

# LAUSITZER RUNDSCHAU

Wirtschaft 13. Juli 2004, 18:08 Uhr

## Eine Wand zwischen Seelachs und Sesam

Renate Fritsche hat beide Daumen auf die Zeigefinger gepresst, wippt die Hände in der Luft. So, wie es Italiener tun, wenn sie von Mamas Tomatensauce schwärmen. Renate Fritsche kommt jedoch nicht aus Südeuropa, sondern aus Zwickau.

Seit knapp 30 Jahren lebt die 55-Jährige in Senftenberg. Sie spricht über Lebensmittel, allerdings nicht von Tomatensauce. «Was ich esse, das bin ich», sagt sie. Die Zeigefinger reiben an den Daumenspitzen, Renate Fritsche sucht nach den richtigen Worten: «Unser Essen kommt unserem Körper am nächsten», verdeutlicht sie.

Gesunde Ernährung ist das Fachgebiet der Geschäftsfrau: Seit 1990 besitzt sie einen Feinkostladen, seit 1995 dazu noch ein Reformhaus. Die beiden Geschäfte trennt nur eine Wand, drei Angestellte und die Chefin bedienen die Kunden. Links führen die drei Stufen ins Feinkostgeschäft. Es riecht süßlich. Nach Seelachs, Salzwasser, sprühender Gischt. Der Laden könnte auch «Frisches frische Fische» heißen.

Eigentlich waren Aal und Kabeljau nur eine Zwangslösung. «Ich durfte das Geschäft 1990 nur übernehmen, wenn ich auch den Fischverkauf weiterführen würde», erzählt die Unternehmerin von den Anfangstagen. Eine aufregende Zeit – Aufbruchsstimmung.

### Mittlerweile echte Expertin

«Mein Mann und ich fuhren mit dem Trabant zur Fischmesse nach Bremen», schildert Renate Fritsche. Ein Hotelzimmer konnten sie nicht bezahlen, wollten im Auto schlafen. Doch als sie die Eintrittspreise der Messe erfuhren, wussten sie: Wir können uns sowieso nur einen Tag leisten. Renate Fritsche lacht herzlich über diese Erfahrungen, mittlerweile ist sie eine echte Fisch-Expertin. «Ich kann alles, auch Filetieren», sagt sie. Dabei schwingen ihre Handflächen so, als trennten sie gerade das rote Lachsfleisch von der Gräte. Die Frauen im Geschäft machen alles selbst: Brathering, Rollmops, Salate.

Renate Fritsche geht es um Qualität, das ist ihre Marktlücke. «Ich habe aufgehört, meine Preise mit denen in den Supermärkten zu vergleichen», winkt sie ab. Besonders im Reformhaus – die drei Stufen nach rechts führen dorthin – müssen die Kunden manchmal recht tief ins Portmonee greifen. Bei seltenen Krankheiten beispielsweise. «Manche vertragen bestimmte Mehlsorten nicht, können nur spezielles Brot essen. Das ist natürlich teurer», doziert die Geschäftsfrau über ihre silberne Brille.

### Erinnerung an die Mutter

Wer hier einkauft, bekommt eine eingehende Beratung. So lebt Renate Fritsche den Reformhaus-Gedanken nach. Sie hat sich zur Diätenberaterin weitergebildet, kann über Allergien informieren. Das Interesse hat sie von ihrer Mutter geerbt. Die sammelte früher Kräuter, kochte eigene Salben. Als Erinnerung baumelt heute ein spezielles Namensschild vorm Geschäft – «Hedwig».

Ein junger Mann springt über die drei Stufen, biegt rechts ab. Er fragt nach einem Schuppenmittel, die Ladenbesitzerin schnellt hinter der Theke hervor. Ein Griff ins Regal, ein prüfender Blick über die Brille. Sie sucht nach einer Mischung aus Brennesseln und Olivenöl. «Nur die hilft», verspricht sie. Leider hat sie die Tinktur nicht vorrätig, will aber nichts anderes anbieten.

«Ich garantiere meinen Kunden faire Beratung», erklärt Renate Fritsche später. Sie hat die Stirnfalten über der Nase zusammengezogen. Ein ernstes Thema. Reines Geld verdienen sei nämlich überhaupt nicht ihr Ding. Die Zeigefinger sind wieder bei den Daumen: «Es muss Spaß machen.»

Von Jan Lehmann

## Jüngste Kommentare

Zu diesem Artikel sind noch keine Beiträge vorhanden