



Klopapier braucht jeder

ORTSTERMIN: In der Pfalz eröffnet eine ehemalige Schlecker-Mitarbeiterin ihre eigene Drogerie.

Es ist heiß in Maikammer an der Weinstraße, Sonja Weisenburger steht in Hemd und Shorts in ihrer Drogerie und wendet ihr neu erworbenes Wissen an: „Wollen Sie ein Kopfporträt? Oder wollen Sie mehr sehen?“

Der Fotograf will mehr sehen, Sonja Weisenburger geht nach nebenan und kommt kurz darauf wieder in den Verkaufsraum, jetzt mit langer Hose. „Schön ist das ja nicht bei so einer Hitze, so 'ne Schwitzhose, aber was tut man nicht alles, wenn man helfen kann.“ Dann stellt sie sich ins Licht.

Sonja Weisenburger, 43, war bis vor kurzem Schlecker-Mitarbeiterin, sie war eine von 30 000 Frauen, die Deutschland mit Hornhaut-hobeln, Deosprays und Spültabs versorgten. Jetzt ist Schlecker pleite, und Sonja Weisenburger ist eine Hoffnungsträgerin. Ehemalige Kolleginnen lassen sich erzählen, wie sie wurde, was sie jetzt ist: selbständige Drogistin. Und nicht: entlassene Drogerieverkäuferin.

Gestern war eine ehemalige Kollegin aus Ludwigs-hafen da, vergangene Woche eine aus Köln und eine aus Kassel, und nun steht eine Frau aus Darmstadt im Geschäft, über die Arbeits-agentur fluchend, die Arme vor der Brust verschränkt. Sie läuft im Laden umher, inspiziert Waren und Preise, die Unterlippe skeptisch vorgeschoben. Sie möchte vielleicht selbst eine Drogerie eröffnen, ihr Mann ist auch da, fragt, was die Miete denn koste, wie das mit den Lieferanten sei. Es sei ja ein großer Schritt, die Sache mit der Selbständigkeit, das dürfe man nicht übers Knie brechen.

Sonja Weisenburger fragt zurück: „Wie groß ist der Laden denn?“

„130, 140 Quadratmeter.“

„Viel zu groß. Nehmen Sie die Hälfte, und vermieten Sie den Rest.“

„Und was zahlen Sie jetzt?“

„Zu Zahlen sag ich nichts.“ Der Satz klingt ein bisschen merkwürdig, als fürchtete sie, dass die Ex-Kollegin mit einem Laden in Darmstadt, 100 Kilometer entfernt, zur Konkurrentin werden könnte.

17 Jahre lang hat Sonja Weisenburger bei Schlecker gearbeitet, zunächst als Verkäuferin, dann als Filialeiterin, und sie hat nicht damit gerechnet, dass ein Unternehmen, so groß wie dieses, irgendwann einmal pleitegehen könnte. „Waschputzzeug braucht ja schließlich jeder und Klopapier auch“, auf diesem Satz gründete ihr Optimismus, und er war schwer zu erschüttern. Noch im vergangenen Jahr hat sie sich ein Haus gekauft.

Sonja Weisenburger war Teil der ersten Welle, 11 000 Mitarbeiterinnen wurden im

leer, schon seit zwölf Jahren. Und weil Maikammer in der friedlichen Pfalz liegt, waren die Schaufenster noch heil und die Fassade war nicht mit Graffiti vollgesprüht.

Das Geschäft misst 32 Quadratmeter, auf dem Boden liegen Fliesen, vom Türgriff grüßt ein Schwein. Früher verkaufte hier ein Fleischer.

Weisenburger ließ sich den Laden von der Vermieterin reservieren und setzte sich ans Telefon. Sie brauchte Lieferanten, aber der deutsche Großhandel ist nicht mehr darauf ausgelegt, eine 32 Quadratmeter

große Drogerie zu beliefern. Über eine Woche saß sie am Telefon und hörte immer dieselbe Antwort: Wenn Sie mindestens für 150 000 Euro Ware ordern, können wir kommen. Ihre Antwort war: „Wenn ich die Ware innerhalb der nächsten zehn Jahre verkaufen und Sie dann bezahlen kann, mache ich das gern.“ Schließlich fand sie ihren ersten Lieferanten, er war durch die Pleite von Schlecker selbst in Geldnot geraten und nun bereit, ab einem Warenwert von 450 Euro zu liefern.

Mittlerweile hat Weisenburger 14 Lieferanten, 5 allein fürs Shampoo, und ihre Drogerie sieht aus wie eine geschrumpfte Schlecker-Filiale. Das Sortiment ist ähnlich, die Auswahl kleiner, da-

für aber mit Liebe zusammengestellt. Also genau das Gegenteil von Schlecker. Im Programm hat sie neben Klopapier und Heilerde auch Augenbrauenrasierer, speziell für einen Handwerker, „der damit was anderes macht“, und Cranberrys in der Tüte, „weil eine Kundin die so mag“.

Geöffnet ist ihr Geschäft dienstags bis samstags, montags ist zu, was zu Tratsch im Ort führte: Wie kann sich die Weisenburger das leisten? „Ich muss mir das leisten“, sagt sie, „sonst bin ich in zwei Jahren körperlich kaputt.“

Ihre Ersparnisse reichen für ein Jahr, dann muss der Laden sich tragen.

Und wenn nicht? Sonja Weisenburger weigert sich, noch einmal in ihrem Leben über Pleiten nachzudenken. „Er muss. Es gibt keinen Plan B“, sagt sie.



Unternehmerin Weisenburger: Der türkische Weg

BERND HARTUNG / DER SPIEGEL

Frühjahr auf den Arbeitsmarkt geschwemmt, die meisten strandeten in Umschulungen, Weiterbildungen oder direkt in der Arbeitslosigkeit.

Eine Karriere als Erzieherin oder Altenpflegerin, wie sich Arbeitsministerin Ursula von der Leyen die Zukunft der Schlecker-Mitarbeiterinnen vorstellt, reizte Sonja Weisenburger nicht. Sie hat keine Kinder, in ihrem Alltag tauchen sie auf als Kunden, die Süßes kaufen.

Statt auf den deutschen Staat und seine Versorgungssysteme zu vertrauen, entschied sich Weisenburger für den amerikanischen Weg, man kann auch sagen, für den türkischen: lieber ein kleines eigenes Geschäft, als sich wieder von anderen sagen zu lassen, was zu tun ist.

Im Zentrum von Maikammer, gegenüber ihrem Privathaus, stand ein Laden

UWE BUSE