.

Alles ist klein – bis auf den Riesenschnauzer

Seit 46 Jahren betreibt Gertrud Hepp einen Kiosk in der Vogelwoogstraße



*Gertrud Hepp und
ihr Lebensinhalt –
der kleine Kiosk.*

Foto: View

Die Frau ist zart und klein. Das Trinkstübchen ist ebenfalls klein, allenfalls acht Quadratmeter. Der Biergarten auch. Und die Innenmaße des Kiosks lassen darauf schließen, dass mit Platz sparsam umgegangen werden musste. Die eingegliederte Wohnung unterteilt sich in ein kleines Wohnzimmer, eine klitzekleine Küche, ein winziges Bad. Nur der Hund fällt aus dem kleinen Rahmen, es ist die Riesenschnauzer-Hündin Ria.

Und für Gertrud Hepp ist ihr Arbeitsplatz, der gleichzeitig Wohnstatt ist, ihr Reich, das in ihrem Herzen seit 46 Jahren einen großen Platz einnimmt. Seit 1962 nämlich betreibt die heute 71-Jährige einen Kiosk in der Vogelwoogstraße, zwischen dem Eisenbahner-Sportclub und der Siedlerklausen.

***„In allen Jahren kein einziger Tag Urlaub.
Nur dreimal musste sie ins Krankenhaus.“***

Drinne im „Stännsche“, wie Lauterer Kioske zu bezeichnen pflegen, ist ein runder Stehtisch. Dort erwartet Gertrud Hepp die Kundschaft, von der nur wenige

ihren Wunsch durch das kleine Verkaufsfenster artikulieren müssen. Sie kennt nämlich deren Wünsche. Da fährt ein Mann vor, steigt flugs aus dem Auto, weil er nicht lange halten darf, schnappt sich die dargebotene Zeitung, bedankt sich und verschwindet so schnell wie er gekommen ist. „Muss der nicht zahlen?“ Gertrud Hepp lächelt: „Er zahlt stets eine Woche im Voraus.“ Der nächste Kunde. Ein Griff in den Bierkasten, eine schnelle Bewegung, um die Flasche zu öffnen, der Gast geht ins Trinkstübchen. Der nächste Kunde kriegt seine Bierflasche aus dem Kühlschrank. Eine andere Marke als die seines Vorgängers.

Fast alle sind Stammgäste, kommen fast jeden Tag. Der eine hastet weiter, der andere bleibt im Trinkstübchen. Zum „Dischbediere“ über Gott und die Welt, über den 1. FCK und die hohe und kleine Politik – und auch sicherlich um mal über Sorgen zu reden, froh einen Ansprechpartner gefunden zu haben.

Gertrud Hepp und ihr „Stännsche“ sind eigentlich Überbleibsel aus einer vergangenen Zeit. Als die Stadt noch Tante-Emma-Läden beherbergte, als in der Vogelwoogstraße morgens das Gezwitscher der Vögel die Geräusche der wenigen vorüberfahrenden Autos locker übertönte. Da baute sie 1962 einen kleinen Kiosk (16 Quadratmeter), nachdem sie das Grundstück von der Bahn gepachtet hatte. Broterwerb für die junge Witwe, die ein Jahr zuvor ihren Mann durch einen Verkehrsunfall verloren hatte.

Die gelernte Einzelhandelskauffrau musste schließlich Geld verdienen für sich und ihren Sohn Karl-Heinz. Als wenige Jahre später die Vogelwoogstraße ausgebaut wurde als Anbindung zum neuen Gewerbegebiet West, da schien das letzte Stündchen für ihren Kiosk geschlagen zu haben. Das Dach ragte nämlich in die nun breitere Straße hinein. Gertrud Hepp kämpfte. Gegen die Stadt. Ließ sich nicht unterkriegen. Sie bekam schließlich Schadenersatz, rund 2000 Mark. Und durfte weitermachen.

Wenn Gertrud Hepp zurückblickt, dann erwähnt sie nicht die Anstrengungen und Mühen. Sie spricht von den angenehmen Erfahrungen, die sie gemacht hat. Da ist zum Beispiel ein gewisser Fritz Koch („Getränke Koch“). Er gab ihr als Startkapital 10.000 Mark. Ohne Zinsen und Rückzahlung nach Gusto.

Der Arbeitstag beginnt für die Frau, die eine Gehbehinderung durch eine spastische Erkrankung hat, um 4 Uhr in der Früh und endet abends gegen 19.30 Uhr. Bevor sie kurz vor 6 Uhr öffnet, bereitet sie alles vor im Verkaufsraum, sortiert die Zeitschriften, ordnet ein. An Sonntagen geht's von 7.30 bis 13 Uhr. Der Donnerstagnachmittag ist ab 12.45 Uhr für private Termine reserviert. Sohn Karl-Heinz und Schwiegertochter Marion fragen manchmal vorsichtig an, wie lange sie noch weitermachen will, aber sie wissen eigentlich genau, dass die Mutter ihren Kiosk so lange behalten wird, wie es der liebe Gott gestattet. „Das ist mein Leben“, sagt Gertrud Hepp.

So hat sie auch Gesellschaft, wird gebraucht, weiß eine stattliche Zahl von Stammkunden um sich (rund 170). Um 18 Uhr ist Schluss. Wer seine Flasche Bier noch nicht geleert hat und sie vor dem Kiosk trinken will, schiebt das Leergut durch ein kleines Loch im Drahtzaun. Randle ist bei ihr nicht drin. „Die Stammkunden regeln das.“ Lokalverbot musste sie bisher selten aussprechen.

Der Sprung ins kalte Wasser

Das Möbelhaus Karch mit Schreinerei trotz der Konkurrenz

Wer in die Kanalstraße vom Polizeirevier in der Gaustraße einbiegt, der wähnt sich in der „Karch-Straße“. Nummer 24 und 26 beherbergen zum Teil Karch (inbegriffen die Kundenparkplätze). Und von Nummer 31 bis einschließlich 39 „karcht“ es gebündelt - fünf Gebäude, die zum Möbelhaus Karch mit Schreinerei zählen, und die sich noch in die Albrechtstraße biegen. Macht zusammen auf drei Etagen 3000 Quadratmeter Ausstellungsfläche. „De Karch“ gehört seit 57 Jahren zur Stadt, ein Traditionsunternehmen, dessen Firmeninhaber stets einen wohl klingenden Namen besaßen und besitzen.

„Der Vater hat eine feste und gesunde Basis geschaffen.“

Da ist einmal Paul Karch. Sein Schwiegervater hatte eine Kutscherei in der Kanalstraße 35. Und weil der Paul Karch nicht nur ein honoriger Bürger war - er stand unter anderem nach dem Krieg dem 1. FC K als Präsident vor -, sondern auch enorm tüchtig, expandierte er flugs. Zusammen mit seiner Ehefrau Katarina brachte der Schreinermeister das Geschäft recht schnell zur Blüte. Aus der Kutscherei mit dem „Wutzestall“ im Rückgebäude entstand recht schnell ein kleines Unternehmen.

Sohn Günther (Jahrgang 1936) lernte beim Vater (Jahrgang 1901), machte seinen Meister, ließ sich in der Schweiz geraume Zeit frischen Wind um die Nase wehen, um dann zurückzukehren und in den sechziger Jahren das Ruder selbst in die Hand zu nehmen.

Günther hatte nicht nur vom Papa die Liebe zum Fußball geerbt - das Ehrenmitglied der SG Eintracht prägte den Klub in Jahrzehnten beispielhaft -, er erwies sich in der Wirtschaftswunderzeit als ein Macher im überaus positiven Sinn.

*Die Karchs, die glückliche Beziehung und die langjährige Stütze:
Jochen Karch, Carina Dautermann, Jutta Karch, Günther Karch †,
Norbert Kafitz. Foto: View*





Ständig wurde investiert, ständig umgebaut, angebaut, ausgebaut. Karch, der Zweite, verheiratet mit seiner Jutta, platzte schier vor Tatendrang und Ideen. Wen wundert's, dass heute Karch, der Dritte, mit Bewunderung in der Stimme sagt: „Der Vater hat eine feste und gesunde Basis geschaffen.“

【 „Ich werde mal Möbelmann.“ 】

Wo wir bei Jochen Karch sind. Der ist 31, von Beruf Bürokaufmann und seit 1999 der Chef im Haus. Ja, richtig gerechnet. Und das damals mit 21 Jahren. Das kam so. Jochen, Schüler am Heinrich-Heine-Gymnasium, sagte nach der Mittleren Reife der Schule Ade, obwohl ihm mehrere Lehrer rieten, doch das Abitur zu machen. Er war nämlich ein guter Schüler. Das sagt er nicht direkt, aber dass er das Abi ohne große Anstrengung sauber geschafft hätte. Das mit dem elterlichen Geschäft, das steckte ihm jedoch schon von Kindesbeinen an in der Nase. Er erzählt: „Meine Mutter hat gesagt, dass ich im Kindergartenalter schon prophezeit habe: Ich werde mal Möbelmann.“

Und so wurde der jüngere Spross der Familie (seine Schwester Anette ist 37) eben Möbelmann. Doch dass er nach der Lehre sofort an die Spitze des Unternehmens musste, war nicht geplant. Sein Vater erkrankte um die Jahrtausendwende schwer. Jochen musste den Sprung ins kalte Wasser wagen. Und heute sagt er rückblickend, dass ihm solches ohne einen tatkräftigen Helfer nie und nimmer gelungen wäre: Norbert Kafitz, früher Prokurist in der Firma und seit 1958 dabei.

„Er hat mich gestützt und geführt“, ist er heute noch dankbar und dafür, dass der loyale Mitarbeiter auch mit 66 Jahren aus dem kleinen Unternehmen nicht wegzudenken ist. Jochen grinst: „Wir können uns nicht voneinander trennen.“ Der verhinderte Abiturient und wohl auch Student ist längst ein überlegter, ideenreicher und überaus fleißiger Geschäftsinhaber.

【 „Wir nehmen den Kunden an die Hand, wir kümmern uns um alles.“ 】

Wenn er betont, dass „ich Feuer und Flamme für den Betrieb bin“, dann ist ihm das sofort abzunehmen. Sechs-Tage-Woche, sonntags manchmal Schreibtischarbeit, ab und zu nach Feierabend raus zur SG Eintracht, wo er als gleichberechtigter von drei Vorständen fungiert (die Gene lassen grüßen), Jochen Karch ist ein umtriebiger Zeitgenosse, aber ein leiser. Seit acht Jahren lebt er mit Carina Dautermann „glücklich zusammen“ (Karch), die zuweilen auch mit anpackt im Geschäft. Heiraten? Er lächelt: „Keine Zeit.“ Um dann ernsthaft hinzuzufügen: „Die Legalisierung eines Zusammenlebens ist für mich nicht so wichtig.“

Dass sich „de Karch“ trotz übermächtig scheinender Konkurrenz auf der Grünen Wiese beharrlich hält, führt der junge Unternehmer, der 13 Mitarbeitern vorsteht,

auf diverse Faktoren zurück: Anpassung an die Bedürfnisse des Marktes, innovativ sein, ständig investieren und auch ein Quäntchen Glück haben. Zudem sei eine gewisse Spezialisierung in diversen Bereichen unerlässlich - ein großes Küchenstudio im Haus wurde zum Beispiel 2000 eingeweiht.

Sein Credo lautet zudem: „Stillstand ist Rückschritt“. In der persönlichen Beratung, in der intensiven Pflege der Kundschaft sieht er Möglichkeiten, auch die Zukunft positiv zu gestalten. „Wir nehmen den Kunden an die Hand, wir kümmern uns um alles“, diese Geschäftsphilosophie ist nicht seine Erfindung, aber er möchte sie zusammen mit seinen Mitarbeitern, auf die er schwört, in die Realität umsetzen, „denn dann haben wir als Fachhandel die Chance, auch künftig gut zu existieren“.

Jeden Tag kommt Jochens Vater, der in der Kanalstraße 35 wohnt, noch ins Geschäft, holt seine Post ab, sieht, dass der Junior längst das „learning bei doing“ verinnerlicht hat und sieht sein Werk in guten Händen. Auch in der Urlaubszeit. Drei Wochen im Jahr gönnen sich Jochen und seine Carina. Ziel ist häufig Südostasien und da besonders Thailand. Tauchen, Kultur und entspannen, heißt dann das Motto. Das mit dem Entspannen geht auch, denn in Kaiserslautern hält dann ein gewisser Norbert Kafitz den Laden am Laufen. Der, der vor nahezu zehn Jahren Karch, dem Dritten, das Laufen im Geschäft beigebracht hat.

Treter mit fünf Mark abgestottert

Schuhhaus Knieriemen trotz der übermächtig erscheinenden Konkurrenz



Aus ganz kleinen Anfängen mit den Trends Schritt gehalten, ohne den Bodenkontakt zu verlieren: das Quartett von Schuh-Knieriemen, von links Wolfgang, Anette, Heinrich und Irma Knieriemen.

Foto: View

Das Geschäft könnte nirgends anders stehen als dort. Es ist ein Stück Kotten. Ein Stadtteil mit einer leidvollen Geschichte, der im Zweiten Weltkrieg arg zerstört wurde. Ein Stadtteil aber auch mit einer eigenen Identität. Schmale, gemütliche Gässchen, im einen Teil kleine Einfamilienhäuser, in der die Wagenlenker auf den Zentimeter genau ihre Vehikel in die engen Einfahrten quetschen, im anderen Teil meist zwei- und mehrgeschossige Bauten, deren Bewohnern allerdings die Höhe nicht in den Kopf gestiegen ist. „Die vum

Kodde“ gelten als rechtschaffene Lauterer, früher verdienten sehr viele von ihnen ihr Geld hart in der Kammgarn-Spinnerei. Für Spinner ist auf dem Kotten indes kein Platz. An der Ecke Kennelstraße/Spitalstraße, im Schatten der Apostelkirche, ist das „Schuhhaus Knieriemen“ angesiedelt. Zwei kleine Schaufenster am Eingang, ein größeres am Anbau. Im vorderen Teil des Geschäfts hat sich nämlich der Verkauf bis 1971 abgespielt, und es bedarf schon einer reichen Phantasie, um sich vorzustellen, dass sich im Erdgeschoss auch die Wohnung von Heinrich Knieriemen (heuer 84) und seiner Gattin Irma befand. „Enge Wohnverhältnisse“ nennt der Senior verniedlichend die Enge von damals, als er 1957 den Schuhladen von „Frau Zapp“ übernahm.

Doch Enge spielte damals keine Rolle. Hauptsache Broterwerb. Dort, wo sich früher ein kleiner Garten ans Haus anschmiegte, musste Heinrich Knieriemen dennoch Anfang der siebziger Jahre anbauen. Mit Fleiß und Energie hatte er sich einen Kundenstamm aufgebaut, der ihm die Treue hielt. So wie in Kneipen oder Tante-Emma-Läden einst angeschrieben wurde, so wurden „beim Knieriemen“ Schuhe auf Abschlagszahlung gekauft. Das weiß auch noch der heutige Inhaber, Sohn Wolfgang Knieriemen (54), der miterlebte, dass zum Beispiel die neu erwor-

benen Treter mit jeweils fünf Mark abgestottert wurden. Die Kundenfreundlichkeit der Knieriemens kannte in jenen Tagen zumindest zeitlich kaum Grenzen. Da kam es schon mal vor, dass jemand am Sonntagmorgen ungeduldig beim im zweiten Stock wohnenden Junior klingelte und nach Fußballschuhen fragte, die am Nachmittag dringend benötigt wurden.

Selbstredend hat der beim Vater Einzelhandelskaufmann gelernte und später sich zum praktischen Betriebswirt in Pirmasens ausgebildete Wolfgang den Wunsch ohne Murren erfüllt.

Schließlich war er selbst Sportler. Und der Sport, Tischtennis übrigens, hatte ihm auch zur Bekanntschaft mit einer netten jungen Dame verholfen. Damals beim PSV. Vor über 20 Jahren. Seine Annette hat er damals geheiratet. Und in Plattenkünstler-Kreisen ist Anette Knieriemen, geborene Kiefaber, auch heuer noch für die TSG Kaiserslautern startend, eine Koryphäe in dieser Sportart.

Die Verbindung zum Sport haben die Knieriemens geschickt ausgenutzt. Geschäftstüchtigkeit ohne Hintersinn. Ehrlich, offen, wie die Leute vom Kotten. Das Angebot umfasst fast alle Sportarten, wurde dem wirtschaftlichen Trend gehorchend auf Jogging, Walking und Wandern ausgedehnt und ist zudem spezialisiert auf Kinderschuhe. Ohne die individuellen Wünsche außer Acht zu lassen.

„Markenschuhe zu Hauspreisen für die ganze Familie“, fasst Wolfgang Knieriemen die Bandbreite des angebotenen Schuhwerks zusammen. Und außerdem sei der persönliche Kontakt zu den Kunden „enorm wichtig“. Ehefrau Anette erzählt schmunzelnd, dass zuweilen ältere Kunden kommen und ihren Mann ungeniert duzen: „Ach do isser jo, moi Großer.“

Und sie freut sich auch, dass „Kinder von früher mit ihren Kindern“ im kleinen Laden auftauchen. Wie eine große Familie fühlen sie sich dann. Eingeschlossen die zwei Angestellten und zwei Aushilfskräfte, von denen Doris Germann, die dem Laden vorsteht, wenn die Knieriemens mal urlauben, und Ute Preiser, immerhin schon über 20 Jahre zum Geschäft gehören.

Sie trotzen den großen Schuhmärkten mit Liebenswürdigkeit, Individualität und einem erstaunlichen Geschäftssinn, der unerlässlich ist zum materiellen Überleben. Ob „Schuh-Knieriemen“, wie nicht nur die „Kotterer“ ihr Schuhgeschäft nennen, in die dritte Generation gehen wird, erscheint höchst fraglich. Sohn Moritz (18) drückt noch die Schulbank im Gymnasium am Rittersberg und hat verständlicherweise andere Interessen.

Außerdem werden Wolfgang und Anette Knieriemen noch geraume Zeit beraten, Schuhe anpassen und natürlich verkaufen. Dass die begeisterten Bergwanderer, Radfahrer und Skifahrer auch Wanderbekleidung auf Bestellung verkaufen, erwähnt Wolfgang Knieriemen lediglich im Nebensatz. Ein Nebensatz, der stellvertretend für sein Understatement ist.

Manche vom Kotten wähen die „Knieriemens“ gar feixend als Urheber der Verkehrsregelung an ihrem Geschäft. Dort hat der rechts aus der Spitalstraße kommende Wagenlenker Vorfahrt. Vorsicht ist also geboten für diejenigen, die meinen, die Kennelstraße sei eine flotte Verkehrsverbindung zur Pariser Straße. Schön langsam machen und Blick nach rechts. Auch auf das Schuhhaus Knieriemen.

Zwei Namen, ein Begriff

Die Firma Kopp & Krauss ist seit 88 Jahren im Zentrum der Stadt fest verankert

Der alte Herr Karcher lag mit seiner Prognose schief. Als nämlich 1923 der Kaufmann Friedrich Kopp aus Imsweiler zusammen mit seinem Kompagnon Emil Andreas Krauss nicht nur einen Betrieb in der Gaustraße 15 eröffnete, der vornehmlich als Holzhandlung fungierte, aber auch Materialien umfasste, die mit einem Hausbau zu tun hatten, sondern auch die Karcher-Villa in der Steinstraße erwarb, da prognostizierte Karcher, dass das herrschaftliche Haus bald wieder in seinen Besitz werde übergehen, weil sich die Jung-Unternehmer nicht lange würden halten können. Heute verweist der vorerst letzte Unternehmer von Kopp & Krauss, Paul-Friedrich Leutbecher, nicht ohne Stolz darauf, dass inzwischen 88 Jahre vergangen sind und Kopp & Krauss nach wie vor zur Stadt gehöre wie die Altstadt, wo das Unternehmen sich mit einer bewundernswerten Hartnäckigkeit gehalten hat.

In der Karcher-Villa lebt heute noch Friedrich Kopps Tochter Annemarie im Alter von 91 Jahren.

Der Doppelname stimmt eigentlich nicht, denn Krauss' Kompagnon Kopp beendete schon nach fünf Jahren die gemeinsame geschäftliche Partnerschaft. Fortan entpuppte sich Krauss als tatendurstiger, fleißiger und kluger Geschäftsmann, der seinen kleinen Betrieb stetig erweiterte. Was in einem winzigen Lagerschuppen mit einem Kaltblütler namens Max und dessen Kutscher als Warenlieferer begann, erlebte in der Blütezeit zum Ende des Wirtschaftswunders, Anfang der 70er Jahre, einen Höhepunkt, als die Firma 75 Menschen Arbeit gab.

Wie das in Familienunternehmen früher üblich war, erhielt Friedrich Kopp tatkräftige Unterstützung von Paul Leutbecher, den Tochter Annemarie im Krieg geehelicht hatte. Die Nachkriegszeit machte auch den Kopps schwer zu schaffen. Zigarren gegen Baustoffe, so hieß damals die „Fuggerwährung“. Schwiegervater und Schwiegersohn bildeten laut Aussage des heutigen Inhabers Paul-Friedrich Leutbecher in der Folge ein prima harmonisierendes Gespann, das manche unternehmerische Herausforderung bestehen musste. Dennoch, Kopp & Krauss wuchs und gedieh bestens. Längst waren Sanitär und Heiztechnik zum bestehenden Sortiment hinzugekommen. 1960 starb der Gründer, Paul Leutbecher übernahm allein die Geschäfte.

Er musste eine Zeit lang warten, ehe sein Sohn Paul Friedrich (geboren am 16. Mai 1950) ein vollwertiges Mitglied der Geschäftsleitung wurde. Der machte im Gymnasium am Rittersberg seine Mittlere Reife, absolvierte dann im elterlichen Betrieb eine Lehre als Großhandelskaufmann. Dass er eines Tages den Betrieb übernehmen würde, war eigentlich klar. „Nicht direkt ausgesprochen vom Vater, aber das wurde eben erwartet. Aus die Maus.“

Der Junior freilich ließ sich Zeit. Heute lächelt er über jene Jahre: „Als junger Kerl



Der „Bäderkönig“ in seinem Reich: Paul-Friedrich Leutbecher in einem der schmucken
Ausstellungsräume von Kopp & Krauss. Foto: View

interessierst du dich mehr für Sportwagen als für Holz und Klo.“ Dennoch ließ er Wissensdurst und Fleiß erkennen. Dem Fachhochschul-Abschluss als Betriebswirt fügte er ein erfolgreiches Studium als Diplom-Volkswirt an der Johann-Wolfgang-Goethe-Uni in Frankfurt an, was er im Nachhinein leicht grinsend so erklärt: „Ich wollte noch ein bisschen das Studentenleben genießen.“ Damit war 1978 Schluss. Eintritt in die Firma.

[Von Generationsproblemen keine Spur.]

Bis 1993 bildete er mit seinem Vater ein Duo, das, so der Sohn, „sehr einvernehmlich“ zusammenarbeitete. Entscheidungen wurden gemeinsam getroffen, Vater und Filius harmonierten so wie einstens der Vater und der Großvater. Von Generationsproblemen keine Spur. Die Leutbechers packten gewaltige Aufgaben an. Allein der Umbau in der Ludwigstraße 36 dauerte zwei Jahre bis 1995. Als letzter Bereich in der Altstadt wurde der von Kopp & Krauss saniert. Nach intensiven Verhandlungen mit der Stadt, deren Verwaltung das Unternehmen allzu gerne in einem der Gewerbegebiete angesiedelt hätte. Heute ist der 61-Jährige froh, dass er und sein Vater, der 1993 starb, hartnäckig geblieben sind. Auf 6000 Quadratmetern Fläche verteilen sich heute die Verwaltungs-, Ausstellungs- und Lagerräume mitten in der Stadt, was Paul-Friedrich Leutbecher froh stimmt: „Das ist ein Alleinstellungsmerkmal von uns. Wir sind ganz nahe am städtischen Handwerk.“

[Der geschäftliche Erfolg wurde von zwei Schicksalsschlägen überschattet.]

Der geschäftliche Erfolg wurde allerdings von zwei familiären Schicksalsschlägen überschattet: 1991 starb Paul-Friedrichs Schwester Ursula (geboren 1946), zwei Jahre zuvor seine Frau Beate, mit der er zwei Töchter hat, Christiane (32) und Katharina (28).

Paul-Friedrich Leutbecher fühlt sich zwar heute „als ein von Kunden getriebener Mensch“, kann sich jedoch „ein Leben ohne Geschäft nicht vorstellen“. Nach eigener Aussage ist ihm „die Pflege des Verhältnisses zu den Mitarbeitern und den Kunden enorm wichtig“. Seine fast immer geöffnete Bürotür soll ein Zeichen dafür sein, dass jedem seine Tür offen steht. Vielleicht liegt darin auch ein Stück des Geheimnisses, dass von den 55 Arbeitnehmern bei Kopp & Krauss viele schon lange bei diesem Mittelständler beschäftigt sind. Darin sieht auch der Chef einen großen Vorteil: „Manche Kunden wollen nur mit dem oder dem Angestellten reden.“

Der Komplettanbieter für Handwerker und Bauherren mit einem weiteren Lager für Baustoffe und Fliesen in der Tirolstraße 3 behauptet sich dank „sehr hoher

Lieferbereitschaft mit einem extrem großen Lager“, so Leutbecher, gegenüber den Großen in dieser Branche. Auch helfe eine „strategische Allianz“ mit anderen Mittelständlern dem Vernichtungswettbewerb durch Konzerne erfolgreich zu begegnen. Keine leichte, aber für den sehr gelassen wirkenden Unternehmer interessante Herausforderung.

Wie lange er sich, der in zweiter Ehe mit Angelika Weingardt-Leutbecher, einer ehemaligen Modedesignerin, und Papa von Isabell (19), dieser schwierigen Aufgabe stellen wird, ist ungewiss. Er lacht: „Meinen Mitarbeitern habe ich versprochen, dass ich bis 65 arbeite, meinen guten Kunden bis 70.“ Bis dahin wird der ehemalige C-Klasse-Radrennfahrer noch manchen Kilometer auf dem Mountainbike herunterschrubben, die Hänge herunterwedeln oder auf dem Genfer See die Segel setzen mit Tochter und Freunden.

Erholung und Entspannung pur beinhaltet auch das sich jährlich wiederholende Ritual mit einigen Freunden: Selbstversorger für eine Woche auf einer einsam gelegenen Skihütte in den Alpen. Im fordernden Alltag ist eine Auszeit am Abend willkommene Möglichkeit, Energie zu tanken. Und dabei eine gute Flasche Wein mit Gattin Angelika im ruhig gelegenen Haus auf dem Einsiedlerhof zu leeren. Der „Bäderkönig“, so nennen ihn feixend Freunde, lächelt: „Das reicht mir. Ich bin ein bodenständiger Mensch.“

Erste Fresswelle mit 100 Torten

Konditorei und Café Krummel erlebt bald die fünfte Generation

Der alte Herr mit dem schlohweißen Haar und den Hollywood-Zähnen lächelt: „Ich esse noch jeden Tag mein Stück Kuchen. Und zwar mit Genuss.“ Und der unverkennbar in nächster Verwandtschaft zu ihm stehende ergänzt grinsend: „Und eine Eisportion täglich verachtet er auch nicht.“ Willy Krummel †, immerhin schon stolze 83, führt die landläufige Meinung, dass zum Beispiel Metzger nicht besonders heiß auf Fleisch sind, umso mehr nach Süßem gieren, und Konditoren umgekehrt nicht selten die Nase von dem voll haben, was sie täglich vor Augen sehen, aber eben gern auf Deftiges zurückgreifen, ins Reich der Fabel.

Und Peter Krummel, 55 Jahre alt, und Besitzer der gleichnamigen Konditorei und des Cafés in der Gasstraße, führt nicht nur die berufliche Familientradition fort, sondern bekennt lachend, dass auch er ein „Süßer“ ist.

Derweil häufig allerorten Großbäckereien und -Konditoreien die Kundschaft versorgen, hält sich das „Café Krummel“, so der in Lautern sattem bekannte Name, mit erstaunlicher Beharrlichkeit. Obwohl etwas abseits gelegen, fernab von der Sehen-undgesehen-werden-Route, behalten die Krummels ihren festen Platz in der lukullischen Angebotspalette der Stadt, ziehen Kundschaft gar aus weiterer Entfernung an, und können auf einen Stamm von zufriedenen Leckermäulern verweisen, die schon von ihren Eltern den Tipp gekriegt haben.

Willy Krummel † verweist auf eine wahre „Bäcker-Dynastie“, die vom Großvater Georg in Nünchweiler in der Nähe von Pirmasens begründet wurde. Dessen drei Söhne erlernten den Beruf des Bäckers, machten sich allesamt selbstständig, und als eine Tochter auch noch einen Bäcker ehelichte, wurde es einem von ihnen in diesem Bereich der Südwestpfalz geschäftlich zu eng und er kaufte 1926 die Bäckerei in der Gasstraße in Lautern.

August Krummel war mit Leib und Seele Bäcker und Konditor und nebenbei noch Gastwirt. Abends in der Weinstube. „Heute großer Rummel im Café Krummel“, hieß einstens einer der Slogans, um Kundschaft anzulocken. Die kam und blieb treu.

Auch seinem Sohn Willy, der 1959 das Geschäft übernahm und in einen Betrieb einstieg, den er von der Pike auf bestens kannte. Der alte Herr erinnert sich an frühere Zeiten und lächelt, als er von der „ersten Fresswelle nach dem Krieg“ erzählt. „Gleich nach der Währungsreform habe ich einmal zu Weihnachten 100 Torten auf Bestellung gebacken. Da haben wir manchmal zwölf bis 14 Stunden täglich gearbeitet. Auch manchmal solange, wie eben Material da war.“ Willy Krummel † berichtet solches mit feiner Zurückhaltung. Auch von kuriosen Bestellungen. Ein Mann hat einmal eine Notbremse in Tortenform bestellt. Der Bäcker und Konditor kam nie hinter das Geheimnis des merkwürdigen Auftrags. 24 Jahre stand Willy Krummel † dem kleinen Betrieb vor. Dann übernahm Sohn Peter, der zuerst nicht vorhatte, in die beruflichen Fußstapfen des Vaters zu tre-

ten. „Nach dem Abitur am Gymnasium am Rittersberg wollte ich eigentlich irgendetwas mit Technik studieren. Doch dann machte mir mein Vater den Vorschlag, dass ich eines Tages das Geschäft übernehmen könnte.“ Peter überlegte nicht lange, machte eine Lehre, dann seinen Meister als Konditor in Stuttgart, arbeitete in diversen bekannten Patisserien in Süddeutschland, um dann 1983 die Nachfolge im elterlichen Geschäft anzutreten.

Da passte es prima, dass auch seine Angetraute Angelika – übrigens eine Tochter von Max und Liesel Bachem, älteren Lauterern als ehemalige Fotografen der RHEINPFALZ noch bestens bekannt – sich bestens integrierte und bis heute den Laden im Laden schmeißt.

Ob sich der Peter und die Angelika im elterlichen Café kennen gelernt haben, verrät der Peter nicht. Denn in früheren Jahren sollen manche Ehen ihren Anfang im kleinen „Knutsch-Café“ in der Gasstraße genommen haben. Dort, so erzählen alte Lauterer noch heute leicht errötend, habe man hinten am Tisch im Eck Händchen gehalten und die ersten Küsse gehaucht. Nun, von dieser Kundschaft allein hätten die Krummels nicht leben können. Sie erweiterten das Angebot. „Zeitgemäß eben“, wie der Seniorchef, der noch jeden Morgen um sieben Uhr in der Backstube nach dem Rechten sieht, treffend erkennt. Eine kleine Auswahl an Mittagstisch, freitags ein Dampfnudelessen, ein leckeres Frühstücksangebot, Brötchen und Brot, ansonsten süße Köstlichkeiten allesamt von Hand gefertigt. Besonders viel zu tun ist stets vor Weihnachten und Ostern. Und heftig begehrt sind Schokoladen-Hasen jedweder Arten.

Angelika Krummel zeigt stolz eine Unzahl von Hasen-Formen. Auch einen Mümmelmann verwegen auf einem Motorrad kauern. Die beiden Krummels lieben ihren Beruf. Peter sagt: „Ich habe nie bereut, dass ich ihn ergriffen habe.“ Und seine Angelika ergänzt: „Es ist einfach schön zu sehen, dass die Kundschaft, die kommt, voller Vorfreude den Laden betritt.“

Dienstags ist Ruhetag für die Krummels und vier ihrer schon lange Jahre bei ihnen beschäftigten Angestellten, zu der sich an Samstagen noch zwei Studentinnen gesellen. Gerade am Wochenende geht's nämlich besonders hoch her. Da gerät die geliebte Arbeit zuweilen zum Stress.

Der wird abgebaut bei Wanderungen oder Radtouren. Und im Urlaub geht's häufig zu Sohn Martin (30) und dessen Familie (ein Sohn, eine Tochter in Kürze) nach Genf. Die Berge locken und – einige Köstlichkeiten aus der Patisserie, wo der „Große“ (Mama Krummel) als Chocolatier arbeitet. Michael, der „Kleine“ (29), ist Diplom-Ingenieur bei Audi in Ingolstadt. In Bälde wird sich ein weiterer Generationenwechsel in der Gasstraße vollziehen. Peter Krummel sagt: „Mein Vater hatte das Geschäft 24 Jahre. Ich hab's in Kürze 24 Jahre.“



*Die Krummels, Generation drei und vier:
Willy Krummel †, Schwiegertochter Angelika und
Sohn Peter.
Foto: View*

Aus Widerwille wird Begeisterung

Friedrich-Wilhelm Lang ist Kürschnermeister und bildet mit seinem Atelier Pelz Lang in der Weberstraße die dritte Generation



Die dritte Generation als Handwerksmeister und Technikfreak. Friedrich-Wilhelm Lang mit seiner Frau Beate (links) und der langjährigen Mitarbeiterin, der Näherin Verena Mönch. Foto: View

Der Mann könnte vom äußeren Erscheinungsbild glatt als bildender Künstler durchgehen. Das graue Haar leicht gewellt und nach hinten gekämmt, die kräftigen Hände lebhaft beim Erzählen kreisend und die Worte unterstützend, die Augen fixieren den Gegenüber über die Lesebrille fest. Friedrich-Wilhelm Langs

Rhetorik ist zudem geschliffen, und wenn er über sein berufliches Metier spricht, dann schwingt Leidenschaft mit in der Stimme.

„Mein Beruf ist der älteste der Welt“, sagt er nicht ohne Stolz und fügt hinzu: „Ohne die Felle, die unsere Urahnen in der nördlichen Hemisphäre trugen, wäre ein Leben nicht möglich gewesen.“ Friedrich-Wilhelm Lang ist Kürschnermeister und bildet mit seinem Atelier Pelz Lang in der Weberstraße 7 die dritte Generation. Die Langs, und das zeigt ihre Vita, müssen ausgeprägte Persönlichkeiten gewesen sein.

Friedrich-Wilhelm der Erste zum Beispiel, der das Geschäft 1913 in der Fruchthallstraße 4 gründete, war Hutmacher, Mützenmacher und Kürschnermeister. Und zudem ein Mann, der sich als Vorsitzender des Blauen Kreuzes für eine Randgruppe der Gesellschaft einsetzte (Menschen mit Alkoholproblemen), der beim Christlichen Verein junger Menschen (CVJM) den Posaunenchor leitete, und in seiner Margarate eine ebenso geschäftstüchtige wie resolute Frau an seiner Seite wusste.

Ein kleines Beispiel. Als der zweite Sohn Hans nach dem Tod des Bruders Friedrich-Wilhelm in Stalingrad partout seinen Berufswunsch Automechaniker durchsetzen wollte, sprach die Mama ein Machtwort: „Du wirst Kürschner.“ Der aktuelle Lang schmunzelt: „Bei Oma gab's keine Widerrede.“

Nun, verständlich, dass Jahre später der Familienfrieden empfindlich gestört wurde. Die „alten“ Langs hatten sich nach diversen Umzügen in der Spittelstraße niedergelassen und ihre Anverwandten, Tante Magda mit Mann, im Geschäft aufgenommen.

Der vordem fügsame Hans und seine Angetraute Marianne revoltierten, meinten, dass die Einkünfte nicht drei Familien ernähren könnten, und gingen ihren eigenen beruflichen Weg: Sie machten sich 1954 dort selbstständig, wo heute noch Mützen, Hüte und andere Kopfbedeckungen verkauft werden, in der Eisenbahnstraße 14 - 16. Im ersten Stock war die Kürschnerei angesiedelt.

Nach und nach kehrte jedoch, so Friedrich-Wilhelm der Dritte, wieder Eintracht in die Familien ein, zumal beide Geschäfte florierten, Konkurrenz nur sporadisch aufflackerte. Hans Lang und Marianne haben drei Söhne und eine Tochter. Die durften sich ihren Berufswunsch erfüllen, der Älteste musste sich fügen wie einstens der Papa. Friedrich-Wilhelm („Friedhelm“) wäre nämlich gar zu gerne Radio- und Fernsehtechniker geworden. Heute schaut der 59-Jährige allerdings nicht traurig zurück: „Technik hat mich damals eben mehr interessiert als Kleidung.“

Die Marktkrise Mitte der 80er Jahre traf die Kürschner-Branche heftig.

So absolvierte er 1967 eine Lehre, ging dann eineinhalb Jahre in ein Pelz-Konfektionsgeschäft nach Stuttgart, versuchte, der Bundeswehr vergeblich in Berlin zu entkommen, wo er in einem namhaften Unternehmen wertvolle Erfahrungen

in seinem Berufsmetier sammelte. Weitere Stationen in Wiesbaden und Ludwigshafen schlossen sich an, bis er an der Bundespelz-Fachschule in Frankfurt seine Meisterprüfung ablegte – ein kleiner Kraftakt, weil dort die Durchfallquote bei 50 Prozent lag. Was den jungen Mann mit sichtlicher Freude erfüllte, nahmen die Eltern geradezu gelassen auf.

Im eigenen Haus selbstständig gemacht.

Friedhelm hatte geschäftlich seine eigenen Vorstellungen. Wie einstens der Papa, so büchste er auch aus dem beruflichen Familienverband aus. Heute grinst er: „Da kam wohl das Revoluzzer-Gen raus.“ Jedenfalls machte er sich im eigenen Haus in der Eisenbahnstraße selbstständig, krepelte den Laden um, organisierte neu in einem Teilbereich. „Privat waren mein Vater und ich nach wie vor ein Herz und eine Seele, nur fachlich fanden wir nicht zueinander“, skizziert er jene Jahre, in denen der „sehr gute Autodidakt“ Hans und der studierte Sohn ihre eigenen Wege gingen.

Keine leichten Wege, denn die Marktkrise Mitte der 80er Jahre traf die Branche heftig. Zuvor beschäftigten die Langs manchmal bis zu acht Mitarbeiter, danach musste Friedhelms Frau Beate zeitweise in ihrem eigentlichen Beruf als Industriekauffrau arbeiten, um finanziell über die Runden zu kommen. 1985 starb Hans Lang, seine Frau führte den Hutladen in der Eisenbahnstraße bis ins vergangene Jahr, der Sohn zog 1988 in die Weberstraße um.

Friedrich-Wilhelm Lang setzte auf modernste Technik.

Friedrich-Wilhelm der Dritte, anfangs ja ein Kürschner wider Willen, kann in der Rückschau ziemlich genau bezeichnen, wann ihn denn die Begeisterung für den Beruf gepackt hat. Als er kreativ sein konnte. Er entwarf wunderschöne Modelle, zeigte sie bei Aufsehen erregenden Modeschauen (unter anderem auch in der Fruchthalle) und fühlte sich, als er gar die Technik zu Hilfe nehmen konnte, erst recht in seinem Element.

Als manche noch meinten, Computer seien simple Schreibmaschinen mit einem Bildschirm, da programmierte der Technikfreak bereits selbst sein Warenwirtschaftssystem, erstellte Rechnungen und Lieferscheine und entwarf Schnittmuster mit Hilfe des neuen Mediums.

Allerneuste Technik und ältester Beruf – Friedrich-Wilhelm Lang hat eine Synthese gefunden, die zu passen scheint. Auf seinem Rechner sind 4000 Modelle verschiedenster Pelzarten gespeichert, über seine Pelzbörse im Internet kommen Kunden zusammen, der Klick im Internet auf www.pelz-lang.de kann der Anfang einer geschäftlichen Beziehung sein.

Sein Aufgabenbereich beinhaltet zu 95 Prozent Änderungen, Reparaturen und Umarbeiten, der Rest sind neue Artikel. Ein Vorteil ist auch, „dass“, so der Kürschnermeister, „Pelze in der Regel 50 Jahre und länger halten“. Und es kommt immer häufiger vor, dass Enkel mit einem von der Oma ererbten Pelz bei ihm auftauchen, um ihn auf ihre Bedürfnisse umändern zu lassen. Darin sieht das kinderlose Ehepaar auch seine Zukunftschancen. Und besonders in der individuellen Gestaltung und der Pflege des Kundenstamms.

Das Hobby der Langs? Der Kürschnermeister: „Natürlich Computer.“ Und im Sommer wird die Wohnkabine auf den Pickup aufgeladen, und dann erkunden die beiden die nähere und weitere Umgebung. Denn in den warmen Monaten ist die Arbeitskraft des Kürschners weniger gefragt.

Heuer jedoch, in der Zeit des Schenkens und Beschenkt-Werdens, blüht das Geschäft, ist ein 16-Stunden-Tag keine Seltenheit. Und der Seufzer aus dem Pelz-Atelier Lang klingt nur allzu verständlich: „Ach, wenn wir doch unsere Kundenwünsche aufs ganze Jahr verteilen könnten.“

Vier Leister und ein Knoth

Marco Leister führt in der vierten Generation den 99 Jahre alten Installateur-Betrieb



Eine Episode ist überliefert, die den Gründer Fritz Leister treffend kennzeichnet. Sie erzählt Hans Denig, inzwischen fast 89 Jahre alt, früher in der Gasanstalt angestellt und mit den Lauterer Installateuren und Architekten gut bekannt: „Als Bub machte ich, in Ludwigshafen aufgewachsen, häufig Ferien bei Verwandten in Lautern. Wir Buben schauten auch öfter beim Leister in der Werkstatt in der Mozartstraße rein. Da tauchten Anfang der dreißiger Jahre, in der Zeit großer Arbeitslosigkeit also, Handwerker auf und fragten nach, ob denn der Meister Arbeit für sie habe. Der Fritz Leister gab ihnen dann stets eine Blechschere und forderte sie auf, einen Kreis aus einem Blech zu schneiden.“



Ein Handwerker wie aus dem Bilderbuch.

Er schaute genau hin, wie denn der Handwerker die Blechschere handhabte. Und nach wenigen Minuten sagte er entweder: ‚Du kannst bleiben‘ oder ‚Das geht nicht, geh‘ zu meiner Frau und lass‘ Dir was zu essen geben.‘

Die Reaktion war typisch für den breitschultrigen, kräftigen Mann, der nach Zeitzeugen einen Türrahmen ausfüllte. Ein Handwerker wie aus dem Bilderbuch, dessen Hände sowohl zupacken als auch gestalten konnten, der den 1911 gegründeten Installationsbetrieb mit Umsicht, Freude und großem Geschick führte und ausbaute.

Das Mini-Unternehmen in der Mozartstraße 16 hat sich bis zum heutigen Tag kaum verändert. Natürlich sind bauliche Maßnahmen nach den Schäden im Zweiten Weltkrieg vorgenommen worden – die Werkstatt wurde zum Beispiel im Hinterhof in den ersten Stock verlagert –, doch alles ist klein und übersichtlich geblieben: die schmale Toreinfahrt etwa, das wenige Quadratmeter fassende Büro oder das Wohnhaus. Da ist ein bisschen gute alte Lauterer Zeit spür- und geradezu riechbar. Und mittenmang sitzt einer vor dem Computer, der diese Zeit noch miterlebt und gestaltet hat: Werner Knoth, gerade 70 geworden und seit sage und schreibe 55 Jahren in der Firma tätig. So ganz recht

Zwei Generationen und einer, der vier Generation erlebt hat: Eike und Marco Leister sowie Werner Knoth. Foto: View

ist's ihm nicht, dass er erwähnt wird, denn der Mann, der einst für den stets mit einer Zigarre im Mund daher kommenden Fritz Leister die „Stumbe“ kaufte, ist keiner, der mehr Worte als nötig macht. Das muss wohl auch dem „alten Fritz“ imponiert haben, der dem „Stumbe-Beschaffer“ den Weg ins Geschäft ebnete.

Knoth fing als Gas- und Wasser-Installateur an und wechselte nach einem Unfall ins Büro. Und heute sagt Marco (Jahrgang 1965), der vierte Leister in der Installateur-Generation: „Ich bin froh, dass ich ihn habe.“ Und fügt an: „Ein Mann mit so großer Erfahrung. Was kann mir Besseres passieren.“

Ein Mann auch, der die Entwicklung in diesem Handwerksbereich mit höchstem Interesse verfolgt, doch nach wie vor die Grundsätze von ehrbarem Handwerk hoch hält. Zuverlässigkeit, Korrektheit, Sorgfalt und Ehrlichkeit, nicht nur für Knoth die Grundvoraussetzungen für einen Betrieb. Die Leisters haben diese fundamentalen Werte stets beherzigt.

Auch Daniel Leister, der 1950 in den Betrieb einstieg, nachdem sein Bruder Fritz, der eigentlich als Nachfolger von Fritz I. vorgesehen war, nicht aus dem Krieg zurückkehrte. Der Zollbeamte, gelernter Kaufmann, gab seinen Status als Staatsdiener auf und entwickelte sich zu einem äußerst tüchtigen und erfolgreichen Geschäftsinhaber. Das kurze und wohl treffende Urteil von Knoth: „Ein Guter.“

*Der Beruf des Installateurs
hat sich im Laufe der Zeit enorm verändert.*

Daniels Sohn Eike (Jahrgang 1939) stieg 1965 in den elterlichen Betrieb ein; er hatte dort und in Hochspeyer gelernt, seine Meisterprüfung abgelegt und fand ein prosperierendes Unternehmen vor, das unter seiner Ägide die Solidität und den guten Ruf behielt. Die Übergabe an seinen Sohn Marco (ab 2006) verlief störungsfrei, und wer sich heute mit dem vierten Leister in der Geschäfts-Historie unterhält, der spürt, dass auch der nicht von dem eingeschlagenen Weg abweichen wird. Ein bodenständiger Typ eben, kein Sprücheklopfer, auch einer, der mit den Füßen auf dem Handwerker-Boden geblieben ist.

Der Vater hat ihn nicht zu diesem Beruf gedrängt. Marco sagt: „Er hat mich unterstützt dabei.“ Doch in den Ferien hat er stets geholfen, und „man wächst eben in so ein Geschäft rein“. 1993 machte er seine Meisterprüfung in Gas und Wasser, zwei Jahre folgte die in Heizung und Lüftung.

Heute ist beides zusammen ein Lehrfach. „Eine sinnvolle Lösung“, merkt Marco an, dessen Schwester Aline (Jahrgang 1968) Arzthelferin ist. Der Beruf des Installateurs hat sich in den zurückliegenden 50 Jahren enorm verändert. Der Anspruch ist gestiegen, der Kunde bestens informiert, das Umweltbewusstsein beim Verbraucher gewachsen. Der Laptop ist der ständige Begleiter. Freilich ist beim Leister der Draht zum Kunden glühend geblieben.

„Mit dem Kunden reden, auf die Leute eingehen“, sieht Marco nach wie vor die Pflege der zwischenmenschlichen Beziehungen als Basis für eine erfolgreiche Arbeit. Das gehört sozusagen zum Leister-Credo in 99 Jahren. Und Knoth bringt's

in Kurzfassung auf den Punkt: „Man muss gut schaffen, damit man was verdient.“ Nicht ohne Stolz verweist das Duo auf eine Vielzahl von Stammkunden, die ihre Zufriedenheit an die nächste Generation weiter gegeben haben. À propos Generation: Generationen von Lehrbuben haben beim Leister ihre Ausbildung erhalten. Sowie Gisbert Umlauff, seit 1968 dabei, dessen Sohn Kevin nun Lehrling ist. Auch Daniel Kudla (seit 1993) wurde im Betrieb ausgebildet und ist heuer der zweite Geselle.

Marco Leister schaut trotz der wachsenden Konkurrenz zuversichtlich in die Zukunft. Technisch immer auf dem Laufenden sein, sich Innovationen nicht verschließen und „sich anstrengen“. Mit dieser Einstellung will der mit Marion verheiratete vierfache Papa die Zukunft bewältigen.

Und es wäre doch gelacht, wenn sich neben Maria (13) unter den drei Buben Fritz (8), Johannes (6) und Jacob (1) nicht der fünfte Leister in der Installateur-Familienhistorie verbergen würde.

Hat der Marco Leister überhaupt noch Zeit für Hobbys? Ja, Sportschütze bei der SG Kaiserslautern. Ansonsten Fehlanzeige. Schlusswort, natürlich kurz und bündig von Werner Knoth: „Der hat sei Hobbys dehäm rumrenne.“

Die Basis nicht aus den Augen verloren

Rolladen-Littig ist auch in der vierten Generation gut aufgestellt –
In diesem Jahr 80-jähriges Bestehen

Eigentlich müsste der Firmenname mit drei „l“ geschrieben werden. Rolladen ist nämlich nicht mehr zeitgemäß. Doch wenn die heutigen Geschäftsinhaber ihr Firmenkürzel mit „Rollladen Littig“ signieren würden, würde sich nicht nur ihr Ur-Großvater Jakob Littig im Grab umdrehen, sondern mancher Lauterer sich verwundert die Augen reiben: „Rolllade-Littisch“ mit drei „l“, die spinnen ein bisschen. Wenn demnach in den folgenden Zeiten des öfteren die alte Schreibweise benutzt wird, ist sie der Tradition dieses Unternehmens geschuldet, das in diesem Jahr sein 80-jähriges Bestehen feiert.

1929 bewies nämlich eben dieser Jakob Littig ein feines Näschen, als er als Werkstattmeister bei der Firma Pfeiffer die Selbstständigkeit wagte. Kein leichtes Unterfangen in jener Zeit der Weltwirtschaftskrise. Doch der junge Unternehmer packte mit seiner Frau Magdalena kräftig an, reparierte anfangs Rollladen und Fensterläden und fertigte sie kurz später selbst. Ein Beweis für die Tüchtigkeit des Handwerkers, der in den folgenden Jahren kontinuierlich in der Badstraße erweiterte. 1945 stand er freilich vor einem Trümmerhaufen - ausgebombt, ein Schicksal, das viele Lauterer in jenen Tagen erfuhren.

Doch Jakob Littig spuckte in die Hände, fand dabei in seinem Schwiegersohn Albert Rink, den seine Tochter Johanna geheiratet hatte, einen couragierten und fleißigen Partner. „In der Schubertstraße waren wir ständig am Umbauen“, erinnert sich Alberts Sohn Wolfgang und verweist auf die Enge des neuen, alten Firmensitzes. „Der Opa erzählte, dass er nach Feierabend stets die Firmenausgänge rangierte, um Platz zu schaffen“, weiß Wolfgangs Tochter Britta vom Großvater, der in den 50er Jahren als Ausweg der Enge eben aufstockte.

Doch damit war auch irgendwann Schluss, und 1963 kaufte der „Rollade-Littisch“ ein großes Gelände in Siegelbach, avancierte damit zu den Vorreitern von Lauterer Unternehmen, die der Kernstadt den Rücken kehrten. Albert Rink, eigentlich Bankkaufmann, hatte umgeschult und den Beruf des Rollladen-Bauers von der Pike auf gelernt - bis zum Meister. „Ein Geht-nicht gibt's nicht“, war das Credo des rührigen Unternehmers, der sich auch schnell in der Ständesvertretung einen glänzenden Namen machte. Alberts Sohn Wolfgang (Jahrgang 1940) trat ins Unternehmen ein, Tochter Brigitte (Jahrgang 1942) suchte ihre Zukunft frühzeitig in der Schweiz.

Die beiden Rinks hatten in der Hochphase des Unternehmens 55 Mitarbeiter und einen ansehnlichen Fuhrpark, das Geschäft florierte. Dass die Zusammenarbeit zwischen Vater und Sohn nicht immer konfliktfrei verlief, war bei der ausgeprägten Persönlichkeit der beiden Macher verständlich. Wolfgang, immerhin mit einer Meisterprüfung (Rollladen- und Jalousienbau) und zwei Gesellenbriefen (Schreiner und Maschinenbauer) ausgestattet, hatte seinen Kopf und der Vater

auch. Der Apfel fiel eben nicht weit vom Stamm...

Dessen ungeachtet prosperierte die Firma bis zu jenen Jahren, als die Bautätigkeit merklich nachließ, Rezessionen das Wachstum hemmten. Als der Junior nach dem Tod des Vaters 1995 übernahm, leitete er einen rigorosen Sparkurs ein, „eine“, wie er heute erklärt, „aus wirtschaftlicher Sicht überlebensnotwendige Maßnahme“.

Der Konsolidierungskurs stellte die Firma wieder auf ein finanziell gesundes Fundament. Damit wollte sich jedoch Britta Rink, Wolfgangs Tochter aus der Ehe mit Iska, nicht zufrieden geben. Derweil ihr Bruder Axel (Jahrgang 1972) als Betriebswirt in der freien Wirtschaft sein berufliches Glück suchte

und auch fand, absolvierte Britta (1975) nach dem Abitur bei den Franziskanerinnen eine kaufmännische Lehre. Die aparte Kauffrau mit dem Herz auf der Zunge stieg dann aber im elterlichen Unternehmen ein und erwies sich alsbald als couragierte und beherzte Geschäftsfrau, die dem Vater ermöglichte, dass der seiner großen Leidenschaft, dem Segeln, intensiv frönen konnte.

Anfang des neuen Jahrtausends zog sich Wolfgang Rink ganz zurück. Und Britta fand, wie sie lachend erzählt, ihr privates Glück. Eines Tages kam ein gut aussehender Bursche ins Büro, ein Vertreter, der ihr Schrauben verkaufen wollte. „Kann ich sonst noch etwas für Sie tun?“, fragte der höflich am Ende des Verkaufsgesprächs. „Ja, ich suche einen Mann!“, antwortete die junge Frau kess. Heuer verrät Bernd Schütz, so heißt der Angesprochene, nicht, was er geantwortet hat. Aber er ließ Taten sprechen. Kurze Zeit später waren sie ein Paar.

Der Tag, an dem ein Schrauben-Vertreter ins Firmen- und Privatleben trat.

Wie es der Zufall wollte, passte der Elektrotechniker und Diplom-Betriebswirt auch ins berufliche Anforderungsprofil (Britta sagt heute: „Ich hab’s passende Deckelsche gefunden“), und nun sind die stolzen Eltern der sechsjährigen Tochter Kami das federführende Duo beim „Rollade-Littisch“. Das Unternehmen beschäftigt derzeit drei Gesellen, einen Lehrling, eine Bürokauffrau und zwei Aushilfen. Die jungen Geschäftsleute sehen ihre Firma gut aufgestellt, für die Zukunft gerüstet. Energieeffizienz heißt der Bereich, dem sie sich unter anderem mit großem Engagement widmen.



Rolladen-Littig und die jüngste Generation: Wolfgang Rink hat sich aus dem Betrieb zurückgezogen, das Feld seiner Tochter Britta überlassen, mit Ehemann Bernd Schütz und Tochter Kami.
Foto: View

Freund schöner Frauen und Dinge

Der Antiquitätenhändler Manfred Ohk spürt den Wandel der Zeit



Und „mittenmang“ Manfred Ohk in seiner eigenen Welt. Herr über zigtausend Kunstgegenstände.

Foto: View

Dort, wo die Martin-Luther-Straße beginnt, abknickt von der Fruchthallstraße, ist sein Geschäft.

„Kunsthandlung Ohk Antiquitäten Gemälde Stiche“ prangt über dem Schaufenster. Drinnen versteckt sich eine eigene Welt, oder anders: Dort lebt Manfred Ohk in seiner eigenen Welt. Ein schmaler Gang führt hinten ins kleine Büro, das durch einen Vorhang abgetrennt ist. Zwei Gänge, für Menschen mit allzu kräftigem Leibesumfang ungeeignet, durchtrennen eine mächtige, scheinbar von jeder Ordnung befreite Ansammlung von „Kunst und Krempel“ (O-Ton des Inhabers).

Bücher, Gläser, Porzellan, Waffen, Stiche, Figuren in allen Formen und Materialien, Gemälde, Silber-

schmuck, Ikonen und - eben auch „Krempel“, wie der Herr über tausend alte Kostbarkeiten Nippes nennt. Jedes dieser Stücke ist durch seine Hände gegangen, jedes Stück kennt er, kann auch erklären, wie es hergestellt wurde. Ein menschliches Lexikon. Wie viel Gegenstände sich in seinem Reich türmen, vermag er gar nicht zu sagen. Auf jeden Fall ist's eine Zahl im sechsstelligen Bereich.

Manfred Ohk ist ein waschechter Lauterer. Sein Vater hatte eine Schneiderei in der Mühlstraße, die Verwandten hatten allesamt mit Tuchgeschäften zu tun. „Damals ist da früher gut Geld verdient worden“, weiß er und dass der Vater, der in zweiter Ehe mit einer sehr kunstinteressierten Frau verheiratet war, „jede Mark in Kunst gesteckt hat“.

„Der Vater ist zum Beispiel ganz früh morgens nach Berlin oder Paris gefahren, hat dort die Antiquitätengeschäfte abgeklappert, auch etwas gekauft und am gleichen Tag wieder nach Hause gekommen“, erzählt er von der Passion seines alten Herrn, der dem Filius nicht nur die Begeisterung für die Kunst, sondern auch eine recht ansehnliche Ansammlung von Pretiosen dieser Art hinterlassen hat.

Ehe der junge Manfred sich jedoch berufsmäßig damit beschäftigte, erlernte er den Beruf des Kaufmanns, arbeitete 15 Jahre lang als Manager bei einem amerikanischen Unternehmen, führte unter anderem auch einmal ein großes Flughafen-Restaurant in Tripolis, um dann mit seiner damaligen Ehefrau 1967 das Antiqui-

tätengeschäft zu eröffnen. Das Geschäft florierte. „Ich hatte Kundschaft aus allen Berufsgruppen, vornehmlich natürlich Akademiker, die sich für Kunstgegenstände interessierten und auch kauften“, blickt er auf jene Jahre zurück, die gewiss als „goldene“ bezeichnet werden können. Manfred Ohk erwies sich zudem als echter Experte von Gemälden, half Nachlässe abzuwickeln, kaufte, verkaufte, unter anderem auch an die Pfalzgalerie Bilder, deren Wert sich zwischenzeitlich verdreifacht hat, und wird auch heuer noch von Beamten des Landeskriminalamtes in Stuttgart um Rat gefragt, wenn es um Fälschungen geht.

„Kunst, Bilder und Bücher, das ist eine schöne Welt“, meint Ohk, der, längst geschieden, früher sicherlich ein rechter Filou war, was an dem folgenden Zusatz: „Nur eines ist noch schöner: Frauen“ leicht herauszulesen ist. Der Vater eines Sohnes schmückt sein Haupt mit einem kecken Pferdeschwanz. Ob er den schon länger als zum Beispiel Karl Lagerfeld trage, wird er gefragt. Die von einem kräftigen Lachen begleitete Antwort ist typisch für ihn, der sein Alter nicht preisgeben will („däs will ich nät, do laafen mir jo die Fraue weg“): „Vor zehn Jahren hat mir meine 19 Jahre jüngere Freundin gesagt, ich solle mir doch mal einen Pferdeschwanz wachsen lassen. Den habe ich bis heute, die Freundin nicht mehr.“ Manfred Ohk hat seinen Humor behalten. Obwohl ihm heute geschäftlich nicht mehr zum Lachen ist. „Seit einem Jahr“, so bekennt er, „geht gar nichts mehr.“ Da ist es auch kein Trost, wenn Kollegen in anderen Städten ebenfalls klagen. Der Ur-Lauterer beginnt die letzte Runde seines wunderschönen Hobbys, das Leben und Geschäft und damit auch Broterwerb war, einzuläuten. „Ich will bald nicht mehr“, sagt er frustriert.

Der Abschied aus seinem künstlerischen Refugium naht. Noch steht er diszipliniert jeden Tag von 9 bis 18 Uhr im Geschäft - er machte zum letzten Mal Urlaub vor 26 Jahren in Teneriffa -, erkennt aber die Zeitenwende, die auch seine Tätigkeit beeinflusst, mit leichter Bitterkeit. „Die Interessen haben sich eben verändert“, klagt einer, der stets in seinem zweiten Beruf aufgegangen ist, diesen geliebt hat. Noch geraume Zeit wird er wohl benötigen, um die geschäftliche Hinterlassenschaft abzuwickeln. Ein Computer, den er sich anschaffen will („vorher mache ich aber einen Kurs in der Volkshochschule“), wird ihm sicherlich dabei hilfreich sein. Bis dahin wird er noch jeden Tag präsent sein.

Drinne im Laden und an schönen Tagen zeitweise vor der Tür. Dann mit verschränkten Armen und gestrengem Blick in die andere Welt. Und wird jeden Abend nach Geschäftsschluss die Marktstraße hinaufschlendern in sein Stammlokal „Spinnrädle“. Dort steht auf dem ersten Tisch gleich am Eingang ein kleines Schild. „Ohk, 18 Uhr“.

Reserviert für einen interessanten Plauderer, für ein wandelndes Kunstlexikon, für einen begeisterten Archivar mit einem faszinierenden Gedächtnis, für einen Freund schöner Frauen und schöner Dinge. Und er wird wie stets einen halbtrockenen Annaberger trinken. Zum Wohl!

*

Zwischenzeitlich zog der Antiquitäten-Händler in die Pariserstraße 15 um.

Goldene Zeiten mit 23 Angestellten

Der Großvater Theodor Maurer ebnete den Weg für seine Nachkommen im Fotogeschäft

Das Geschäft gehört zu jenen in der Innenstadt, bei denen der Lauterer die Ver-niedlichung „Geschäftsche“ verwendet. Was räumlich zutreffend ist: In der Breite gerade mal 3,65 Meter und in der Tiefe rund 20 Meter und in der Höhe zwei-geschossig. Aber Letzteres spielt eigentlich keine Rolle mehr. Solche „Geschäfts-scher“ machen jedoch eine Innenstadt lebens- und liebenswert. Egal wo. Ob in Frankfurt am Main oder in Freiburg im Breisgau. Oder in unmittelbarer Nähe der Stiftskirche in Kaiserslautern, genauer in der Marktstraße 24. Allerdings, und da kommt der Einwand des Geschäftsinhabers Jürgen Maurer mit leicht frustriertem Unterton: „Viele Lauterer kriegen das nicht mit.“ Wiewohl der in der dritten Generation im Fotogeschäft tätige Seniorchef den leicht vorwurfsvollen Unterton ein wenig abschwächt: „Die geballte Konkurrenz draußen ist schon enorm.“

Was waren das früher für goldene Zeiten für ein Fotogeschäft. Damals in den 50er Jahren. Die Deutschen fuhren in Urlaub, kamen heim und packten ihre Erlebnisse tütenweise in Negative, die eben dann vom „Maurer“ in Bilder umgewandelt wurden, die in den Alben ihren Platz fanden. Oder die Amerikaner. Der Dollar war noch vier Mark wert, und die „Amis“ knipsten, was ihnen vor die Linse kam. Und ließen unter anderem beim „Maurer“ entwickeln. Die damalige Zeit bescherte Jürgen Mauers Vater Herbert in der Tat eine goldene Ära. Zwischen Ende 1950 und Mitte 1960 tummelten sich zeitweise 23 Angestellte auf kleinstem Raum. Unvorstellbar!

Den Grundstein für jene Jahre legte Theodor Maurer, der 1920 von der Familie

Sicius (auch eine alte Lauterer Kaufmanns-Familie) das Anwesen erwarb und einen Laden für Kurz-Weiß- und Wollwaren eröffnete. Sohn Herbert, ebenfalls Kaufmann, übernahm 1950 und fügte dem Angebot „Foto“ hinzu, weil das Fotografieren sein Hobby war. 1954 konzentrierte er sich ausschließlich auf das vorherige Nebengeschäft. In jenen Jahren, weiß sein Sohn Jürgen noch, tingelte der Vater über die Dörfer und schoss Passfotos, eine Tätigkeit, die lukrativ war. Das Geschäft florierte so gut, dass Herbert Maurer 1955 eine Filiale in der Fackelstraße eröffnete, die bis 1972 Bestand hatte.



Kleiner Familienbetrieb auf kleinem Raum (von rechts): Dorothea Maurer, Sohn Alexander und Jürgen Maurer. Foto: View

Sohn Jürgen, 1954 geboren, erlernte beim Vater den Beruf des Einzelhandelskaufmannes, schnupperte dann eineinhalb Jahre (1975/76) Großstadtluft in Berlin und kehrte ins elterliche Geschäft zurück. Voll gepumpt mit Ideen war er zurückgekommen, doch ihre Umsetzung scheiterte häufig am Veto des Vaters. Freilich erwies sich der Patriarch in seiner Eigenwilligkeit als umsichtiger Geschäftsmann, dem jegliche Verschwendung abging. Das Ergebnis: Er mehrte das ohnehin beträchtliche Vermögen seines Vaters Theodor, Nutznießer waren eben seine Söhne Jürgen und Herbert, der übrigens Optiker lernte.

1995 wurde Jürgen das Geschäft überschrieben, der Vater starb 1997. In jenem Jahr investierte der neue Geschäftsinhaber noch einmal kräftig. Doch die Zeit holte ihn ein. Die Fotografie erfuhr wenig später eine technische Revolution. Stichwort: Digitalfotografie. Eine Entwicklung, die in dieser Schnelligkeit und Intensität nicht vorauszusehen war. Die Konkurrenz auf der damals schon nicht mehr grünen Wiese lockte die Kunden mit Aktionen, bei denen der Einzelhändler nicht mithalten konnte. Jürgen Maurer differenziert freilich das bis heute andauernde Vorgehen der Märkte: „Die Marge bei Fotoapparaten ist ohnehin zurückgegangen. Doch außer bei deren Sonderaktionen können wir preislich durchaus mithalten. Nur wissen das die Leute nicht.“

Maurer kann mit anderen Vorzügen wuchern. Zum Beispiel, dass er der einzige Leica-Händler ist im Südwesten, dass die Beratung bei ihm prima ist, dass die Dienstleistung bei ihm im Vordergrund steht, dass eine stattliche Zahl von Stammkunden über Jahre hinweg Beleg für Zufriedenheit ist. „Und dass“ – Jürgen Maurer grinst – „wir die schönsten Passbilder machen, weil wir uns die allergrößte Mühe geben.“ Dieses Geschäft mit den Passbildern und anderen Porträts auch auf digitalem Speicher läuft ordentlich.

Der Zukunft blickt der Einzelhandelskaufmann mit gemischten Gefühlen entgegen. Zum einen erscheint diese etwas rosig, weil die demografische Entwicklung den Trend in der Stadt zu wohnen beschleunigt, zum anderen schwierig, weil die Konkurrenz vor den Toren der Stadt übermächtig erscheint. Die Zukunft will er zusammen mit Sohn Alexander (18) angehen.

Ob die 15jährige Tochter Theresia („sie hat ein fotografisches Auge“) den Familienbetrieb, dem auch Jürgen Maurers Frau Dorothea angehört, eines Tages vervollständigen wird, ist noch offen. Die einzige Angestellte im kleinen Geschäft ist Marlene Adlwarth, gehört nach Angaben des Chefs zum Inventar, hat sie ihn doch schon im Kinderwagen rumgefahren.

In diesem Sommer wird der „Foto Maurer“ zum ersten Mal seit seinem Bestehen 14 Tage schließen. „Im vergangenen Jahr gab's gar keinen Urlaub“, verdeutlicht Maurer die gewohnte Präsenz in einem Familienbetrieb. In diesen zwei Wochen kann er seine Hobbys mit Begeisterung und Intensität pflegen: Ausgiebige Wanderungen durch den Pfälzerwald, in dem er schon fast jede Hütte des Pfälzer Waldvereins aufgesucht hat und fotografieren eben. Freilich reitet der mit seiner Familie in Wallhalben wohnende Naturliebhaber noch ein weiteres Steckpferd: alte Autos. Über seinen Schwiegervater kam er dazu, hegt, pflegt und bewegt die Karossen, vier an der Zahl.

Auf den letzten Drücker aus den USA

Die wechselvolle Geschichte der Metzgerei Müller – Seit 1896 in der Stadt

Wer Marcel Müller zum ersten Mal gegenübersteht und ihm die Hand reicht, der ordnet ihn vom äußeren Erscheinungsbild her in Berufsgruppen ein, die so gar nichts mit der zu tun haben, der er zugehört. Mediziner könnte er sein oder Wissenschaftler oder seriöser Bankkaufmann oder auch Pädagoge, oder, na Sie wissen schon, in welche Schubladen Menschen nach ihrem Äußeren gesteckt werden. Schlank ist er, ein freundliches Gesicht, eine sympathische Stimme, eine schwarzumrandete, moderne Brille, ein fester Händedruck mit zarten Fingern. Dieser Mann ein Metzger? Marcel Müller sagt fast entschuldigend: „Ja, wissen Sie, ich bin nicht so der Praktiker. Meine Stärken liegen woanders.“

Von den persönlichen Stärken jedoch später. Tatsache ist, dass die Metzgerei Müller mit dem Hauptgeschäft Ecke Papiermühl-/Scheffelstraße (im Rauschenweg existiert noch eine Filiale) einen exzellenten Ruf genoss und immer noch genießt. Es soll Kunden geben, die selbst einen weiten Weg nicht scheuen, um „beim Müller“ einzukaufen. Marcel Müller meint bescheiden: „Qualität ist eigentlich selbstverständlich für Fachgeschäfte aller Art. Jeder Handwerker sollte dieses Ziel anstreben.“ Dass „beim Müller“ solches auch realisiert wird, liegt in der Güte der Herstellung. Und die befindet sich in bewährten Händen von Müllers Schwager Karl Roos, Ehemann seiner Schwester Christine, und dessen tüchtigen Mitarbeitern. Müller: „Auf ihn ist absolut Verlass. Er hat schon beim Vater gearbeitet. Wir ergänzen uns prima.“ Der eine Praktiker, der andere Organisator der betrieblichen Abläufe.

*[In Texas eine Wurstfabrik
mit mehr als 100 Beschäftigten eröffnet.]*

Die Müller-Metzgerei-Dynastie begründete Johann (Jean) Müller 1896 in der Mannheimer Straße. Der Umzug in die Papiermühlstraße folgte schon 1903. Der clevere Jean hatte sich den Standort ausgesucht, weil in der Nähe einige Firmen ansässig waren, die schwer schaffenden und damit hungrigen Männern Arbeit gaben. 1928 trat Georg (Schorsch) in die Firma ein, die ständig vergrößert wurde. In den 50er Jahren gab's drei Filialen in der Goethe- und der Waldstraße sowie im Rauschenweg. Georg musste aus gesundheitlichen Gründen jedoch an Hans übergeben, den älteren Bruder von Marcells Vater Fritz. Und hier beginnt die Metzgerei Müller international zu werden.

Hans übernahm 1959. Marcel, was er über den Onkel gehört hat: „Das muss ein unglaublicher Schaffer gewesen sein. Schon morgens um 4 Uhr war er auf den Beinen bis spät in die Nacht.“ Doch Kaiserslautern wurde Hans zu eng; 1964



*Es müllert Ecke Papiermühl- und Scheffelstraße: Martin, Petra und Marcel Müller, Christa Letreguilly und Jörg Müller (von links).
Foto: View*

wanderte er nach Texas aus und eröffnete später in Dallas eine Wurstfabrik mit zeitweise über 100 Beschäftigten. Vater Georg bat also den zweiten Filius Fritz, das Geschäft zu übernehmen. Den hatte jedoch der Unternehmungsgeist zusammen mit seiner Ehefrau Christa schon 1962 über den Großen Teich nach Los Angeles getrieben, wo er als Metzger arbeitete.

Eine Rückkehr war eigentlich nicht geplant, aber Fritz folgte dem Wunsch des Vaters. 1963 ging's zurück in die Heimat. Auf den letzten Drücker sozusagen. Christa war nämlich schwanger und die amerikanische Fluggesellschaft gestattete quasi die letzte Rückkehrmöglichkeit vor der Niederkunft. Das war im August; am 25. Oktober erblickte Marcel in Kaiserslautern das Licht der Welt. Marcel, made in USA.

Moderne Abläufe in der Produktion, die Fritz Müller in der USA kennen gelernt hatte, führte er ein.

Fritz Müller entpuppte sich nicht nur als enorm fleißiger Metzger (Marcel bewundernd: „Wir fragen uns heute noch, wie der Vater das alles bewältigt hat“), sondern war auch seiner Zeit voraus. Moderne Abläufe in der Produktion zum Beispiel, die er in den USA kennen gelernt hatte, führte er ein. Doch der Metzger aus Leidenschaft, der auch eine Reihe von beruflichen Ehrenämtern bekleidete, erlag 1989 mit gerade einmal 52 Jahren einem Herzinfarkt.

Sein Sohn Marcel musste ran. Der hatte sein Abi in der Gesamtschule gemacht und dachte zuerst eigentlich nicht daran, in die beruflichen Fußstapfen des Vaters zu treten. „In Richtung Naturwissenschaft gingen meine Neigungen“, blickt er zurück. Doch dann rief die Bundeswehr und der Sinneswandel kam. Er erzählt schmunzelnd: „Ich war bei der Luftwaffe und durfte von den 15 Monaten rund zwölf Monate Wache schieben. Und hatte viel Zeit zu überlegen.“

Das Resultat war dann eben, dass ich eine Selbstständigkeit im Metzgerberuf anderen beruflichen Zielen vorziehe.“ So begann er 1984 mit der Lehre im eigenen Haus, schloss 1986 mit der Gesellenprüfung ab und kehrte 1989 nach einem Schnupperkurs in einer Metzgerei in Losheim bei Merzig wieder zurück. Freilich nicht allein. Den saarländischen Aufenthalt hatte ihm eine junge Dame versüßt: Petra, gelernte Krankenschwester, folgte ihm. Nachdem die Meisterprüfung 1990 in Augsburg abgelegt war, Petra in der Metzgerei Tempel in Bad Dürkheim ein Jahr volontierte, um fit zu werden, wurde 1991 geheiratet.

Marcel Müller vergisst bis heute nicht, dass „meine Eltern die Basis für das gelegt haben, was wir heute vorfinden“. Seine Schwester Ulrike, die Sozialpädagogik studiert hat, Christine, die im Büro des Westfalz-Klinikums arbeitet, und Bruder Peter, Kfz-Elektroniker und Kaufmann, haben zusammen mit Marcel, dem Ältesten, mitgekriegt, wie die Eltern geschuftet haben.

Noch heute übernimmt die Mutter, vor zehn Jahren wieder verheiratet, mit ihren 68 Jahren die Abwicklung des Geschäfts zusammen mit ihrem Schwiegersohn

Karl Roos, wenn die „Jungen“ in Urlaub sind. „Und ohne unser gutes Personal würde das auch nicht so reibungslos funktionieren“, pflückt der aktuelle Geschäftsinhaber einen Blumenstrauß für seine Angestellten.

Im Saarland schaut Marcel Müller in die Sterne und schwenkt.

Die Zukunft in seinem Handwerk sieht er nüchtern: „Die Metzgereien müssen eben gute Qualität anbieten. Dann kann man leben.“ Wie das mit den Müllers weitergeht? Die Söhne Martin (17) und Jörg (15) sind nach Aussage des Papas in Richtung Abi unterwegs. Doch vielleicht erspäht Marcel Müller eine Antwort in den Sternen. Der Metzger pflegt nämlich ein außergewöhnliches Hobby: Astronomie. In einem Verein, der beim Bostalsee beheimatet ist, ist er der einzige Pfälzer unter lauter Saarländern, der mit ihnen nach den Sternen guckt. Und der einzige Pfälzer, der schwenken kann. Übersetzt: Er kann die bekannten Schwenksteaks zur Gaumenfreude machen. Was fasziniert ihn eigentlich an Astronomie? Der verhinderte Naturwissenschaftler hat eine philosophische Antwort parat: „Es zeigt mir immer wieder, wie klein wir Menschen doch sind.“

Die fünfte Generation in den Startlöchern

Die Autolackiererei Neuner gehört mit 101 Jahren zu den ältesten Betrieben der Stadt

Hans Neuner, mit vollem Vornamen Johann August, war ein Handwerker vom alten Schlag. Wenn der 78-Jährige von seiner früheren Tätigkeit spricht, dann schwärmen seine kräftigen Hände, ziehen fast bewundernd Kreise in der Luft und die Augen blitzen. Tja, das waren noch Zeiten. Die Anfänge der Vollmotorisierung nach dem Zweiten Weltkrieg, die Auftragsbücher voll, die Arbeit nahm einen total in Beschlag, Feierabend war, wenn die Arbeit erledigt ist. Ohne Wenn und Aber. Dabei fing die Firmengeschichte der Autolackiererei eher beschaulich an.

*„Packen wir’s an“, meinte damals,
im Jahr 1973, Christiane Ammirati.*

Hans Neuners Großvater Jean eröffnete 1910 ein Malergeschäft. Mit Vehikeln hatte er wenig zu tun. In Ermangelung derselben. Vielleicht mal ein Kutschenteil streichen. Mehr nicht. Ansonsten die üblichen Malerarbeiten. Sein Sohn Hans war in der Zeit von 1939 bis 1948 in der Handwerksrolle eingetragen und schon eher mit motorisierten Fortbewegungsmitteln konfrontiert. Hans kehrte nicht aus dem Krieg zurück, und fortan übernahm sein Sohn Hans, nennen wir ihn der Einfachheit halber in den nächsten Zeilen Hans II.

Der war frühzeitig Feuer und Flamme für den Beruf des Vaters, machte sich nach diversen Anstellungen bei Lauterer Unternehmen als Meister zusammen mit seinem Partner Scherer 1968 selbstständig. Die beiden, die sich 1975 trennten, „im Guten“, wie Neuner versichert, fingen eigentlich bei Null an.

„Mit der Halle begann alles.“

Von der Neuner-Werkstatt in der Alleestraße war durch den Bombenkrieg nichts mehr übrig geblieben. Der neue Standort heißt bis heute Lauterstraße 132. Das ist dort, wo die Emil-Caesar-Straße einmündet, und nach wenigen Metern nach links ein bisschen Lauterstraße verlängert; ein kleines Schild mit der Aufschrift „Zu den Häusern 132 - 138“ weist den Weg. „Mit der Halle begann alles.“ Hans II deutet auf ein unscheinbares Gebäude, vor dem einige Personenwagen stehen. Dort drinnen wurde gespachtelt, geschleift und lackiert. Oft auch nächtelang.



Vier Neuner verkörpern von fünf Generationen drei (von links): Jürgen, Gabi, Maximilian und Hans Neuner. Foto: View

Der Seniorchef erinnert sich: „Der Fritzingner Klaus hat häufig seine Rennwagen zu uns gebracht.

Und der Klaus war ganz diffizil. Der hat die ganze Nacht zugeguckt, ob wir auch alles richtig machen.“ Der ehemalige Weltklasse-Rallyefahrer verstand auch einiges vom Lackierer-Handwerk. Oder als sie einmal ein Segelflugzeug auseinander genommen und gespritzt haben. Oder eine Gangway von den Amerikanern, die nicht in die Halle passte. Im Freien wurde dem Monstrum Nato-Oliv verpasst.

Hans II könnte zig Geschichten erzählen. Oder von dem Zahnarzt, der sich die Inneneinrichtung seiner Praxis hat lackieren lassen, von einem anderen Kunden,

dem die ursprüngliche Farbe seiner Kloschüssel nicht mehr gefiel. Bei diesen Worten grinst sein Sohn: „Wir lackieren eigentlich heute alles.“ Auch wenn der Lack ab ist? Er feixt: „Hoffnungslose Fälle ausgenommen...“

Wobei wir bei dem Mitglied der vierten Generation der Neuners wären. Bei Jürgen. Der ist 54, und dass auch er Lackierer werden würde, stand schon frühzeitig fest. „Man wächst in so einen Betrieb eben rein. Das war klar, dass ich das mache.“ Er lernte beim Vater, erhielt 1980 seinen Meisterbrief und trat 1989 dessen Nachfolge an. Hans II. zog sich zu diesem Zeitpunkt aus dem Unternehmen zurück. Die Bauchspeicheldrüse hatte Mucken gemacht, auch die Leber zwickte zuweilen. Folgen der ungesunden Arbeit? Schließlich gab's jahrelang weder Mundschutz oder Spritzkabine bei der Arbeit. Der Senior winkt ab: „Möglich ist's, aber ich musste eben aufhören.“ Ist's ihm schwer gefallen? Anfangs schon, und Gerüchten zufolge soll er damals seiner Angetrauten Alma schon etwas auf den Keks gegangen sein.

Sohn Max ist Lehrling.

Die Zukunft hat bei den Neuners bereits begonnen.

Längst ist er zum zuschauenden alten Chef avanciert und sieht mit leisem Bedauern, wie sein Sohn den Papierkrieg bewältigt. Der ist im Laufe der Jahre immens angewachsen. Jürgen Neuner wird dabei von seiner Frau Gabriele unterstützt. „Für die Bearbeitung eines lädierten Kotflügels brauche ich zum Beispiel heute 20 Bogen Papier“, sagt er, kann dennoch grinsen und fügt in schönstem Laudreisch an: „Däs hätt de Vadder näd gemacht. Der musste immer was mit de Händ schaffe.“ Bei diesen Worten nickt Hans II zustimmend. „Nä, de Papierkram, däs war näd moi Fall.“

Jürgen Neuner, sein vier Jahre jüngerer Bruder Joachim ist Karosseriebauer und Kfz-Meister, hat sowohl den Humor als auch die Begeisterung von seinem Vater geerbt. Und wohl auch den Fleiß. Die Frage nach seinem Hobby kommt wie aus der Pistole geschossen: „Moi Werkstatt.“ In der wenigen Freizeit, die ihm die lässt, kutschiert er sein altes Käfer-Cabriolet durch die Gegend. Sein Laden läuft nach eigenen Angaben gut. Dank auch seines sieben Angestellten umfassenden Teams, die laut Aussage des Chefs „klasse mitziehen“.

„Feierabend ist dann, wann die Arbeit fertig ist.“

Die Zukunft in seinem Gewerbe? Die Antwort ist typisch für einen Handwerker vom alten Schlag: „Wenn man mit beiden Füßen auf dem Boden bleibt, saubere, zuverlässige und korrekte Arbeit abliefert, dann kann man zuversichtlich in die Zukunft schauen.“ Die Zukunft hat bei den Neuners schon in der Familie begonnen. Max, gerade 17, ist Lehrling beim „Vadder“. Der verhehlt seinen Stolz nicht,

dass der Filius – er hat eine 25-jährige Schwester Eva – sich schon früh mit dem Gedanken vertraut gemacht hat, ins Geschäft einzusteigen.

Ein Erlebnis ist ihm noch in bester Erinnerung. Vor geraumer Zeit winkte ein dicker Auftrag. Der freilich hätte sich nur mit mehr Personal erledigen lassen. „Ich helf‘ mit, sag‘ zu“, hatte ihn damals Max aufgefordert. Und als Schüler in seinen Ferien mit rangeklotzt.

Gestandene Mannsbilder lassen sich ja nicht gerne unter die kräftig aussehende Außenhaut blicken, aber Jürgen Neuner gibt zu: „Das hat einen natürlich sehr gefreut.“ Bei diesen Worten blitzen unbändiger Stolz und Freude aus den Augen von Hans II. Ja, der Max, der führt den Betrieb der Neuners in die fünfte Generation. Er wird sich das Ganze aus der Ferne betrachten. Von seinem Wohnsitz in Alsenborn aus, wo die beiden Neuner-Familien leben.

Und er wird wie gehabt dann und wann im Betrieb in Lautern nach dem Rechten sehen. Und schmunzeln, wenn sein Nachfolger die Arbeitsmaxime vorgibt: „Feierabend ist dann, wann die Arbeit fertig ist.“ Die Worte kommen einem irgendwie bekannt vor...

Einfallsreichtum, Courage und Hartnäckigkeit

„De Pallmann“ ist eine Institution in der Innenstadt – Eine fast 100 Jahre alte Tradition

Den jetzigen Inhaber, zusammen mit seiner Mutter Christa ist er Geschäftsführer, eingehend vorzustellen, erübrigt sich eigentlich, denn Matthias Pallmann-Heger ist seit 1997 Vorsitzender des Einzelhandelsverbandes der Stadt und in dieser ehrenamtlichen Tätigkeit ein gefragter Mann. Einer, der auch mal gegenüber der Obrigkeit unangenehme Wahrheiten zu formulieren weiß. Eigentlich könnte diese Eigenschaft genetisch bedingt sein, denn der Gründer des Geschäfts Pallmann in der Marktstraße 30, schräg gegenüber der Stiftskirche, ein gewisser Karl Pallmann, dessen Name heute noch im Telefonbuch steht, galt als ein couragierter, ehrenhafter Mann, dem ein Kotau vor den Politik-Oberen stets fremd war.

Vielleicht erinnern sich manche ältere Leser noch an ihn. Als Buben machten wir uns zuweilen einen Spaß daraus, einen älteren Mann hinter der Kasse eingehend zu beobachten und grinsend zum Beispiel eine Schraube zu bezahlen. Karl Pallmann hieß nämlich bei uns nur „de Waggelkopp“, weil er stets leicht mit seinem Schädel wackelte, Anzeichen für eine fortschreitende schwere Krankheit, von der wir natürlich nichts wussten. Und Buben in der nahenden Pubertät waren auch in den 50er Jahren schon mal rotzfrech.

Dabei war dieser Alte hinter der Kasse, die er wie einen Schatz hütete, in jungen Jahren ein Mann mit ungeheurer Energie und Schaffenskraft. 1881 geboren, eröffnete er 1910 im Zentrum der Stadt einen Eisenwarenhandel. 1911 heiratete der auch in der Politik engagierte Karl eine gewisse Barbara Heger aus Enkenbach. Als Reichstags-Mitglied vertrat er die Wirtschaftspartei des deutschen Mittelstandes (in der Pfalz auch „Blechämmerpartei“ geheißen) in Berlin, opponierte heftig gegen die Sonntagsarbeit, und zeigte sich häufig als ein sozial denkender und handelnder Mensch. Die Nazis hatten ihn auf dem Kieker, doch er überstand jene Anfeindungen unbeschadet. Weil politisch unbelastet, wurde er nach dem Zweiten Weltkrieg Ernährungsbeauftragter der französisch besetzten Zone, und eine Anekdote aus jener Zeit belegt die Zivilcourage des Lauterer Geschäftsmannes. Als der zuständige französische General bei einem Treffen mit dem deutschen Verhandlungspartner diesem bei einem Gespräch wieder mal den Rücken zudrehte, nahm der forsche Karl ebenfalls die unfeine respektlose Haltung ein, und erklärte dem verdutzten Militär in dessen Sprache: „Wir können uns auch von Hintern zu Hintern zu unterhalten.“ Die Übersetzung hätte auch deftiger lauten können... Voller Hochachtung sprechen Christa und Matthias Pallmann-Heger heute noch vom „Onkel Karl“, dessen Ehe kinderlos blieb und der seinen Neffen Klaus Heger adoptierte. Der erwies sich nach der Übernahme des Geschäfts als ungemein innovativ, enorm fleißig und im Verbund mit seiner aus Konstanz stammenden

Gattin Christa auch risikofreudig. Aus dem einst kleinen Lädchen entwickelte sich nach drei Ausbauten (1968/69, 1974 und 1980) ein großräumiger Komplex, bei dem, so blickt Klaus' Sohn Matthias zurück, „statisch alles ausgereizt war“. Der rührige Klaus Pallmann-Heger starb 1987, und in der Folge übernahm der Filius zusammen mit seiner Mutter die Geschicke der Firma. Matthias' Schwester Christine ist heute in München verheiratet.

Matthias machte nach dem Abitur eine zweijährige Lehre bei der Lauterer Firma Hornung, absolvierte ein Praktikum in Gütersloh und besuchte eine Fachschule in Wuppertal, die übrigens auch sein Vater erfolgreich abgeschlossen hatte, und erwies sich geschäftlich als ebenso zielstrebig wie der Papa. Anstatt dem damaligen Trend folgend vor die Tore der Stadt zu ziehen und den Eisenwarenhandel zu verstärken, entschloss er sich andere Bereiche im Stammhaus auszubauen: Hausrat und Geschenkartikel.

1995 nach einem Umbau erweiterte er beide Abteilungen und fügte zwei Jahre später im Sortiment Porzellan und Glas hinzu. Über 20 Mitarbeiter, manche schon über 30 Jahre, beschäftigt „de Pallmann“, und wenn Christa Pallmann-Heger ihren Sohn fragt: „Haben wir eigentlich schon einmal jemanden entlassen müssen?“, und der gerade mal auf einen Angestellten kommt, dann zeigt das anschaulich die enge Verbindung zwischen den Chefs und dem Personal. „Wir sind froh, dass wir solche guten Mitarbeiter haben“, sagen die beiden Geschäftsführer.

Auf einer DIN-4-Seite hat Matthias Pallmann-Heger irgendwann einmal seine Firmenphilosophie aufgeschrieben. Sie gipfelt in der Maxime: Glaubwürdigkeit, Gradlinigkeit und dem Kunden in die Augen schauen können. Der Vater von zwei Mädchen (Julia und Nele) und einem Jungen (Felix), dessen Frau Evelyn einmal pro Woche im Büro aushilft, hat sich noch einen Vorsatz seiner Vorfahren ins Stammbuch geschrieben: „Mehr reinstecken ins Geschäft als rausholen.“ Und nichts kennzeichnet die Einstellung der Pallmann-Hegers treffender als eine Begebenheit vor der Lehre von Matthias, die er eigentlich in Saarbrücken absolvieren sollte. Beim Antrittsbesuch zusammen mit seinem Vater sah der den Firmenchef im schicken Jaguar das Hoftor passieren. „Das passt nicht“, hat der alte Herr da gemeint und ist flugs mit dem Sohn nach Lautern zurück gefahren.

„De Pallmann“ in der Familien-Aufstellung:
Matthias, Evelyn und Christa (rechts) Pallmann-Heger.

Foto: View



Der Sprung ins kalte Wasser

Die Prottings kleiden bereits in der dritten Generation Kunden ein - Von der Enkelin bis zur Oma

Die Geschäftsbezeichnung wechselte. Erst Strickmoden, dann einfach Textil, dann Modehaus, ein kurzer Abstecher in die Anglizismus-Welt mit „timeless by ...“ und schließlich aktuell „...Mode und Accessoires“. Doch der Familien-Zusatzname blieb in all den Jahrzehnten stets gleich: Protting. Eine wechselvolle Geschichte, auch ein steter Wechsel räumlicher Art, die Kontinuität blieb jedoch herausragendes Merkmal. Sie erstaunt angesichts der geradezu wirbelsturmartigen Veränderungen in dem Genre, das Mode heißt und Zeit zu verschlingen scheint. Jedes Jahr nämlich.

Dass heutzutage das weibliche Geschlecht (und selbstverständlich auch modebewusste Männer) schon im Winter nach den neuen Modellen des Frühjahrs schielen, hätten sich wohl Karoline und Karl Protting nie träumen lassen, als sie 1929 in der Glockenstraße 41 ein Textil-Einzelhandelsgeschäft übernahmen, dessen Ursprung bis ins Ende des 19. Jahrhunderts reicht, dessen Anfänge jedoch nicht überliefert sind. Die Prottings wagten den Sprung in die Selbstständigkeit während der ersten Weltwirtschaftskrise. Keine leichte Aufgabe, doch besonders Karoline erwies sich als zupackende Geschäftsfrau, die sich auf Strickmode spezialisierte. Mit der Zeit erweiterte sie das Sortiment, nahm nach dem Krieg einen neuen Anlauf und musste die schwere Nachkriegszeit ohne ihren 1953 verstorbenen Gatten gestalten. Sie tat's erfolgreich.

1975 übergab sie das Geschäft, das mittlerweile in die Richard-Wagner-Straße 24 umgezogen war, an ihren Sohn Gerhard und dessen Frau Annemarie. Der Handelsvertreter in Textilien ließ seiner Gattin in geschäftlichen Angelegenheiten freie Hand. Zeitzeugen sprechen davon, dass Schwiegermutter und Schwiegertochter geraume Zeit benötigten, um sich zu arrangieren. Da seien zwei ausgesprochen energische Persönlichkeiten aufeinander getroffen. Die Juniorchefin nahm zum Beispiel 1975 Damen-Oberbekleidung in das Sortiment auf, eine Neuerung, der die alte Generation skeptisch gegenüber stand, sich aber doch fügte.

Anfang der neunziger Jahre wurde der Familienbetrieb durch zwei überraschende Todesfälle auf eine harte Bewährungsprobe gestellt. 1990 starb Gerhard Protting, zwei Jahre später, völlig unerwartet, Annemarie. Ihr Sohn Rüdiger firmierte als Nachfolger. Seine Frau Petra, gelernte Datenverarbeitungskauffrau, wagte den Sprung ins kalte Wasser, ins neue Metier, das sie von der Schwiegermutter nur ansatzweise kennen gelernt hatte.

Heute sagt sie: „Mir blieb nichts anderes übrig als dieser Sprung ins kalte Wasser mit 25 Jahren.“ Den sie bis heute nicht bereut hat. Der Göttergatte, wie der Vater Handelsvertreter in Textilien, überließ seiner Frau, die aus ihrer ersten Ehe Söhnchen Sascha (heute 24) mitgebracht hatte, sehr schnell volle Entscheidungsfreiheit, die diese mit Klugheit und Weitsicht nutzte.

Die ersten Jahre seien mächtig stressig gewesen. Zwei Kinder, die gemeinsame Tochter Katarina ist 1993 geboren, der Mann häufig beruflich unterwegs, das Geschäft nicht nur strukturell im Umbruch, sondern auch räumlich – Petra Protting schaut dennoch zufrieden zurück: „Ein bisschen bin ich schon stolz, dass das alles so geklappt hat.“

1999 zogen die Prottings in die Stadtmitte um. Die neue Adresse lautete Stiftsplatz 5, der neue Name „timeless by Petra Protting“. Dieser zeigte der Kundschaft an, dass ein junger Wind wehte. Einer, der seine Spuren schon optisch hinterließ. Freilich blieb bei aller Modernisierung der Grundgedanke beibehalten: Auch die ältere weibliche Generation wurde nicht vergessen.

2007 gab's erneut einen Ortswechsel: in die Marktstraße 27-29. „Petra Protting - Mode und Accessoires“ prangt nun überm Eingang. Wieder Veränderung, sogar Vergrößerung auf 400 Quadratmeter auf zwei Etagen. Und das in einer Zeit, in der der Konkurrenzkampf gerade in der Mode als „gnadenlos“ angesehen wird.

Petra Protting charakterisiert ihr Geschäftsgebaren und das ihres Ehemannes mit dem Aphorismus: „Wer nicht wagt, der nicht gewinnt.“

Nun, sie gewannen sicherlich neue Käuferschichten hinzu. Weil sie äußerst flexibel agierten, von der Enkelin bis zur Oma allesamt bedienen können (Petra Protting: „Omas werden doch immer jünger, auch vom Aussehen her“) und die individuelle Beratung an erste Stelle rücken. Kürzlich hat eine zufriedene Kundin zur Verkäuferin Conny Mühlen gesagt: „Euer Geschäft hat eine Seele. Die heißt Petra Protting.“

Petra Protting will mit ihren sieben Angestellten („ein klasse Team“) der zuweilen schier übermächtigen Konkurrenz der Filialisten trotzen. Mit dem Alleinstellungsmerkmal „individuelle Kundenbetreuung“. Auch mit Hilfe der Großherzigkeit ihrer Vermieter („sie verlangen eine sehr faire Miete“) scheint ihnen das zu gelingen. Die begeisterte Hobby-Köchin („leider nur an meinen freien Sonntagen“), ehemalige aktive Tennisspielerin und die oft verhinderte Golferin („dafür habe ich ganz selten Zeit“) geht mit einem großen individuellen Zeitaufwand („60 Stunden sind's schon pro Woche“) voran.

Zudem mit Optimismus, Begeisterungsfähigkeit, Freundlichkeit und Durchsetzungsvermögen.



Ziehen die Lauterer auch heute noch an: die Prottings - Petra, Katarina und Rüdiger. Foto: View

Der „Opa“ als leuchtendes Vorbild

Karlheinz-Eduard Sander war der herausragende Unternehmer der 1880 gegründeten Möbelspedition



Die fünfte Generation (im Vordergrund) spielt noch mit den Fahrzeugen, die Sanders stehen mitten im Geschäftsleben (von links): Bärbel Sander, Tim, Jörg Theobald, Anne Sander-Antes, Thomas Antes, Luis mit Hündin Lotte, Brigitte Sander, Marlon, Matteo und Laurenz. Foto: View

Sein Name fällt fast in jedem Satz. Kein Wunder, denn Karlheinz-Eduard („Ede“) Sander, in Lautern einst bekannt wie ein bunter Hund – nicht nur weil er einer der ersten war, die in der Stadt den Langlauf, heute als Jogging besser bekannt, hoffähig machte –, war ein außergewöhnlicher Mensch. Jeder, der ihn kannte, mochte ihn. Weil er bescheiden war, zurückhaltend, freundlich, verständnisvoll, kurz, ein klasse Typ.

Hinter dem „Läufer“ Sander, der eine ungeheure Energie zu entfalten vermochte, verbarg sich ein höchst erfolgreicher Geschäftsmann, der freilich all die guten Eigenschaften auch im beruflichen Bereich vorzuweisen vermochte. Der Vierte aus der 1880 gegründeten Möbelspeditions-Unternehmerfamilie war gleichzeitig der Herausragende. Zusammen mit seiner Frau Brigitte

entwickelte er ab Anfang der 60er Jahre binnen vier Jahrzehnten aus einer recht überschaubaren Möbelspedition mit drei Mitarbeitern ein mittelständisches Unternehmen mit 90. 2007 starb er mit 73 Jahren an einer heimtückischen Krankheit. Im Gespräch mit seinem Nachfolger und Schwiegersohn Thomas Antes wird eines deutlich: Der Karlheinz ist immer noch gegenwärtig. Das fängt bei der Geschäftsphilosophie an („wir sind im Betrieb wie eine große Familie“) und hört beim Blick zurück auf („der Karlheinz hat die Zügel stets fest in der Hand gehalten, aber keiner hat’s richtig gemerkt“). Soll heißen: Der Firmen-Patriarch hat stets mit Leichtigkeit, aber auch mit Bestimmtheit die Geschicke und die Mitarbeiter geleitet.

Der erste Sander namens Adam wagte 1880 als Wagnermeister den Sprung in die Selbstständigkeit. Ein selbst gebauter Speditionswagen bildete die Basis für den Dienstleister, der seinen Nachkommen Eduard in ein berufliches Metier schickte, das sich positiv weiter entwickelte. Der Schub in der Firmengeschichte ging dann jedoch auf das Konto von Karlheinz und seiner Frau Brigitte. Anfangs steuerte er noch selbst einen Lastwagen aus dem kleinen Fuhrpark; Brigitte und drei Mitarbeiter schufteten mit. Und seine Angetraute machte sich anfangs zudem noch an die Buchführung.

Über vier Jahrzehnte später verfügt die Möbelspedition Sander über 90 Mitarbeiter, unterhält sechs Möbelzüge, 18 Möbelwagen, sechs Kundendienstfahrzeuge und sechs Außenaufzüge, operiert weltweit, gilt in der Branche als vorbildliches Unternehmen mit einem Mitarbeiter-Stamm, der gut geschult und hoch zuverlässig ist.

Wie sagte doch Thomas Antes: „Wir sind wie eine große Familie.“ Ein kleines Beispiel: Da ist Betriebsleiter Roland Maillaud, dessen Sohn Dominic zusammen mit Prokurist Peter Rüdiger und Antes akquiriert. Und für Dominics Onkel Manfred Ecker, der seit 42 Jahren „beim Sander schafft“, hat einst der Chef Karlheinz gebürgt, als der Jungspund schon mit 18 geheiratet hat. Und als Thomas Antes diese Episode erzählt, lächelt Norbert Schiemann still in sich hinein – er ist der zweite Prokurist und seit 28 Jahren dabei.

Da ist der Thomas Antes ja ein richtiger Frischling. Kennern des 1. FCK ist der Name bestens bekannt. Schließlich hütete er jahrelang das Tor der FCK-Amateure, saß etwa 60mal auf der Reservebank in einem Bundesligaspiel. Der 40-Jährige blickt gelassen zurück: „Vielleicht hätte ich mal wechseln sollen oder zwei Jahre mich voll und ganz auf Fußball konzentrieren, dann hätte es vielleicht nach ganz oben geklappt.“

„Wir haben gesagt, wir versuchen es mal“, so Thomas Antes über seinen Einstieg.

So gab der Abiturient einer Berufsausbildung zum Bankkaufmann den Vorzug, um dann ein Studium (Bauingenieur) anzuhängen, an dessen Ende ein Dipl.-Ing. FH standen. Im selben Jahr (1997) heiratete er seine Anne, heuer unter Anne Sander-Antes die Firmeninhaberin, studierte Betriebswirtschaftlerin mit Schwerpunkt Touristik. Dass Thomas, der 2001 dem aktiven Fußball Ade sagte, und seine Frau einmal ins elterliche Geschäft einsteigen sollten, war eigentlich nicht geplant.

„Bei einem Abendessen mit den Schwiegereltern 1996 hat es sich so ergeben: Wir haben gesagt, wir versuchen es mal.“ Und der Geschäftsführer Antes sagt heute, dass er keinen besseren Lehrmeister hätte haben können als seinen Schwiegervater, der, nachdem er Großvater von fünf Buben geworden war – Laurenz (8), die Zwillinge Matteo und Marlon (5) gehören zu Antes, Luis (9) und Tim (5) zu Bärbel Sander und ihrem Mann Jörg Theobald – nur noch kurz „Opa“ von der gesamten Sippschaft geheißen wurde.

Der Übergang nach Karlheinz Sanders Tod ging problemlos vonstatten. Der dritte Sander in der Firmengeschichte hatte alles bestens geregelt, mit eiserner Energie und Tatkraft, schon von der tödlichen Krankheit gezeichnet. „Mein Schwiegervater hat nicht viele falsche Entscheidungen in seinem Beruf getroffen. Wenn wir als seine Nachfolger das nur halbwegs so hinkriegen, dann kann eines Tages die fünfte Generation auch wieder ein gesundes Unternehmen übernehmen“, sagt Antes. Treffender hätte posthum ein Kompliment für den Karlheinz nicht ausfallen können.

Vater überhört: „Lern‘ was Gescheides“

Im Lackier- und Karosseriezentrum Schäfer schreibt auch die dritte Generation die Erfolgsgeschichte weiter

Wenn einem die beiden Schäfers die Hand drücken, dann spürt man sofort, das sind zwei Handwerker. Zwei, die zupacken können. Der eine ist 67 Jahre alt, heißt Ludwig, sein Sohn 38, sein Name: Michael. Schäfer Senior und Junior schreiben die Erfolgsgeschichte in der Berliner Straße 14-16 fort, die ihren Ursprung 1952 hat. Aber der Reihe nach.

In jenem Jahr wagte Willi Schäfer die Selbstständigkeit. Als Lackierer mietete er sich in der Bleichstraße eine kleine Werkstatt, in der gerade mal zwei Personen und eben ein Fahrzeug Platz fanden. Willi erwies sich als ein richtiger „Schaffer“, einer, der manche Nacht zum Tag machte. Binnen weniger Jahre, nach diversen Umzügen in der Stadt, verbunden mit Vergrößerungen, hatte er zusammen mit seiner tüchtigen Frau Charlotte aus dem Zwei-Mann-Betrieb ein ansehnliches, kleines Unternehmen gezaubert, in das Sohn Ludwig 1959 eintrat. Und da der Ludwig vom Papa das „Schaffer-Gen“ mitbekommen hatte und außerdem seiner Innovationsfreude keine väterlichen Grenzen gesetzt wurden, entwickelte sich das Geschäft rapide schnell und prosperierte kräftig weiter.

Allerdings wusste der gelernte Maler und Lackierer auch seine Doris neben sich, die als gelernte Bürokauffrau bis heute den „Finanzminister“ mimt, und auf jene Jahre mit nachhaltigem Verständnis zurückblickt: „Eigentlich war ich damals eine allein erziehende Mutter. Mein Mann kam manchmal erst abends um 10 Uhr aus der Werkstatt. An Samstagen wurde morgens geschafft und manchmal auch an Sonntagen.“ Und ihr Mann ergänzt: „Ich wusste damals am Ende einer Woche

wirklich, was ich geschafft habe.“

Ach ja, die Schäfers und das Schaffen. Das passt einfach zusammen. Freilich versuchte einmal der Ludwig, seinem Filius die Verbindung zu kappen. „Lern‘ was Gescheides“, empfahl er ihm. Ob er diesen Ratschlag allerdings ernst gemeint hatte, lässt er bis heute offen. Er lächelt nur, wenn er darauf angesprochen wird. Der Michael sagte nämlich nach der Mittleren Reife der Schule ade. Einen handwerklichen Beruf wollte er erlernen, noch ein paar Jahre Schule, das passte ihm partout nicht. Und weil der jun-



Generation zwei und drei schaffen, Generation vier spielt noch. Ludwig Schäfer mit seiner Frau Doris, Michael mit Silvie und David. Foto: View

ge Mann nicht nur kräftig zupacken konnte, sondern auch nicht auf den Kopf gefallen war, sagte er sich: „Ich wäre doch blöd, wenn ich nicht in den elterlichen Betrieb einsteigen würde.“ Gesagt, getan. Binnen zweier Jahre hatte er den Gesellenbrief als Lackierer gemacht, 1993 hielt er den Meisterbrief in den Händen. 1997 wurde die Werkstatt, die seit 1965 in der Berliner Straße beheimatet war, vergrößert, und neue Büroräume entstanden.

Die baulichen Veränderungen waren dringend notwendig geworden, zumal um die Jahrtausendwende der Karosseriebau als zweites geschäftliches Standbein dazukam. Dass ein gutes Auskommen zwischen Vater und Sohn bestand und besteht, ist selbstverständlich, erwies sich als feste Basis eines Familienunternehmens, in das sich Schwiegertochter Silvie 2002 nahtlos integrierte. Die Industriekauffrau geht ihrer Schwiegermutter im Büro tatkräftig zur Hand.

Die vier Schäfers haben ein gemeinsames Hobby: die Fastnacht.

22 Mitarbeiter hat das Unternehmen; zwei in der Verwaltung, vier in der Kundenberatung, 16 arbeiten in der Werkstatt, vier davon im Karosseriebau. Kontinuität wird bei den Arbeitnehmern besonders gepflegt. Die beiden Schäfers unisono: „Die meisten sind schon lange bei uns. Das spricht für sie und für uns.“ Herbert Schneider und Hermann Forell sind gar annähernd 40 Jahre dabei.

Dass auch Lehrlinge ausgebildet werden für den eigenen Bedarf, versteht sich von selbst. Da fühlen beide Macher eine Verantwortung gegenüber der Gesellschaft. Für diese, und da insbesondere für die Benachteiligten, hat Ludwig Schäfer ein großes Herz. Freilich hängt der begeisterte Großvater vom fünfjährigen David sein Engagement nicht an die große Glocke. „Tue Gutes und rede nicht darüber“, ist sein Motto. Wobei wir mal ausnahmsweise nicht vom Schaffen als Broterwerb sprechen. Denn außer Schaffen pflegen die vier Schäfers ein gemeinsames Hobby: die Fastnacht. Ludwig, seit Jahrzehnten aktives Mitglied im Vollmar'schen Männerchor, schwingt dort im Männerballett in der närrischen Jahreszeit die Beine. Seine bessere Hälfte hat keine Probleme damit, Büttensreden zu schreiben (kommt wohl auch von ihrem zweiten Hobby, dem Lesen). Michael, Sitzungspräsident und zweiter Vorsitzender, nimmt unter anderem als „Bajazz“ die aktuelle Politik aufs Korn. Und seine Silvie kann sich dem Familien-Hobby nicht entziehen: Sie sorgt für die passende Dekoration und ist Mitglied im Elferrat.

2012 will das Unternehmen sein 60-jähriges Bestehen feiern. Für die Zukunft sind die Weichen sorgfältig und vorausschauend gestellt, sind der Senior und der Junior sicher. Stets innovativ bleiben, den Markt genau beobachten, die Mitarbeiter und sich selbst immer wieder schulen, „mit zwei Füßen auf dem Boden bleiben“ (die Senior-Chefin skizziert das gemeinsame Lebensmotto) und – natürlich schaffen. Ludwig hat jedoch aus Altersgründen ein wenig kürzer getreten, Michael will seinem David nicht nur abends schnell mal einen Gute-Nacht-Kuss geben, sondern ihn auch aufwachsen sehen. Das alles lässt sich dennoch vereinbaren mit dem Schaffen. Auch wenn's Schaffern zuweilen schwer fällt.

Auf zweimal Ernst folgt Ernst-Richard

Elektro-Schlensak ist seit Jahrzehnten ein fester Bestandteil in der Bismarckstraße

Wer in Lautern vom „Elektro-Schlensak“ spricht, der weiß ziemlich genau, dass sich hinter diesem Namen nicht ein einfaches Elektro-Geschäft verbirgt, in dem möglicherweise Fernsehapparate oder Glühlampen verkauft werden. Oder Küchengeräte, oder elektrische Zahnbürsten, oder eben alles, was mit einem Anbieter mit dieser Namensnennung verbunden sein könnte. Das Geschäft, oder besser das kleine Unternehmen, hat sich von den Anfängen an spezialisiert auf den Elektromaschinenbau. Freilich ist die Palette des handwerklichen Angebots vielfältiger geworden. Doch davon später.

1934 gründete Ernst Schlensak, ein tüchtiger Elektromaschinenbaumeister, seine Firma. Ein kleiner Betrieb in der Fabrikstraße, dessen Inhaber laut Aussage des heutigen Geschäftsführers Ernst-Richard über Land fuhr, defekte Elektromaschinen einsammelte und eben reparierte. Der Enkel des Firmengründers weiß aus Erzählungen: „Morgens war der kleine Lkw leer, abends stets voller Maschinen.“ Die Fahrten gingen häufig ins Saarland in die Kohleregionen Neunkirchen und Völklingen, nach Pirmasens zu den Schuhfabriken und in die Vorderpfalz. Ernst Schlensak klapperte die Firmen fleißig ab, er hatte wohl eine Marktlücke entdeckt. Heute lächelt sein Nachfolger: „Da waren natürlich auch Maschinen von Privatleuten dabei, die wieder in Gang gesetzt werden mussten. Heute würde man Maschinen dieser Art wohl nicht mehr reparieren. Weil sich das nicht mehr rentiert.“ Nun, in jenen Jahren waren die Menschen eben von der Wegwerfgesellschaft meilenweit entfernt.

Das kleine Unternehmen wuchs schnell, wenn auch die Elektro-Installation von Kraftfahrzeugen ein unternehmerisches Intermezzo bedeutete. Gleich nach dem Krieg kaufte Schlensak zwei Grundstücke in der Fabrikstraße 3 und in der Bismarckstraße 44, Grundlage für ein florierendes Unternehmen, das in seinen Blütezeiten bis zu 120 Menschen Brot und Arbeit gab. Diese große Zahl rekrutierte sich freilich nicht allesamt aus der Stammebelegschaft.

Das waren Handwerker, die, sofern die Auftragslage gut war, zeitweise verpflichtet wurden. Ernst-Richard Schlensak erklärt: „Da wurden Kolonnen gebildet und die führen eben auf Montage. Zeitweise in ganz Deutschland.“

1950 trat Elisabeth Schlensak in die Firma ein, 1958 folgte der damalige Juniorchef als staatlich geprüfter Elektro-Ingenieur. Der zwischenzeitlichen Weiterentwicklung im Elektro-Maschinenbau und der Elektro-Installationsabteilung schloss sich die Übernahme von Inspektions- und Wartungsarbeiten bei Exhaustoren (Absauger, Entlüfter), Personen- und Lastenaufzügen an. Längst war in der Bismarckstraße 46 ein weiteres Gebäude nötig geworden, Ernst II entpuppte sich als umtriebiger Unternehmer, der auch dank seiner guten Englisch-Kenntnisse mit den Amerikanern kooperierte.

In den 70er Jahren vervollkommnete der Firmenchef das Angebot, das freilich nicht ohne Schwächen war. Das zeigte sich, als die goldenen Jahre vorüber waren, die Rezession Anfang der 80er Jahre auch dieses Unternehmen nicht verschonte. Die Großaufträge brachen weg, die Umstrukturierung gelang unter schwierigem Neuanfang, zumal Ernst II wegen gesundheitlicher Probleme beruflich kürzer treten musste.

1987 trat sein Sohn Ernst-Richard (der „Richard“ stammt vom zweiten Großvater Richard Matzenbacher) in die Firma ein, der Elektrotechnik studierte und eben Hörsaal mit der Praxis tauschte. Ein schwerer Abschied vom Studentenleben? Ernst-Richard zögert einen Moment: „Es war ja klar, dass ich eines Tages in die Firma eintreten würde. Nur ging's eben dann schneller.“

Mutter Elisabeth leitete die Umfirmierung und Neugründung ein, der Filius, einziger männlicher Nachkomme neben drei Schwestern, später zum Elektromeister und -Techniker ausgebildet, musste mit einer Neuorientierung auf die veränderten Rahmenbedingungen reagieren. Die Zeiten der Großaufträge waren perdu, Flexibilität war gefragt.

Die neue, die dritte Generation schaffte den Spagat zwischen den (kleinen) Erfordernissen aus der alten Ära und den Anforderungen der Neuzeit. Nach wie vor werden in der 220 Quadratmeter großen Werkstatt Getriebe- und Spezialmotoren repariert oder gewartet, aber längst arbeiten die 13 Mitarbeiter für

Architekten, auf Neu- und Altbauten, für die Industrie, die Öffentliche Hand, den TÜV, für Immobilienverwaltungen, und sind Kundendienst-Monteur.

Der 54 Jahre alte Geschäftsführer, übrigens früher begeisterter Fußballer, heuer schwingt er den Golfschläger, sieht sein Unternehmen mit den vielen Standbeinen „besser aufgestellt und Risiko mindernd arbeitend“. Nicht nur die Anforderungen seien vielfältiger und anspruchsvoller geworden, sondern auch die Ausbildung zum Elektroinstallateur, der nun Elektroniker für Energie- und Gebäudetechnik heißt, oder zum Elektro-Maschinenbauer.

Nicht ohne Stolz verweist Schlensak darauf, dass sein Betrieb für beide Handwerksberufe ausbildet. Berufe übrigens, die gesucht sind. Er betont zudem, dass „wir bis heute relativ viele Lehrlinge übernommen haben“. Viele aktuelle Mitarbeiter hätten beim Schlensak gelernt, das schaffe aktuell eine familiäre Atmosphäre. Die wird übrigens ergänzt durch Ernst-Richards Ehefrau Petra, die für die Lohnbuchhaltung zuständig ist, und durch Adelheid Guth, die seit 41 Jahren die Büroarbeit erledigt, den Betrieb natürlich aus dem Effeff kennt.



Setzen auf Tradition: Ernst-Richard Schlensak und seine Frau Petra sind mit ihrem Betrieb immer noch in der Bismarckstraße 44-46.
Foto: View

Familienunternehmen gehen Nachkommen aus

Schuster & Sohn hat eine 136-jährige Geschichte

Eine Begebenheit steht dafür, dass dieses Unternehmen nicht so ohne weiteres in eine Schublade passt. In eine provinzielle ohnehin nicht. Eugen Schuster zum Beispiel absolvierte seine Ausbildung zum Kaufmann unter anderem in England. Und verschickte Weihnachtsgrüße von dort an Geschäftspartner in Englisch. Für jene Zeit ungewöhnlich, denn wir schrieben das Jahr 1905. Der weltgewandte Eugen war der Sohn des Firmengründers Carl Schuster, der mit seinem Partner August Müller 1874 ein „Material- und Faarwarengeschäft en Gros“ (in der Gründungsurkunde stand Faarb in der Tat mit zwei „a“) übernahm. Firmensitz war in der Ludwigstraße gegenüber dem Mainzer Tor.

*Das Unternehmen gehört bis
heute zu den 50 größten in der Pfalz.*

Die beiden Geschäftsleute waren damals um die Mitte zwanzig. Zupackend, fleißig, risikofreudig, klug und weitblickend. So lassen sich deren Eigenschaften wohl treffend skizzieren, denn binnen weniger Jahre wuchs aus einem kleinen Betrieb, der technische Produkte (zum Beispiel Leinöl, Terpentinöl, Mineralfarben) in seinem Großhandel-Portfolio anbot, ja sogar selbst gemischtes Heilwasser offerierte, ein Unternehmen, das 1920 in ein Gelände in der Kohlenhofstraße umzog, dessen Größe noch heute in den Hausnummern 6 bis 12 deutlich wird. 40.000 Quadratmeter sind es.

Axel Wiesenhütter, promovierter Chemiker, und zusammen mit der Betriebswirtschaftlerin Erika Boslé der letzte Nachkomme in der Firmen-Dynastie der Schusters, staunt noch heute über den Weitblick des Urgroßvaters und des Großvaters Eugen, der nach dem Tod von August Müller (1908) das „Sohn“ im Firmennamen vervollständigte: „Als die Motorisierung begann, boten sie zum Beispiel Motorenöle aus aller Welt an.“

Die Firma florierte und blieb in Familienbesitz.

Schnell hatte ein moderner Fuhrpark die alten Transportmöglichkeiten abgelöst – einst war der Inhalt der Kesselwagen am Nordbahnhof in Fässer umgefüllt und mit Pferdefuhrwerke weiter transportiert worden –, war ein Gleisanschluss direkt am Firmensitz installiert. Das Unternehmen florierte. Und blieb in Familienbesitz.



Rudolf Schuster †, mit 97 Jahren die dritte Generation verkörpernd, mit seinen Nachfolgern, seiner Tochter Erika Boslé und Axel Wiesenhütter.

Foto: View

Eugens Sohn Rudolf bildete die dritte Generation. Eugen und seine tüchtige und zupackende Gattin Anna, die während der Vakanz der Männer im Krieg den Betrieb allein managte, hatten noch zwei Töchter: Eine, Hilde, heiratete Siegfried Wiesenhütter, der im Zweiten Weltkrieg fiel, die andere, Luise, ehelichte Fritz Michel, einen Banker, der mit Rudolf zusammen die Geschicke des Unternehmens über Jahrzehnte sehr erfolgreich leitete. Axel Wiesenhütter, der 1971 in die Firma eintrat, skizzierte den Status der beiden Patriarchen in der Firma so: „Der eine, Rudolf Schuster †, war die Seele des Geschäfts, der andere der Kopf.“ Eine Metapher, die seine Cousine Erika Boslé als „genau passend“ bezeichnet.

Schwere Turbulenzen.

Der Chemiker, der in Heidelberg studierte, nach dem Abitur im Gymnasium am Rittersberg eigentlich zuerst Sport und Französisch fürs Lehramt studieren wollte, sich dann aber für die Firma entschied, bei der er dank diverser Praktika in den Ferien frühzeitig einen intensiven Einblick erhielt, verhehlt nicht, dass das Unternehmen in der Folge zuweilen in schwere Turbulenzen geriet, sich aber immer wieder konsolidierte. Auch dass in den ersten Jahren seiner Tätigkeit „mal Türen zugeknallt wurden“, weil er sich mit Fritz Michel heftig kabbelte.

1970 bis 1999 hatte das Unternehmen drei Geschäftsbereiche: Chemiehandel, Mineralölhandel und Farbenhandel. 1998/99 arbeiteten 300 Mitarbeiter bei Schuster & Sohn, der Jahresumsatz betrug 250 Millionen Mark im Jahr. Längst gehörte das Lauterer Unternehmen zu den größten in der Pfalz.

Übrigens bis heute unter den größten 50. Aktuell 120 Mitarbeiter, 195 Millionen Euro Umsatz 2009. Niederlassungen/Verkaufsbüros sind in Trier, Pirmasens, St. Wendel, Landau und Luxemburg. Die Tages-Ausfuhr-Kapazität liegt zum Beispiel bei einer Million Liter. Allein diese Zahlen belegen, dass das ungleiche Duo Schuster und Michel eigentlich ein kongeniales Team bildete, das in den Wirtschaftswunderjahren stets die richtigen Entscheidungen traf.

Neue Tätigkeitsfelder - EDV und Controlling.

Erika Boslé und ihr Cousin Axel sind übrig geblieben von der Schuster-Dynastie. Die Betriebswirtin, die noch eine Schwester, Steffi, hat, bekam schon früh von der Mutter gesagt, was beruflich Sache ist und schmunzelt heute: „Schon in der fünften Klasse hieß es: Du machst BWL! Und weil man damals ein artiges Kind war, hab' ich das eben später in Mannheim studiert und 1972 Examen gemacht.“ Zuerst, bekennt sie frank und frei, habe ihr die berufliche Aufgabe in der Firma nicht unbedingt gefallen. Später jedoch, als neue Tätigkeitsfelder, EDV und Controlling zum Beispiel, dazu kamen, habe sich das geändert.

Die Hobbygärtnerin und Hundefreundin, die sich als glühender FCK-Fan outet und lachend sagt, das sie keine Lust auf Sport treiben hat, firmiert im selbstständigen Familienunternehmen als Prokuristin. Aus ihrer Familienlinie ist keine Nachfolge zu erwarten: Tochter Isabelle studiert in Stuttgart an der Musik-Hochschule Sprechkunst.

Auch nicht von Axel Wiesenhütter, in der Pfalz bestens bekannt als langjähriger ehemaliger Präsident der Industrie- und Handelskammer) und Vorsitzender des Freundeskreises der Lauterer Uni. Tochter Miriam aus erster Ehe ist Fachärztin für Anästhesie. Zumindest Silke, Tochter aus der ersten Ehe seiner zweiten Frau Suni, arbeitet im Unternehmen im Marketing-Bereich.

Der 70-Jährige, der sich im Tagesgeschäft rar macht, zusammen mit seiner Frau einige Monate im Jahr im eigenen Domizil in Südfrankreich verbringt, begeistert Reisen nach Indien und Südostasien unternimmt, genießt den Teil-Ruhestand. Er weiß das Traditionsunternehmen dank „sehr guter Führungsmannschaft, engagierter und kundiger Mitarbeiter“ auf dem richtigen Kurs. Den stellt der zusammen mit Rudolf Schuster † persönlich haftende Gesellschafter unter die Überschrift: „Weniger Produkt, mehr Dienstleistung.“ Dann könnte Schuster & Sohn auch die nächsten Jahrzehnte erfolgreich bewältigen.

Rindswürste schhippern auf hoher See

Die Metzgerei der Familien Speyerer blickt auf fast 125 Jahre Bestehen zurück

Über eine Familie zu schreiben, deren Broterwerb mit Wurst zu tun hat und deren Vorfahren immerhin seit 125 Jahren in Kaiserslautern angesiedelt sind, ist so, als versuche man einen vier Tonnen schweren Saumagen den Humberg hinauf zu rollen. Schier unmöglich. Da sitzen zwei Generationen an einem Tisch. Vollgepropft mit Wissen von anno Tobak, die Familiengeschichte aus dem Effeff im Kopf parat, die Anekdoten sprudeln aus ihnen heraus wie das Wasser aus der Lauterspring nach einem schneereichen Winter. Ihre Namen in der Stadt bekannt zu machen, hieße die Bedeutung Lauterns für den Fußball besonders zu erwähnen. Wobei die Metzgerei Speyerer seit Jahrzehnten eine innige Beziehung zum runden Leder, respektive zu dessen Protagonisten älteren Datums pflegt.

[*(Liebes-)Brief von Sepp Herberger*]

Zur Genüge bekannt ist, dass der Walter Fritz schon vor dem Zweiten Weltkrieg bei der Familie Speyerer körperlich aufgepöppelt wurde. Sonst wäre aus ihm wohl nie der weltbekannte Fritz Walter späterer Jahre geworden. Dass die Walter-Mannschaft „beim Speyerer“ Kraft für sportliche Aufgaben tankte, dass eine Freundschaft zu Fritz und Otmar bestand.

Dass ein Sepp Herberger in der guten Stube in der Glockenstraße die Genüsse pfälzischer Metzgerkunst kostete und sich durch den köstlichen Bienenstich von Liselotte Speyerer gar veranlasst sah, ihr einen Dankesbrief zu schreiben, der in einigen Zeilen an einen Liebesbrief erinnerte, ist aber wohl nur wenigen bekannt. Und auch, dass zuweilen selbst Akteure von gegnerischen Mannschaften vor dem Gastspiel auf dem Betze in Lauterer Metzgereien nächtigten und sich den Bauch voll schlugen.

„Beim Speyerer“ war's einmal der Pöschl, ein torgefährlicher Mittelstürmer des 1. FC Nürnberg, oder der Karl Adam, als der damals noch beim TuS Neuendorf im Tor stand. Damals, nach dem Zweiten Weltkrieg, als die Kicker der Beletage des deutschen Fußballs noch bescheiden waren.

Eines darf die Metzgerei Speyerer für sich in Anspruch nehmen. Natürlich nicht verbürgt, inoffiziell eben: Sie war der Vorreiter des heute von manchen Gastrono-





Nur ein kleiner Teil der bekannten Metzgerei-Dynastie Speyerer (von links): Hermann, Stefanie, Liselotte und Albert Speyerer in ihrer Metzgerei. Foto: View

men angebotenen Brunchs, auf Deutsch: reichhaltiges, ausgedehntes Frühstück. Und das kam so. Werner Basler („die Bas“), Mannschaftskamerad von Fritz Walter, empfahl Liselotte Speyerer dem Fritz vor Meisterschaftsspielen doch nicht so ein delikates Mittagessen zu servieren. Das sei für die Katz'. Nicht dass der Fritz Köstlichkeiten pfälzischer Kochkunst abgeneigt war, aber er pflegte vor sportlichen Aufgaben aus Nervosität stets seinen Magen zu entleeren. „Die Bas“ sagte es „laudrerisch“: „Ei, der kotzt jo alles wieder raus.“ Fortan gab's für Fritz und Co. nur ein Frühstück. Ausgedehnt und reichhaltig.

Aus alter Winzerfamilie in Wachenheim

Dass seine Nachfahren mit Fußball so eng verquickt waren, hätte sich der Jakob Speyerer wohl nicht träumen lassen. Als er in der Fruchthallstraße 7 eine Metzgerei übernahm. Das war 1882. Und der Jakob, der aus einer alten Winzerfamilie in Wachenheim stammte, erwies sich als ein tüchtiger Geschäftsmann. Mit seiner Gattin Katharina hatte er acht Kinder und zwölf Enkel. In jenen Tagen nicht ungewöhnlich.

1886 kauften sie das Anwesen in der Glockenstraße. Ein Neubaugebiet unweit des Bahnhofs. Und von diesem Tag an schrieb die Familie Speyerer Erfolgsgeschichte in Sachen Fleisch und Wurst. Hermann I eröffnete 1932 zusammen mit seiner Schwester Frieda die Verkaufsfiliale in der Fackelstraße, unter Hermann II, seinem Bruder Albert und Schwester Liselotte expandierte das Unternehmen kräftig, schuf sich einen klangvollen Namen in der Stadt und übergab schließlich an Hermann III, dessen schwere Aufgabe heute darin besteht, den Familienbetrieb zu konsolidieren und den gestiegenen Ansprüchen der Kunden anzupassen.

Ein schwerer Schicksalsschlag war sicherlich der Tod von Hermann II 2004, 76-jährig. Hermann Speyerer, ein markanter Graukopf mit athletischem Körper, auch in Lauterer Sportkreisen bestens bekannt, war zusammen mit seinem zwei Jahre jüngeren Bruder Albert der Motor des Familienunternehmens.

Die Aufgabenbereiche waren klar unterteilt: Der eine Metzgermeister verantwortete den Einkauf, war Personalchef und Organisator, der andere (Albert) herrschte über das Handwerkliche, sprich „die Metz“.

Ohne die Frauen wohl arme Würste

Doch ohne die Frauen wären die Speyerer Männer wohl arme Würste gewesen. Da kam aus der eigenen Familie die Liselotte („Lilo“) Speyerer, die von 1961 bis 1991 die Filiale in der Fackelstraße leitete, und heuer, immerhin schon 81, im Freibad Waschmühle täglich die Fluten durchpflügt und das Schwätzchen am Beckenrand genießt. Da ist Marianne, die zupackende und humorvolle Witwe von Hermann II, einstens auch deutsche Meisterin mit den Keglerinnen der TSG, und ihre Schwiegertochter Stefanie, die das Herz auf der Zunge trägt und die kess und mit einem Augenzwinkern behauptet: „Mir han die weltbeschde Frikadelle.“ Die Metzgerei Speyerer hat sich auch als Ausbildungsbetrieb einen Namen gemacht. Generationen von Lehrlingen haben die Räumlichkeiten in der Glockenstraße kennen gelernt.

Diese Tradition will auch Hermann III fortsetzen. Der ruhige und besonnen wirkende Mittvierziger sieht den Wettbewerb mit den Lebensmittelmärkten realistisch: „Wir können nur mithalten, wenn wir Qualität anbieten, Beratung und per-

sönlichen Kontakt.“ Die Zeiten sind längst vorbei, als Onkel Albert und der Vater zum Beispiel sechs oder sieben Sorten Wurst anboten, als ein Pfund einfache Hausmacher 80 Pfennig kostete.

Nun scheinen im schmucken Stammgeschäft und in der Filiale die Theken zu überborden bei allein 50 Sorten Aufschnitt. Von den anderen Artikeln Gaumenverzehr ganz zu schweigen. Derweil der detailversessene Albert (in Kürze 77) seinem Hobby Fotografie von Pilzarten (allein im vergangenen Jahr hat er 140 von ihnen abgelichtet) und Sammeln von Fossilien mit Begeisterung nachgehen kann, müssen Neffe Hermann und Stefanie schauen, dass das Unternehmen mit seinen 34 Mitarbeitern, von denen manche schon jahrzehntelang den Speyerers treu verbunden sind, floriert.

[*Der Kapitän von der Waterkant*]

Stolz sind sie schon ein wenig auf die Familientradition. Das klingt durch. Dass soll auch so bleiben. Ein Sohn von Hermanns Schwester hat schon einige Male dem Onkel in der Wurstküche über die Schulter geschaut. Dem 18-jährigen Jochen stehen die Türen offen. Sagen die Speyerers unisono.

Und vielleicht kriert der Jochen mal eine besondere Wurst. Die Rindswurst Marke Speyerer zum Beispiel muss schon etwas Besonderes sein. Die bestellt nämlich alljährlich ein Kapitän von der Waterkant. Als Reiseproviant auf hoher See. Wenn das der Walter Fritz erlebt hätte...

Reiche Vielfalt fast im Verborgenen

Axel Stähler ist der Nachfolger der Firma Gotthold Jacob
Nachfolger – Seit 173 Jahren in der Stadt



Die Stählers auf einen Blick (von links): die Inhaber der Firma „GOSS“, Axel und Martina, die Eltern Hans und Annemarie und die Kinder Dominik und Philipp Stähler.

Foto: View

Der ehemalige Stadtarchivar Heinz Friedel fand heraus, dass die Firma Gotthold Jacob Nachfolger seit 173 Jahren ihren Sitz in der Stadt hat. Friedel, ein Mann mit einer nimmermüden Energie, wenn es darum ging, Licht ins Dunkel von Historischem aus Alt-Lautre zu bringen, stieß allerdings nur auf Fragmente aus der frühesten Firmengeschichte.



Ab 1918, als die Firma in Familienbesitz übergang, ist die Historie jedoch nahezu lückenlos. „1932 heiratete der Ingenieur Hans Stähler sen. die Tochter der Unternehmerfamilie Gretel Hof und brachte sein Spezialwissen in punkto technischer Bedarf mit in den Betrieb ein. Das Angebot reichte schon damals vom Zirkel bis zur Zeichenmaschine.“ So unter anderem die Friedel'schen Ausführungen in der Zeit vor dem Zweiten Weltkrieg.

Schüler-Generationen kauften hier ihre Utensilien.

Ein Sprung in die Gegenwart zeigt, dass der damalige Firmenchef Hans Stähler sen. ein überaus ideenreicher und kreativer Mann gewesen sein muss. Auch ein Förderer der Kunst und ein Musik-Liebhaber. Axel Stähler, der Enkel, spricht heute noch voller Hochachtung von einem „Universal-Talent“. Lassen wir noch einmal Heinz Friedel zu Wort kommen: „1946 aus dem Krieg heimgekehrt, gelang es ihm, eine Ölmühle aufzutreiben, die zur Grundlage für allerlei Kompensationsgeschäfte und zum Motor des Wiederaufbaus wurde. Eine andere Marktlücke konnte der findige Firmeninhaber füllen. Die Franzosen, die zu damaliger Zeit einen starken Bedarf an Lichtpauspapier hatten, gestatteten ihm, per Lastwagen Papier aus Leinenbasis aus Karlsruhe zu holen, einfallreich, wie man war, löste man das Leinen ab und verwendete oder tauschte es als Vorhangstoff.“

Die Firma wanderte von der Glockenstraße in die Eisenbahnstraße und 1954 in die Martin-Luther-Straße. Generationen von Schülern des damaligen Altsprachlichen Gymnasiums (heute Albert-Schweizer-Gymnasium) und der Berufsschule II

kaufen dort ihre Utensilien, wo heute die Ampelanlage an der Nord-Tangente steht. Als sich der Ausbau der Ludwigstraße abzeichnete, zog das kleine Unternehmen in die Räumlichkeiten des Altstadtparkhauses um, nur wenige Meter entfernt vom Eingang des heutigen Gymnasiums am Rittersberg.

Annähernd 30 Angestellte verdienen zeitweise ihr Brot „beim Gotthold“.

Axel Stähler erinnert sich noch daran, dass „der Opa, solange wir zwei Geschäfte parallel hatten, bis ins hohe Alter jeden Tag hinaufgetippelt ist in die Martin-Luther-Straße, um nach dem Rechten zu sehen“. 1973 übergab Hans Stähler seinem Sohn Hans jun. die Geschäfte. Der junge Kaufmann expandierte kräftig. Damals verdienten zeitweise annähernd 30 Angestellte „beim Gotthold“ ihr Brot. Über drei Etagen verteilte sich ein Angebot, das seinesgleichen in der gesamten Pfalz suchte.

Das Hauptstandbein war Zeichenbedarf, allein Zeichenmöbel und Zeichenmaschinen beanspruchten 200 Quadratmeter Fläche. Axel Stähler, der Filius von Hans Stähler jun., weiß noch: „Allein im Keller hatten wir ein Lager von 700 Quadratmetern.“ Die Veränderung in der Berufswelt traf Gotthold ins Mark. Ganze Bereiche brachen komplett weg. Obwohl sich Hans II. bereits frühzeitig mit dem Computer-Bereich angefreundet, die Zeichen der Zeit also rechtzeitig erkannt hatte, zu Hoch-Zeiten beschäftigte er immerhin vier Programmierer, musste er peu à peu verkleinern. Was ihm und seiner tüchtigen Frau Annemarie nicht leicht gefallen ist.

Nach zwei Jahren Berufsschule staatlich geprüfter kaufmännischer Assistent.

Sein Sohn Axel ging nach der Mittleren Reife vom Neusprachlichen Gymnasium ab („ich war eben zu faul“) und absolvierte in Neuwied eine Lehre als Bürokaufmann. Nach weiteren zwei Jahren Berufsschule in Kaiserslautern durfte er sich staatlich geprüfter kaufmännischer Assistent nennen. Der Übergang ins elterliche Geschäft verlief problemlos. Der Vater ließ ihm frühzeitig und vertrauensvoll freie Hand.

Vor fünf Jahren wurde die Firma Gotthold Nachf. aufgelöst. Laut Axel Stähler, 44 Jahre alt, „ein sauberer Schnitt“. Und heuer befindet sich die Firma mit dem Namen „GOSS“, Geschenke, Office, Schreiben, Schule, in der kleinen Nebenstraße Am Rittersberg 2 unweit des Gymnasiums am Rittersberg. Klein, aber oho, so darf auch die Angebotspalette im „GOSS“ bezeichnet werden. Nicht ohne Stolz verweist der begeisterte Motorradfahrer („dazu bleibt mir allerdings wenig Zeit“) auf etwa 200.000 Artikel, „auf die wir zurückgreifen können“.

„Wir sind ein klassisches Fachgeschäft“, kennzeichnet er die Wandlung zum echten Dienstleister. Schülern werde zum Beispiel ein Rundum-Sorglos-Paket angeboten: „Die geben ihren Zettel mit ihren Wünschen nach Büchern ab, wir erledigen das.“ Bürobedarf, auch nach wie vor Zeichenbedarf, Geschenk-Artikel, Gruß- und Glückwunschkarten, Schreibgeräte aller Art, Schulranzen, und, und... Axel Stähler stolz: „Unsere Leistungsfähigkeit ist etwas Besonderes. Da gibt's keine zehn Geschäfte dieser Art in Deutschland.“

*Ob die Kinder die
lange Tradition fortsetzen, steht in den Sternen.*

Seit 1984 besteht auch noch eine Filiale namens „Uni-Shop“ am Davenportplatz. Nicht verwunderlich, dass Axels Frau Martina zeitweise auch mit anpacken muss. Eine Vollzeitkraft und eine Aushilfe vervollständigen den Personalstamm. Und manchmal werden auch die Stähler'schen Söhne eingespannt. Der 15-jährige Philipp nimmt zum Beispiel die Buchbestellungen entgegen, und sein zwölfjähriger Bruder Dominik erweist sich schon jetzt als talentierter Verkäufer.

Ob einer von ihnen die lange Tradition vom „Gotthold“ fortsetzen wird, steht in den Sternen. Auch wenn der Papa dem Geschäft, das fast im Verborgenen in diesem Teil der Altstadt eine enorme Vielfalt bietet, eine gute Zukunft prophezeit. Der Kleine will nämlich derzeit noch entweder Polizist oder Berufssportler werden. Das mit dem Berufssportler kommt wohl daher, dass er mit der Mama Reiten geht. Derweil der Papa mit Philipp auf dem Sozius die Lande auf dem zweirädrigen Benzingefährt erkundet.

Haare, Haare, Haare

Im Friseursalon Steitz packt die dritte Generation das Geschäft am Schopf

Hans Steitz ist nicht mehr zu bremsen. Haare, Haare, Haare. Sein Lieblingsthema, sein Lebenselixier. Ach ja, und Menschen. Der Umgang mit ihnen sei toll. „Am Haar hängen Menschen“, grinst der Friseurmeister, der im März 73 wird, aber noch lange nicht daran denkt, die Schere beiseite zu legen.

Gründer des Geschäfts in der Pariser Straße 37 war Friedrich Steitz, verheiratet mit Wilhelmine. 1954, im Weltmeisterjahr, packten es die beiden an. Stolz zeigt ihr Sohn die Bilder von der Einweihung. Ein für damalige Verhältnisse moderner Salon mit sechs Plätzen, die durch Vorhänge abgetrennt waren. Einlegefrisuren, Toupieren und Färben umfasste das Angebot für Frauen, von denen sich damals manche zierten, das Färben zu zeigen. Deshalb die Vorhänge.

Bei den Männern gab's den Haarschnitt und die Rasur. Lächelnd präsentiert Hans Steitz das erste, schon sichtlich vergilbte Kassenbuch. Rasieren kostete 50 Pfennig, der Schnitt eine Mark. Am ersten Tag nahm der Vater 28,40 Mark ein bei den Herren, vom anderen Geschlecht gab's 24,44 Mark. Der kleine Steitz, damals 15, staunt noch heute: „Da hat der Vater kräftig geschafft.“

Nun, der Filius, Schüler am Naturwissenschaftlichen Gymnasium, musste mit anpacken. Messer schärfen und für die Rasur einseifen, das waren seine Aufgaben. Allerdings nahm der Arbeitsaufwand mit der Zeit zu, das ließ sich mit der Schule nicht mehr vereinbaren. Mit der Mittleren Reife war Schluss mit der Penne. „Ich hätte das Abitur gepackt. Bis auf Französisch waren die Noten nämlich okay. Und ich wollte so gerne Musik studieren“, blickt er retour.

Doch schon damals zeigte sich, dass Steitz junior ein Mensch der Tat war. Da wurde nicht lange lamentiert, flugs nach vorne geschaut. 1955 begann er die Lehre, drei Jahre später folgte die Gesellenprüfung. 1960 wurde der junge Steitz, der längst voller Enthusiasmus den vom Vater vorgeschlagenen Berufsweg ging, Pfalzmeister im Herrenfach. Schon 1961 legte er in Bayreuth die Meisterprüfung ab. In den folgenden Jahren nahm der Lauterer zudem an Deutschen Meisterschaften teil, auch im Damenfach. Ein Platz auf dem Treppchen blieb ihm jedoch versagt.

Ein Hans Dampf auf allen Köpfen.

Die Anzahl seiner folgenden Ehrenämter, unter anderem Friseurinnungs-Obermeister, Pressewart im pfälzischen Friseurfachverband, zeigen, dass der Mann über enormen Elan verfügte. An der Berufsschule I unterrichtete er 20 Jahre lang als Fachlehrer. Ein Hans Dampf auf allen Köpfen. Einer, dessen Credo als Friseur noch heute lautet: „Die Seele der Frisur ist der Schnitt.“

Das hat er auch über 100 Lehrlingen vermittelt, die bei ihm in der Pariser Straße dieses Handwerk erlernen. So einer wie Steitz war in seinem Tatendrang schwerlich zu bremsen. Er verhehlt nicht, dass sich zwischen Vater und Sohn zuweilen heftige Diskussionen entzündeten, wenn's um das Geschäft ging. „Es wurde hart diskutiert. Aber es ging immer um die Sache. Und wir konnten uns nach solchen Meinungsunterschieden immer in die Augen sehen.“ Einige Male wurde umgebaut, vergrößert, modernisiert. 1975 dann übernahm Hans Steitz das Geschäft vom Vater.

Inzwischen hatte sich die Junior-Familie vergrößert. Seine Frau Eva, ebenfalls Friseurin, er hatte sie im Geschäft kennen gelernt, brachte zwei Töchter zur Welt und einen Sohn. Von denen schlugen zwei aus der Art: Der Filius ist Bewährungshelfer, eine Tochter Erzieherin. Die Jüngste, Esther (Jahrgang 1973), setzte die Tradition fort. 2006 löste sie den Papa als Inhaber ab. Der ist stolz auf das Erreichte. Erzählt mit nicht nachlassender Begeisterung von den Anfängen des so genannten „Messerschnitts“, den er und einige Kollegen in der Stadt schon früh beherrschten, von den wechselvollen Veränderungen, die sein Beruf mit sich brachte, von den Lehrlingen, die heute ein eigenes Geschäft haben, von dem Rüstzeug, das ihnen beigebracht worden war. „Training“ sei wichtig erzählt Steitz, der dann selbst zur Schere greift und mittrainiert. Trainiert wird auch der Umgang mit der Kundschaft. Aktuell sind acht Mitarbeiter beschäftigt, darunter zwei Lehrlinge. Sind Friseure schlecht bezahlt? Er sieht Unterschiede: „Wir zum Beispiel zahlen über Tarif und legen Wert auf gute Ausbildung und kenntnisreiche Kräfte.“ Das zahle sich eben durch Kundenzufriedenheit aus.

Der sechsfache Opa steht nach wie vor beruflich seinen Mann. „Ich schaff' eben gerne.“ Selbst ein Schlaganfall 2005 („ein softer allerdings“) konnte seinen Tatendrang nicht bremsen. Und auch eine Knieoperation im vergangenen Jahr nicht. Ach ja, da gibt es neben dem Friseur Hans Steitz aber noch den Musiker. Orgel und Klavier hat er gelernt und Gesangsunterricht als Tenor genommen. 40 Jahre lang leitete er als Dirigent den gemischten Chor der Stadtmission, sieben Jahre lang den Trippstadter Kirchenchor und aktuell steht das Temperamentsbündel einem Posaunenchor in Rodenbach vor.

Dem Vernehmen nach besitzt Steitz eine schöne Stimme. Sein Lieblingspart ist, wie könnte es anders sein, der singende Figaro in Rossinis „Barbier von Sevilla“. Die Musik ist sein großes Hobby. Doch nicht allein die Musik. Hans Steitz stellt unmissverständlich klar: „Haarschneiden natürlich auch.“



Familientradition: Hans Steitz mit seiner Tochter und dreifachen Mama Esther Steitz-Jacob, die das Geschäft in der dritten Generation führt, im schmucken Salon in der Pariser Straße.
Foto: View

„De Sauer“ und die Sieben-Tage-Woche

Bei der Bäckerei Müller wird das traditionelle Handwerk groß geschrieben

Wer die beiden mit glänzenden Augen und manchmal auch temperamentvoll gestikulierend von ihrer beruflichen Tätigkeit erzählen erlebt, der weiß eines sofort: Für sie ist das kein Job, das ist Berufung. Dabei hätte die Vita von Stephan Müller und seiner Edda eigentlich anders verlaufen sollen. Anders als in der kleinen gleichnamigen Bäckerei in der Mannheimer Straße 29. Freilich stammt dieser schier vor Energie platzende 44 Jahre alte Mann mit dem grauen Kurzhaarschnitt aus einer alten Bäcker-Familie aus einer Kleinstadt in der Nähe von Chemnitz. Doch eigentlich wollte der gebürtige Lauterer nach der Mittleren Reife Kameramann beim Fernsehen werden. Diverse Einblicke in dieses Metier als DJ oder als Avantgardist im Robot-Dance ließen ihn jedoch schnell abrücken von diesem Wunsch. So absolvierte er nach der Schule eine Lehre als Konditor im Café Bremer. Die Fahrkarte zum Bundeswehrstandort Hammelburg hatte er bereits zugeschickt bekommen, als der Vater in der Backstube zusammenbrach und fortan gesundheitlich stark angeschlagen war. „Ich bin eigentlich ins kalte Wasser geworfen worden“, blickt er zurück. Nun, ganz so kalt war das Wasser auch nicht, denn der kleine Stephan hatte bei seinem Vater schon öfter mitgeholfen und bei diesen Gelegenheiten Mehl auf der Zunge gespürt, anders gesagt, leise Geschmack an dem Beruf gefunden.

Die Müllers senior waren nach dem Krieg aus dem Osten gekommen, genauer nach Baumholder, wo sich Harry Müller als Bäckermeister in einem Cafe verdingte und seine Angetraute Elfi (heute fast 78) als Bedienung arbeitete. Ein anderer Müller (von Berufs wegen) aus Glan-Münchweiler ließ ihnen 1961 3000 Mark, damit „du was aus deinem Können machen kannst“. Noch heute erinnert sich Elfi Müller dankbar an jenen großzügigen Mitmenschen: „Ohne diesen Kredit hätten wir das Geschäft nie und nimmer kaufen können.“

Nun, sie wagten den Schritt in die Selbstständigkeit, erwarben von Auguste und Johann Schmenger, einer alten Lauterer Bäcker-Familie entstammend, das Anwesen in der Mannheimer Straße. Dank enormem Fleiß, Können und Sparsamkeit florierte die Bäckerei. Bis die Gesundheit bei Harry Müller nicht mehr mitspielte. Sohn Stephan trat 1990 die Nachfolge an, der Vater verstarb 1996. Wegen der besonderen familiären Umstände hatte er seine Gesellenzeit vor der Meisterprüfung verkürzen dürfen und diese mit Bravour als einer der Jüngsten in Rheinland-Pfalz bestanden. In jener Zeit tat der junge Meister einen Glücksgriff: mit seiner Edda. Die hatte nach dem Abitur eine Lehre als Bankkauffrau absolviert und sich schon Jahre vorher in den Stephan verguckt.

Auf die Frage, ob sie sich denn habe vorstellen können, was auf sie als Frau eines Bäckers zukommen werde, antwortet die fesche Bäckersfrau heute mit glücklichem Lächeln: „Ich wollte den Stephan.“ Und der gibt das Kompliment flugs

zurück: „Ohne meine Frau wäre das alles nicht möglich gewesen.“ Schwiegermutter Elfi sagt es nicht ohne Stolz: „Die Edda macht das super, besser als ich.“

Das Leben eines Bäckers in einem kleinen Geschäft, „wo hinten gebacken wird und vorne verkauft“, unterliegt eigenen zeitlichen Gesetzen. An normalen Wochentagen steht Stephan Müller von 1 Uhr bis 8 Uhr morgens in der Backstube, von Freitag auf Samstag röhrt er fast rund um die Uhr (von 19 bis sechs Uhr). Für seine Angetraute beginnt der Arbeitstag um 5.30 Uhr pünktlich mit der Öffnung des Ladens.

Tagsüber legt sich der Bäcker einige Stunden aufs Ohr und erledigt den schriftlichen Kram, der ihm allerdings zuweilen auf den Keks geht: „Die Regulierungswut hat auch uns erreicht.“ Trotz dieser enormen Arbeitsbelastung strahlen Stephan und Edda Müller eine geradezu ansteckende Zufriedenheit aus. Er sagt: „Auch materiell können wir zufrieden sein. Das Geschäft ernährt uns gut.“ Als sie 1990 die Backstube umgebaut haben, schufteten außer den Handwerkern rund 30 Nachbarn und Freunde mit. Binnen zwei Wochen, von Heilig Abend bis 8. Januar, war die Sache erledigt. „Tradition ist unser Rezept“ prangt als eines der beruflichen Maxime auf einem kleinen Schild am Eingang. Der Bäckermeister fügt lachend hinzu: „Frisch und spritzig im Kopf bleiben gehört auch dazu.“

Stolz sind die Müllers auf ihre Eigenständigkeit, auf ihr handwerkliches Können. Da ist enorm viel echte Handarbeit dabei, Kreativität gefragt und sehr viel Liebe zum Beruf. Da spricht der Stephan Müller fast zärtlich vom „Sauer“, der enorme Zuwendung benötigt, und erst einige Sätze später wird dem Gesprächspartner klar, dass er den Sauerteig meint, der keinen Sonntag kennt und eben die Sieben-Tage-Woche fordert.

Da redet die Edda Müller begeistert von ihrem kleinen Catering-Service, der „sehr viel Spaß macht“. Die Spezialität der Bäckerei Müller sind die Pasta-Brötchen aus Nudelteig, das „Luciano“, ein Weißbrot mit Olivenöl, das über zwölf Stunden reift und dann gebacken wird, oder der dänische Butterplunder.

Der leidenschaftliche Motorradfahrer mit wenig Zeit für sein Hobby und die begeisterte Reiterin mit dem gleichen Handicap schauen nicht zu weit nach vorne, interessant und fordernd ist die Gegenwart. Da hat die Jüngste der Töchter (Lea ist 14 und Elena 12) früher schon mal Zukunftsmusik gespielt: In ein Freundschäftsbüchlein hat sie als Berufswunsch „Bäckereibesitzerin“ geschrieben.



*Es müllet in der Bäckerei in der Mannheimer Straße: von links Edda, Elfi und Stephan Müller.
Foto: View*

Trutzburg inmitten Veränderungen

Das Modehaus Streb strebt gelassen auf das 80-jährige Bestehen zu

Wer in Hetze ist, wird erst beim zweiten Hinsehen das Geschäft erblicken. Ein bisschen unscheinbar wirkt das Modehaus Streb. Und doch gehört dieser Familienbetrieb zum gewohnten Bild in der Rummelstraße. Genauer im Haus Nr. 9, gegenüber der Post. Wie eine kleine Trutzburg inmitten der großen Veränderungen in diesem Teil der Innenstadt.

Geschäfte kamen und gingen, „Streb“ blieb. Hartnäckig, ruhig, fast trotzig den Stürmen des ökonomischen Wandels sich wehrend und anpassend.

In diesem Jahr noch wird das 80-jährige Bestehen gefeiert. Und darauf kann die Familie Streb, Seniorchefin Marta, Schwiegertochter Barbara und Sohn Andreas (44) mit den Töchtern Christine (17 Jahre jung) und Dorothee (13) schon ein wenig stolz sein.

Andreas' Großvater Friedrich legte den Grundstein. Damals, 1927, als Reisender. Mit Koffern zog er, wie in jenen Jahren üblich, über die Lande, Wäsche und andere Textilien offerierend. Einige Jahre später ließ er sich nieder, eröffnete am Martinsplatz einen kleinen Laden. 1939 zog er in die Rummelstraße um, nachdem er sich dort ein Häuschen gekauft hatte. Alfons Streb, der Sohn und Vater von

Andreas, lernte ebenfalls Textilkauflmann, musste dann jedoch in den Krieg.

Nach einer grauvollen Bombennacht standen die Strebs 1944 wie viele Lauterer damals vor dem Nichts. Nur der Keller war vom Anwesen übrig geblieben. Nach einem kurzen geschäftlichen Intermezzo in der heutigen Karl-Marx-Straße baute der 1946 aus der Gefangenschaft entlassene Alfons den Laden in der Rummelstraße wieder auf. „Ein kleiner Laden, drüber eine kleine Wohnung“, weiß der 44 Jahre alte Andreas Streb aus Erzählungen seiner Eltern von den beengten, für die damalige Zeit normalen Verhältnissen.



80 Jahre wird das kleine Textilunternehmen Streb alt. Der Blick in die Zukunft gerät trotz der starken Markt-Veränderungen optimistisch (von links): Andreas, Marta und Barbara Streb. Foto: View

1961 wurde das Haus aufgestockt, in jenen Jahren auch das Geschäft umgestaltet. Zeugnis von der Schaffenskraft von Marta (heute 78) und ihrem Mann, der trotz einer schweren Kriegsverletzung einen 15-Stunden-Tag bewältigte. Urlaub war übrigens tabu für das tüchtige Ehepaar. Alfons musste diesen Anstrengungen 1987 Tribut zollen. Sohn Andreas, ebenfalls als Textilkaufmann ausgebildet, trat die Nachfolge des gesundheitlich schwer angeschlagenen Vaters an, der fortan, bis zu seinem Tod 1994, lediglich beratend zur Seite stand.

1988 heiratete Andreas seine Barbara, die in Düsseldorf geboren und in Duisburg aufgewachsen ist und lachend erzählt, dass „die Gasanstalt und mein Mann die Gründe waren, dass ich in Kaiserslautern geblieben bin“. Die Ökotrophologin und Energieberaterin hatte sich nämlich auf die Stellenausschreibung des Lauterer Unternehmens gemeldet und den Job gekriegt.

Ab 1996 unterstützte sie ihren Mann im eigenen Geschäft, erst einige Stunden am Tag, später, nachdem die Töchter aus dem Größten heraus waren, als Vollzeitkraft. Eine Tätigkeit, die ihr nach eigener Aussage viel Freude macht. „Mit Menschen zu tun zu haben, das kannte ich ja schon aus meiner früheren Tätigkeit“, sieht sie heuer einen Vorteil, der ihr den Einstieg in das neue Berufsfeld erleichterte.

Die Macher des kleinen Familienunternehmens Streb sehen in der Kontinuität, in der Möglichkeit, am Kundenwunsch ganz nahe dran zu bleiben, einen guten Service anzubieten und auf die veränderten Rahmenbedingungen flugs zu reagieren, mehrere Säulen für die lange Lebensdauer des Geschäfts.

Außerdem wuchs im Laufe der Jahre die Stammkundschaft beträchtlich. „Da wird auch mal das eine oder andere Schwätzchen gehalten“, sieht Andreas Streb, nebenbei stellvertretender Vorsitzender des Einzelhandelsverbandes Kaiserslautern, einen weiteren Vorteil eines Geschäftes, dessen Sortiment von der Damenoberbekleidung, über die Wäscheartikel, Hemden, Strumpfhosen, Socken, Unterwäsche und Dessous eine ansehnliche Auswahl umfasst. Ein Spezialgebiet ist die Festmode für Kommunion und Konfirmation.

„Seit 40 Jahren sind wir in diesem Bereich eine gute Adresse für die gesamte Pfalz und das Saarland“, vermeldet Andreas Streb nicht ohne Stolz.

Und dass die Mutter mit 78 immer noch die Änderungen in ihrer kleinen Schneiderei erledigt, erfüllt den Filius und die Schwiegertochter mit Freude. Selbstredend ist die alte Dame zudem froh, dass sie noch gebraucht wird.

Die Strebs, in der Freizeit begeisterte Wanderer und kundige Kenner des Pfälzerwaldes, sehen der beruflichen Zukunft optimistisch entgegen, wenn auch dem Geschäftsmann der „Speckgürtel um die Stadt“ missfällt. „Die Innenstadt muss wieder attraktiver werden“, bricht er auch eine Lanze für seine Kollegen, von denen einige ums Überleben kämpfen.

Der Trend zurück in die Stadt als Wohnquartier könnte sich positiv auswirken. Auch die demographische Entwicklung. „Als kleines Geschäft kann man flexibel auf den Markt und Kundenwünsche reagieren“, meint er und hofft, dass ihm und seiner Frau Barbara das erfolgreich gelingt. So wie seinem Vater und seinem Großvater.

„Hämmer Drohd? Drohd hämmer!“

Die Firma Draht-Hemmer feiert in diesem Jahr 125 Jahre Bestehen

Das Unternehmen gehört wohl vom Namen her zu den bekanntesten in Lautern. Weil das Material, das dort offeriert wird, in fast jedem Lebensbereich mal gebraucht wird. Folgende Frage mit sofortiger Antwort in folgendem Wortspiel wurde und wird wohl in manchen Haushalten der Stadt gesagt, so denn in diesen das pfälzische Idiom beherrscht wird: „Hämmer Drohd? Drohd hämmer!“ – „Haben wir Draht? Draht haben wir!“ Wobei sich in der Antwort das gebräuchliche Kürzel dieser Firma verbirgt: „Draht-Hemmer? eben. Freilich macht der sich's einfach, der die Materialien in diesem 30-Arbeitnehmer-Betrieb auf Draht reduziert. Draht ist allerdings die Basis, auf der die Hemmers ihr Geschäft aufbauten. Eine feste Basis. Die vor 125 Jahren von Heinrich Hemmer geschaffen wurde.

1872 stellte jener Heinrich, der wohl Siebmacher von Beruf war, so wird jedenfalls von einem Nachkommen gemutmaßt, auf der pfälzischen Industrie-Ausstellung in der Fruchthalle aus. Die Drahtwarenfabrik stellte Gartenzäune, Stacheldraht-Fußmatten, Drahtgewebe, Wurfgerichte und Drahtgeflechte her. 1883 wurde dann das Drahtwerk offiziell gegründet.

Man darf annehmen, dass der Zuspruch auf jener Ausstellung den Heinrich ermutigt hat, in diesem Handwerksbereich endgültig Fuß zu fassen. Und er erwies sich als innovativer Unternehmer. Schon zwei Jahre später wurde das Handflechten des Drahtes auf elektrischen Betrieb umgestellt, 1905 für das Werk in der Rummelstraße eine automatische Drahtflechtmaschine, die dritte, die überhaupt damals gebaut wurde, erworben.

1910 begann die Herstellung von Matratzen. Und in der Firmen-Chronik ist aus dem Satz „Hemmers Patentmatratzen stehen unter Patentschutz“ schon ein wenig Stolz herauszulesen. Bereits 1918 expandierte das Unternehmen mit dem Kauf des Geländes in der Badstraße, heute Blechhammerweg, wo 1920 eine neue Fabrik entstand, und wo noch immer der Firmensitz ist. Der Gleisanschluss am Westbahnhof hat wohl damals den Ausschlag für diese Liegenschaft gegeben.

Just in diesem Jahr traten auch die Söhne Heinrich und Rudolf in das Unternehmen ein, von denen der Heinrich sich als entschlossener und umtriebiger Macher entpuppte. Die Auswirkungen des Zweiten Weltkriegs stoppten den Tandrang der Hemmers, die nach einer Bombennacht 1944 vor den qualmenden Überresten ihrer Fabrik standen. Mit dem Aufbau rückte die dritte Generation 1950 in die Firma ein: Ludwig Theato, ein Neffe des Firmenpatriarchen, der wenig später im Alter von 92 Jahren stirbt. Nach der Einstellung der Matratzenproduktion 1955 wird 1958 aus dem Drahtwerk Hemmer der heutige Draht-Hemmer. Längst bildet das Ur-Material lediglich eine kleine Sparte im vielfältigen Angebot, das Verkaufssortiment wird Mitte der siebziger Jahre zum Beispiel um Holzsaunaprodukte, danach um Gerätehäuser und Carports aus Holz erweitert.

Mit Markus Theato, dem Sohn von Ludwig, beginnt 1989 eine weitere, die vier-

te Zeitrechnung dieses Ur-Lauterer Unternehmens. Der Industrie- und Bankkaufmann, sehr bescheiden im Auftreten, wird neuer Geschäftsführer.

Kein lauter Hans-Dampf-in-allen-Gassen, vielmehr ein ruhiger, besonnener, aber auch innovativer Unternehmer, dem das Klopfen auf die eigene Schulter völlig fremd zu sein scheint. Der Vater von drei Kindern - Till ist 15, Tom 13 und Lise 12, die Ehefrau heißt Doris - ist jeden Morgen um 6.15 Uhr am Schreibtisch zu finden. Übrigens auch samstags. Der 50-Jährige weiß um die Bedeutung der Tradition seiner Firma, verweist auf den enormen Bekanntheitsgrad vom „Drohd-Hämmer“, erkannte aber auch, dass damit allein kein Umsatz zu machen ist. Der bewegt sich pro Jahr auf immerhin 3,5 Millionen Euro (ein Drittel davon im Handelsbereich). Bei den 30 Mitarbeitern ist kaum Fluktuation festzustellen. Viele sind schon seit zig Jahren dabei. Verkaufsleiter Ernst Müller zum Beispiel hat im Betrieb gelernt, und auch auf dem Kotten wohnende Portugiesen halten ihrer Firma die Treue. „Gute Mitarbeiter sind das A und O eines Unternehmens“, lobt der Chef. Dabei gibt's das Berufsbild eines Zaunmonteurs nicht. Theato erklärt: „Das sind vornehmlich Angelernte. Aber wir haben auch Schlosser und Elektromonteur in unserer Belegschaft.“ Es ist eine harte körperliche Arbeit. Nichts für Weicheier. Bei Wind und Wetter draußen. Selbstständiges Arbeiten sei zudem erforderlich, merkt der Chef an, dessen Aufgabengebiet umfassend ist. Von der Kalkulation über die Akquise bis zur Montage-Begutachtung, er ist ständig auf Achse.

Die Anforderungen werden immer spannender und interessanter. Ob im Boden versenkbare, mächtige Durchfahrtsperren für Lastwagen am Ramsteiner Flugplatz, ob Fassaden mit Stahlgitterverkleidung an der Südtribüne des Fritz-Walter-Stadions, ob ein 24 Meter hoher Zaun an einer Driving Range auf einem Golfplatz: Der „Drohd-Hämmer“ hat sich von seinen Ursprüngen enorm weiter entwickelt.

Die wenig verbliebene Freizeit nutzt Theato mal zu Spaziergängen mit dem Hund und zum Training in einem Fitness-Studio, wohin ihn sein Sohn Tom wohl anfangs gezerrt haben wird.

Dran bleiben am Markt, seine Erfordernisse spüren, erkennen, reagieren, aber - nicht abheben, immer schön bescheiden bleiben. Die Devise der Hemmers und Theatos. Mit der sind sie 125 Jahre gut gefahren. Und das wird wohl noch geraume Zeit so bleiben.



Ein Unternehmer der bescheidenen Art: Markus Theato, Geschäftsführer vom „Drohd-Hämmer“. Foto: View

Ein Handwerker aus Berufung

Die Firma P. F. Weber Fensterbau und Glaserei feiert in diesem Jahr 100-jähriges Bestehen

Dass der Mann einer der Tat ist, verdeutlicht eine kleine Episode. Dort, wo der Barbarossaring die Stahlstraße links abbiegen lässt und der Blick auf ein Sträßchen fällt, das eine Sackgasse ist, stand früher ein Stahlwerk derer von Gienanth. Die alten Lauterer nannten deswegen jenen Appendix des Barbarossarings „Gässchen am Stahlwerk“. Vor Jahren gedachte Friedrich Peter (Fritz) Weber, dessen Unternehmen just sowohl Stahlstraße als auch das kleine Sträßchen begrenzt, den Namen wieder aufleben zu lassen, denn nach dem Krieg war es namenlos geblieben.

„Ich wollte ein schönes altes Emailleschild anfertigen und am Anfang des Gässchens anbringen lassen“, erzählt er und fügt alsdann leicht grinsend hinzu: „Doch der Wunsch hat sich bisher im Dickicht der städtischen Zuständigkeiten verfangen.“ Aufgeben will er dennoch nicht: „Ich probier's bald noch einmal.“ Auch weil er einen triftigen Grund nennen kann: „Die Häuser mit den Nummern 57 und 59 in der Barbarossastraße sind nur über dieses Sträßchen zu erreichen.“ Und es ist schon mal vorgekommen, dass zum Beispiel ein Krankenwagen vergeblich versucht hat, von der Barbarossastraße Einlass zu finden.

Schon Fritz Webers Vorfahren haben sich als überaus tüchtige, zupackende, in ihrem Engagement nie nachlassende Handwerker erwiesen. 1908 machte sich Peter Weber, der Großvater von Fritz, in der Industriestraße selbstständig, nachdem er



Eingerahmt von Fritz Weber, seiner Frau Auguste und Schwiegertochter Ulrike mit Ehemann Arno und dessen Bruder Jens ist Berta Weber - mit 93 Jahren die Älteste der Lauterer Handwerker-Familie Weber. Foto: View

das Glaserhandwerk erlernt hatte. Ein Ein-Mann-Betrieb, der den ganzen Mann forderte. Der erwies sich als enorm fleißig, innovativ und auch risikofreudig: Die Firma gedieh. 1937 wurde sein Sohn Friedrich Weber Teilhaber und später alleiniger Inhaber. Der schien vom Vater den Tatendrang in geschäftlichen Dingen geerbt zu haben. Auf einem Trümmergrundstück in der Stahlstraße entstand 1949 der neue Betrieb. Friedrich Weber beließ es nicht beim Engagement für das eigene Unternehmen, in den Nachkriegsjahren beschäftigte er zeitweise über 30 Arbeitnehmer, er war seit 1950 Obermeister in der Innung und ab 1967 Landesinnungsmeister im Glaserhandwerk.

Sein Sohn Friedrich Peter, geboren 1939, war ebenfalls in diversen Gremien im Handwerk tätig. „Fritz“, wie er geheißsen wurde und wird, ist der Inbegriff des soliden, rechtschaffenen Handwerkers. Wer sich mit ihm unterhält, der spürt, dass da einer nicht nur sein Handwerk bestens versteht, sondern auch über dessen Rand hinaus zu blicken vermag. Nach einem erfolgreich abgeschlossenem Studium an der Fachhochschule zum Diplom-Ingenieur machte er noch seinen Meister als Glaser, übernahm 1975 den elterlichen Betrieb, erwarb sich eine gute Reputation als Gutachter und eiferte in verschiedenen Ehrenämtern dem Vater nach. Unterstützt von seiner Frau Auguste, die ihm eine große Hilfe im Büro war und ist, verschaffte er der kleinen Firma einen exzellenten Ruf, so dass er seinem Sohn Arno, der Anfang 2009 die Geschäftsleitung übernehmen wird, ein „gut florierendes Unternehmen“ (Fritz Weber) übergibt.

Ein Unternehmen, das heuer mit Holz, Kunststoff, Metall, Glas in allen Variationen, Rollläden und Türen zu tun hat, das aktuell fünf Leute beschäftigt, darunter auch einen Auszubildenden und eine Teilzeitkraft im Büro.

Arno, der ältere Sohn, 1969 geboren, interessierte sich schon frühzeitig für das Handwerk des Vaters, absolvierte erst seine Meisterprüfung und dann die Ausbildung zum Betriebswirt des Handwerks. Sein Bruder Jens, Jahrgang 1973, gab dem Papa frühzeitig zu verstehen, dass „däs näd moi Sach iss“, ist heute Arzthelfer und fühlt sich in seinem Beruf sehr wohl.

Die Stabübergabe wird Fritz Weber nicht leicht fallen. Das gibt er unumwunden zu. So einfach von Hundert auf Null, das werde wohl kaum gehen. Er könne sich vorstellen, stundenweise tätig zu sein. Und auch seine Auguste wird kürzer treten. Schwiegertochter Ulrike, eigentlich Physiotherapeutin, will ihren Mann im Büro unterstützen, was den Schwiegerpapa sichtlich erfreut: „Die macht das schon.“

So werden die Webers der dritten Generation sich in ihrem Ruhestand auch mehr um die beiden Enkelkinder (Leon ist sechs, Amelie vier) bekümmern können, häufiger den geliebten Jazz hören, endlich mal mehr ins Theater gehen und dem Leben etwas von dem jahrzehntelangen Tempo nehmen. Nach wie vor regen Anteil nehmen am Geschäft wird Fritz Weber ohnehin.

Und wenn ihn die Natur mit den Genen seiner Mutter ausgestattet hat, dann wohl noch sehr lange. Berta Weber ist nämlich 93, kommt für ihr Alter ungemein flott daher und lässt es sich nicht nehmen, die Angelegenheiten, die sie selbst betreffen, auch schriftlich zu erledigen. In der Wohnung überm Büro steht nach wie vor ihr Schreibtisch. Und der wird nicht selten benutzt.

Die „Weinmänner“ und ihre Frauen

Die fünfte Generation wirkt in der Lutrina-Apotheke -
Der Anfang wurde in Nordhessen gemacht

Zuerst einmal will Horst Weinmann das loswerden: „Wenn ich unsere Familiengeschichte betrachte, dann wird mir stets klar: Ohne ihre Frauen wären die Weinmänner nur halb so viel wert gewesen.“ Er muss es ja wissen, denn der Apotheker der Lutrina-Apotheke pflegt zum einen neben diversen anderen Hobbys, von denen später noch die Rede sein wird, das der Ahnenforschung, und zum anderen verweist er auf seine Marianne, die wie ihre angeheirateten Vorgängerinnen ihren Ehegatten tatkräftig zur Hand gingen, zusammen mit ihnen den beträchtlichen Arbeitsaufwand stemmten.

Den Grundstock für die traditionsreiche „Pillendreher-Dynastie“, die noch lebenden Weinmänner und -frauen mögen den flapsigen Ausdruck verzeihen, legte August Carl, der Urgroßvater des heutigen Besitzers. Und zwar 1879 in Freisteinau, einem kleinen Ort im Oberhessischen. 1917 folgt Otto Wilhelm Adam Weinmann nach, der zwei Jahre später Elisabeth, geborene Carl, heiratet. Nach dem Tod ihres Mannes 1932 übernimmt Elisabeth zusammen mit ihrer Schwester Nelly die wirtschaftliche Verantwortung in der Apotheke in dem schmucken Fachwerkhaus. Sie bleibt unter wechselnden Verwaltern bis 1950 in fremden Händen. In jenem Jahr wird Otto Heinrich Adam die Konzession erteilt. 1965 verkauft der sein Anwesen und zieht mit seiner Frau Regine, den beiden Söhnen Otto und Horst und Tochter Astrid nach Kaiserslautern, um dort in der Eisenbahnstraße 25 einen Neuanfang zu wagen. Aus einem kleinen Dorf in Hessen nach Lautern, wie ging das denn? Ein gewisser Rösler, ein Kriegskamerad von Otto II., stammte aus Plauen, wollte nach dem Krieg nicht in die sowjetisch besetzte Zone zurückkehren und machte seinem Freund die Nase lang von seiner neuen Heimat in der Pfalz.

Horst erinnert sich: „Ich hatte von Kaiserslautern außer in Verbindung mit dem 1. FCK noch nichts gehört. Die Mutter machte uns die neue Heimat schmackhaft mit der Aussicht: Das ist nicht weit von Paris, da könnt ihr jedes Wochenende hinfahren.“ Horst baute sein Abi noch in gewohnter Umgebung, schnupperte als Praktikant in der Bahnhof-Apotheke erstmals Lauterer Luft, um dann in Würzburg zu studieren. Numerus clausus, sechs Semester Regelstudienzeit, für den tüchtigen und zielstrebigem jungen Mann keine Hindernisse, zumal er ab dem dritten Semester in festen Händen war und „nicht mehr“, wie er heute lächelnd sagt, „der Frau des Lebens hinterher springen musste“. Seine Herzdame Marianne wechselte gar aus Liebe zu ihrem Horst vom Dolmetscher-Institut in das Pharmaziefach bis zum Vorexamen. Inzwischen hatten der Vater und die Mutter sich bestens in Lautern eingelebt, schnell soziale Kontakt geknüpft und sich beruflich erfolgreich etabliert. Der Eintritt von Horst in die Apotheke war vorgezeichnet, zumal sich Vater und Sohn sehr gut verstanden. „Mach' mal“, pflegte Otto II. stets

den Ideen seines Filius keine Steine in den Weg zu legen. Nach dem frühen Tod von Regine heiratete Otto Weinmann wieder, und auch dieses Mal erwies sich die spätere Erkenntnis seines Sohnes von den Weinmann-Frauen als treffend: Lilo erledigte die Büroarbeiten, die Weinmänner hatten im Pharmaziebereich das Sagen, Marianne fungiert bis heute als Vorexaminierende.

Bis zum 79. Lebensjahr stand der heute fast 89-jährige Seniorchef vor den Regalen. Die Freude an seinem Beruf ist in der Familie geblieben. 2006 trat die aparte Enkelin Stephanie (34) in die Lutrina-Apotheke ein und bildet mit den Eltern ein Trio, das nicht ohne Stolz darauf verweist, beim Kaiserslauterer Kundenspiegel dreimal (2002, 2005, 2008) bei den Apotheken den ersten Platz erreicht zu haben.

Für Horst Weinmann auch ein Beweis, dass in seinem Betrieb, der übrigens zwölf Angestellte umfasst, der Spagat zwischen Heilberuf und Dienstleistung gelungen ist. Die Begeisterung ist bei allen Dreien und bei ihren Mitarbeitern spürbar, der Umgang mit Menschen eine Freude für sie. Eine wissenschaftliche Karriere wäre für den 64-Jährigen undenkbar gewesen: „Ich wollte immer den Kontakt mit Menschen.“ Sie respektvoll behandeln, ihre Würde wahren und jedem höflich gegenüberzutreten, das ist das Credo von Horst Weinmann, das er seiner Familie stets vorlebt. Das hängt vielleicht ein wenig damit zusammen, dass er als junger Bursche einen Zugang zur Religion gefunden hatte.

Als 18-Jähriger leitete er nämlich einmal als Vertretung des evangelischen Pfarrers den Sonntagmorgen-Gottesdienst. Horst in der Nachbetrachtung: „Ich hatte eine sehr enge menschliche Bindung zu dem damaligen Pfarrer-Ehepaar, das uns Jugendliche auch für Judo begeisterte, und spielte kurzzeitig mit dem Gedanken, Pfarrer zu werden.“ Horst Weinmann hat's allerdings nie bereut, dass er die elterliche Tradition fortgesetzt hat. Auch wenn ihn die Gängelei von Politik und Krankenkassen in seinem Beruf derzeit mächtig stört. Kritik freilich, die nicht heftig ausfällt, weinmannlike höflich eben. Dass sich die Rahmenbedingungen zum Nachteil geändert haben, nimmt er mit Gelassenheit hin, dass der Service, zum Beispiel das Ausfahren von Medikamenten wie die Verpackung zur Pille, hat er längst verinnerlicht; er selbst ist meist in den Abendstunden auf Achse.

Die Arbeitswoche umfasst sechs Tage. Da bleibt nicht soviel Zeit für gemeinsame Theater- und Konzertbesuche. Derweil Marianne die Gesellschaft bei ihren Gymnastik-Mädels seit über drei Jahrzehnten schätzt, hat sich der gelegentliche Betzenberg-Besucher ebenfalls ein Hobby-Refugium geschaffen: Er schreibt Gedichte. Einige hundert werden es sein, die er schon zu Papier gebracht hat.

Ob er sie eines Tages veröffentlichen wird? Horst Weinmann lächelt: „Vielleicht. Mal sehen.“ Einen Titel allerdings hat er schon: „Eulenfutter und Gewölle.“ Igit-tigitt. Und das aus dem Mund von Horst Weinmann. Der lächelt wieder und denkt sich seinen Teil.



Ein Trio, das sein Metier beherrscht: Horst Weinmann und zwei Frauen, Marianne und Stephanie.
Foto: View

Wiedersehen mit Vergangenheit

Von der Café-Weinstube Zepp ist das Hotel Zepp übrig geblieben

Der Blick schweift im Frühstücksraum über Stühle, die schon zig Hintern gespürt haben. Hannelore Follmann streicht fast liebevoll über eine grüne Tischplatte, nachdem sie die Tischdecke ein bisschen angehoben hat: „Das ist gutes Material.“ Rechts auf einer Kommode blinkt eine alte Kasse. Könnte auch ein Raum in den 50er Jahren sein. Blitzblank gepflegt, mit Sorgfalt behandelt. Ein Relikt aus einer Zeit, in der Karl-Friedrich Zepp zusammen mit seiner Frau Johanna in der Pariserstraße 6 ein Hotel eröffnete. Das war 1953.

*[Nur in die beruflichen
Fußstapfen des Vaters treten.]*

Eigentlich war das gar nicht so geplant, denn der Sohn vom Bäcker Jean Zepp und dessen Angetrauter Emma wollte ursprünglich nur in die beruflichen Fußstapfen des Vaters treten. Als er nämlich aus der Gefangenschaft zurückkehrte, lugte aus den Trümmern des Hauses – Folgen jener verheerenden Bombennacht im September 1944 – lediglich noch der Backofen hervor. Doch die „Zeppe“, Menschen der Tat, packten an, klopfen Steine und bauten einstöckig auf. 1947 schon wurde die Bäckerei eröffnet, in einer Baracke. Zwei Sorten Brot gab's, und eine Sorte Brötchen.

[Ende der 1970er Jahre wurde aus drei Standbeinen eines.]

Karl-Friedrich und seine Johanna schufteten, wie eben in jener Zeit häufig üblich, profitierten sicherlich auch vom Nachholbedarf einer ausgehungerten Bevölkerung. Doch der tüchtige Bäckermeister hörte auf den Rat eines Freundes: „Mach noch ein Hotel auf.“ Der Geschäftsmann setzte auf volles Risiko: Eine Weinstube und ein Café schlossen sich an.

Fortan war die Café-Weinstube Zepp mit Hotel nicht mehr aus dem gesellschaftli-





Zepp-Nachfahren: (von links) Hannelore Follmann, Sieglinde und Dieter Beck, die aktuelle Chefin Stephanie Beck-Bossert nebst Söhnchen Paul (stehend). Foto: View

chen Leben der Stadt wegzudenken. Bei „es Zeppe“ waren Stammtische angesagt, an Fastnacht wurde geschwoft, dass der Autolärm vor der Tür mühelos übertrönt wurde, die Hotelgäste gaben sich die Klinke in die Hand. Jahre, in denen es geschäftlich brummte. Jahre aber auch, in denen geschäftig wurde. Hannelore Follmann, eine der beiden Töchter, Absolventin einer Hotelfachschule und kaufmännische Angestellte, half bei den Eltern tatkräftig mit und erinnert sich mit Schmunzeln: „80 Stunden die Woche, das war normal.“

Ihre Schwester Sieglinde musste zwar auch mit anpacken, aber die Jüngere hatte mit Bäckerei und Hotel nichts am Hut, sie wurde Lehrerin. Karl-Friedrich Zepp

starb 1974, seine Frau und Tochter schmissen den Laden. Ende der 70er Jahre wurde aus drei beruflichen Standbeinen eines: Das Hotel blieb übrig. Ein Hotel, das den beiden Frauen auch viel Arbeit abverlangte. In der Nachbetrachtung kann Hannelore Follmann jedoch lachen: „Aber es hat Spaß gemacht.“

*Eine abgeschlossene Lehre
im bekannten Feinschmeckerlokal öffnete andere Türen.*

Freude bereitete ihnen sicherlich auch Enkelin beziehungsweise Nichte Stephanie. Die hatte sich schon frühzeitig mit dem Gedanken befasst, ins Hotelfach einzusteigen. Derweil ihre Schwester Nina der Mama nachieferte und Lehrerin wurde – Geschichte wiederholt sich –, ließ sie sich nach dem Abitur am Burggymnasium im Sterne-Restaurant „Traube Tonbach“ in Baiersbrunn zur Hotelfachfrau ausbilden. Die abgeschlossene Lehre im bekannten Feinschmeckerlokal öffnete ihr flugs andere bekannte Türen: Ein Jahr arbeitete sie im Gästehaus Petersberg der Bundesregierung in Königswinter. Hat sie damals nicht das Fernweh gepackt? Stephanie Beck-Bossert zögert einen Moment: „Vielleicht schon, aber ich habe es nicht zugelassen.“ Und dann strahlt sie: „Ich lebte und lebe eben sehr gerne in Kaiserslautern.“

1992 übernahm sie das Hotel. Ihre Tante Hannelore zog sich zurück („das hat ohne Probleme geklappt“), fortan hatte die junge Chefin nur ihre Großmutter an der Seite. Kein Generationenproblem? Die Mutter des 10-jährigen Pauls bewundert: „Meine Oma war im Kopf so jung. Ich konnte mit ihr über alles reden. Die baulichen Veränderungen hat sie auch allesamt mitgetragen.“ Im Laufe der Jahre wurde ein Großteil der Zimmer modernisiert, eine Etage vollkommen entkernt und renoviert. Johanna Zepp, die 2004 starb, arbeitete bis ins hohe Alter von 88 Jahren als Vollzeitkraft mit.

*Rund 50 Prozent
der Übernachtungsgäste sind Stammkunden.*

Heute verfügt das Hotel Zepp in der Pariser Straße 4 - 6 über 35 Zimmer. Der couragierten Chefin ist vor der Zukunft nicht bange: „Es gibt nach wie vor Gäste, die eine familiäre Atmosphäre in einem Hotel schätzen.“ Natürlich habe die Zahl der amerikanischen Gäste abgenommen gegenüber den Boom-Jahren, aber TU, Fachhochschule und diverse Institute brächten stets Übernachtungsgäste.

Und da sind auch noch Theaterbesucher von außerhalb und der FCV: „Für das letzte Saisonspiel im Mai 2011 sind wir zum Beispiel bei den Doppelzimmern schon ausgebucht.“

Rund 50 Prozent der Übernachtungsgäste sind Stammkunden. Zufriedene versteht sich. Stephanie Beck-Bossert hat eine 80-Stunden-Woche, steht zwei Festan-

gestellten und sieben Aushilfen vor. Da bleibt wenig Zeit für ihre Hobbys Lesen, Sprachen und Schwimmen auf der Waschmühle.

Und sie ergänzt lachend: „Vom Joggen kann ich derzeit nur reden.“ Die wenige Zeit nimmt sie zudem Filius Paul in Beschlag. Da ist's eigentlich recht angenehm, dass die Eltern, zwischenzeitlich im Ruhestand, mal einspringen. Wobei „einspringen“ die niedliche Umschreibung von echter Arbeit ist. Sieglinde und Dieter Beck lächeln nachsichtig: „Wir freuen uns, dass wir noch gebraucht werden und machen uns nützlich.“ Dem Vernehmen nach haben sie aber einen freien Tag in der Woche...

Im Hotel Zepp kann's heuer schon mal vorkommen, dass ein GI von anno dunnemals vorbeischaute in dem Gebäude, wo er in den 50er oder 60er Jahren genächtigt hat. Für den Amerikaner wird's ein Wiedersehen mit der Vergangenheit sein. Besonders wenn er den aktuellen Frühstücksraum in Augenschein nimmt, die bequemen alten Stühle und den stabilen Stammtisch, auf dem er vielleicht einmal sogar getanzt hat. Das Stück Nostalgie wird liebevoll gepflegt im Hotel Zepp und macht auch nicht vor dem Portier Halt. Kurt Dittrich ist über 80 und bekleidete diesen Job schon bei Chefin Johanna. Die Diskrepanz von heute und gestern kann aber an seinem Arbeitsplatz nicht größer sein. An der Rezeption steht natürlich das kleine Törchen zur Welt: ein Computer.

100 Jahre den Kunden richtig gebettet

Betten-Ziegler feiert in diesem Jahr ein seltenes Geschäfts Jubiläum
– Enorme Entwicklung bis heute

Keine Frage, „Betten-Ziegler“ in der Kerststraße 21-23 ist innen wie außen ein Geschäft, das sich auch in großen Metropolen sehen lassen könnte. Wer sich noch 25 Jahre zurückerinnern kann, der mag kaum glauben, welche Entwicklung da vonstatten gegangen ist.

Und ein gewisser Friedrich Ziegler, der dem Geschäft 1899 den Namen gegeben hat, würde sich heute wohl verwundert die Augen reiben, was seine Nachkommen da zustande gebracht haben. Er betrieb nämlich damals in der Fackelstraße eine Polsterei und Sattlerei, fertigte selbst Matratzen und Federbetten. In den 1920er Jahren erfolgte der Umzug in die Alleestraße. Im Krieg wurde das Gebäude zerstört, der Wiederaufbau erfolgte und damit schufen die Ziegler mit tüchtiger Hand eine gesunde Basis für die Nachfahren. Sie ließen das kleine Unternehmen in den florierenden 1970er und 80er Jahren anwachsen, das sich der großen Konkurrenz bis heute erfolgreich entgegenstemmt.

„Ein Macher im positiven Sinne“
sei Gerold Lübben, meint der Sohn.

Diese beeindruckende Wachstumsphase leiteten ab Ende der sechziger Jahre Gerold und Rosemarie Lübben, eine geborene Ziegler, ein. Die beiden hatten sich in der Textilfachschule in Nagold kennen gelernt, die Lautererin und der junge Mann aus Oldenburg. Lübben war zuerst noch als Handelsvertreter in der Bekleidungsbranche tätig, um dann als Nordlicht der Liebe wegen in die Pfalz zu ziehen.

Der Unternehmer mit ostfriesischen Wurzeln (die Großmutter stammte aus Aurich) entpuppte sich zusammen mit seiner Rosemarie als ein echter Macher, einer, der das Risiko nicht scheute, ein Gespür für die Bedürfnisse des Marktes entwickelte und seine ständig sprudelnden Ideen mit Zielstrebigkeit und Hartnäckigkeit durchsetzte. „Ein Macher im positiven Sinne“, wie sein Sohn Martin, der 2003 nachfolgte, heute mit Anerkennung feststellt.

In jenem Jahr nämlich zog sich Gerold Lübben, inzwischen 64 Jahre, zusammen mit seiner Frau aus dem Geschäftsleben zurück und überließ das Feld seinem Sohn. Ein Generationenwechsel, der nach Aussage des Filius „problemlos“ vonstatten ging. Martin, Jahrgang 1966, verhehlt nicht, „dass es natürlich auch Reibereien gegeben hat, die eben normal sind“, aber geschäftlich habe man stets auf einer Wellenlänge gelegen. „Der Vater hat mir völlig freie Hand gelassen, doch ich bin bis heute froh über seine Tipps und Ratschläge“, ergänzt er. Lächelnd fügt er hinzu: „Schließlich hat er ja bewiesen, dass er etwas kann.“

Der junge Lübben ist übrigens ebenfalls vom Fach. Für den in Lautern geborenen ehemaligen Schüler des Burggymnasiums war früh klar, „dass ich das machen werde“. Soll heißen: das Geschäft eines Tages übernehmen. In Bremen eine Ausbildung in einem Bettenfachgeschäft als Einzelhandelskaufmann, dann vier Semester in Nagold mit dem Abschluss eines Textilbetriebswirtes, Assistent beim Einkaufsverband in Duisburg, in Iserlohn Filialleiter eines großen Textilgeschäfts und ein halbes Jahr in Thüringen in einer „kleinen, aber feinen Firma“, die Steppdecken herstellte, als Mann für alles – Martin Lübben schnupperte ausgiebig in andere Gefilde hinein, um sich auf die Aufgabe daheim vorzubereiten. Und dass er mittenmang in seinen beruflichen Wanderjahren eine vierteljährliche Auszeit im italienischen Siena eingelegt hatte, um die Sprache des Landes zu lernen, zeugt von einem Geschäftsmann, dessen Horizont nicht an Lauterns Stadtgrenzen haltmacht.

Längst hat das Vorzeigegeschäft sein Sortiment enorm erweitert, von den Ursprüngen Bettwaren, Matratzen und Bettgestelle auf Tag- und Nachtwäsche, Frotteesachen und Tischdecken. 2007 wurde in der Mainzerstraße 83 eine große Filiale eröffnet, in diesem Jahr soll die Matratzenabteilung im Hauptgeschäft völlig umgestaltet werden – Martin Lübben setzt die Expansion der Eltern mit Verve fort.



Die Wachstumsperiode läuteten Gerold (links) und Rosemarie Lübben, eine geborene Ziegler (Zweite von links), in den 60er Jahren ein. 2003 überließen sie Sohn Martin das Feld, dessen Frau Sabine auch im Geschäft tätig ist.

Foto: View

*Die Devise von
Geschäftsmann Martin Lübben lautet: Besonnen bleiben.*

Der Geschäftsmann, verheiratet mit Sabine und Tochter der zehnjährigen Hannah, der noch eine Schwester Sabine hat, sieht der Zukunft trotz aller düsterer ökonomischer Prognosen optimistisch entgegen: „Ich denke, es wird nichts so heiß gegessen, wie es derzeit gekocht wird.“

Besonnen bleiben, heißt seine Devise. In seinem überschaubaren, zwanzig Angestellte umfassenden Unternehmen („unsere tüchtigen Mitarbeiter, von denen einige schon jahrzehntelang bei uns sind, kennen sich bestens aus“) werde das Preis-Leistungs-Verhältnis auch künftig gepflegt, die erfolgreiche Geschäfts-Philosophie wegen der Billig-Anbieter nicht geändert. Die Zukunft wird jedoch auch zeitlich dem überzeugten Lauterer („eine kleine, aber feine Stadt mit einer übersichtlichen Größe“) alles abverlangen.

Persönlich. Individuell. Vor Ort.
Seit 60 Jahren immer einen Schritt voraus.

• **möbel**
karch



Wir entwickeln Wohnideen. Exakt abgestimmt auf Ihr Zuhause,
Ihre Bedürfnisse, Ihre Träume und Ihr Budget.

Jochen Karch

Modell: Porto 393

Kanalstr. 31-39+24-26 | 67655 KL | 0631 67690
Mo-Fr 09:00-18:30 Uhr | Sa 09:00-14:00 Uhr

www.moebel-karch.de



Eigentlich reifte der Gedanke über „lauter alte Lauterer“ zu schreiben schon in der Endphase seines offiziellen Arbeitslebens, das Peter Lenk, Jahrgang 1947, nach 35 Jahren verließ. 35 Jahre als Sportredakteur bei der RHEINPFALZ, 35 Jahre mit dem Sport journalistisch auf Du und Du, 35 Jahre intensive Auseinandersetzung (selten wörtlich genommen) mit dem pfälzischen Vorzeige-Fußballklub 1. FCK, – als schreibender Ruheständler sollte das journalistische Terrain sich ändern. Vielleicht sind's die Gene, die ihn mit Begeisterung in die Lauterer Geschäftswelt mit ihren Protagonisten haben eintauchen lassen, ist er doch der Sohn von Cläre Härting, die aus der gleichnamigen Metzgerfamilie stammte und als „Clärsche“, die einst einen Modeladen führte, stadtbekannt war.

Peter Lenk



Für uns hier. **DIE
RHEINPFALZ**

Preis: 12,80 Euro
ISBN: 978-3-937752-24-2