

## **Bioladen für Geringverdiener: "Manche werden aggressiv"**

Ein Interview aus dem Wirtschaftsmagazin "enorm" von Katrin Zeug

**Vor vier Jahren eröffnete Marion Ziehrer einen Bioladen, in dem Geringverdiener Rabatt bekommen. Seitdem wird die Gründerin von vielen Kunden geliebt - und von einigen beschimpft.**



Hendrik Rauch

Bioladen-Gründerin Ziehrer: "Die Idee ist richtig, die Umsetzung ist schwer"

Zur Person

**Marion Ziehrer**, 53, ist Erzieherin, Netzwerktechnikerin und Heilpraktikerin. Sie leistete Jugendarbeit und war in der Erwachsenenbildung als EDV-Dozentin tätig. Ihr Bioladen "Biosphäre" liegt in Berlin.

**Frage:** Frau Ziehrer, Ihr Bioladen ist gerade vier Jahre alt geworden und immer voll, herzlichen Glückwunsch!

**Ziehrer:** Dankeschön. Ja, wir erleben einen regelrechten Tourismus. Leute kommen mit ihren Bekannten und sagen dann: "Schau, das ist der Bioladen, in dem man auch günstig einkaufen kann."

**Frage:** Wer bekommt in Ihrem Laden einen Preisnachlass?

**Ziehrer:** Jeder, der im Monat als alleinstehende Person weniger als 856 Euro zur Verfügung hat, kann zum günstigeren Preis einkaufen. Das war bei unserer Eröffnung die offizielle Armutsgrenze, für Menschen mit Kindern gibt es andere Sätze. Die Ermäßigungen reichen von Centbeträgen bei Brot und Milch bis zu 1,50 Euro bei Nusscreme oder Kosmetika.

**Frage:** Mit welchen Vorsätzen haben Sie damals eröffnet?

**Ziehrer:** Unser Plan war, eine Übungsfirma für Langzeitarbeitslose zu gründen. Diana Gölner, meine Geschäftspartnerin, und ich kommen beide aus der Erwachsenenbildung. Wir wollten Menschen einen Rahmen bieten, in dem sie sich unter realen Bedingungen wieder an den Markt rantasten können. Gleichzeitig wollten wir auch Leuten mit wenig Geld die Möglichkeit geben, sich gutes Essen in Bio-Qualität leisten zu können.

**Frage:** Wie finanzieren Sie dieses Vorhaben?

**Zihrer:** Durch Verzicht. Anfangs haben hier alle unbezahlt gearbeitet. Ich habe in den Unterrichtspausen Bestellungen für den Laden aufgegeben. Heute sind wir, inklusive mir, elf Festangestellte. Der Stundenlohn ist mit 8,50 Euro immer noch sehr niedrig, aber es gibt keinen Inhaber, der Gewinn macht. Alles, was der Laden erwirtschaftet, fließt in diesen und in die Löhne zurück. Meine Geschäftspartnerin Diana bekommt für die Buchhaltung wie zu Beginn keinen Cent.

**Frage:** Wie viele Ihrer Kunden kaufen ermäßigt ein?

**Zihrer:** Vor zwei Jahren waren es 50 bis 60 Prozent. Seitdem sind es eher mehr geworden. Das wird langsam zum Problem, denn wenn alle verbilligt einkaufen, überleben wir nicht.

**Frage:** Womit weisen Kunden ihr niedriges Einkommen nach?

**Zihrer:** Das geht mit dem Bewilligungsbescheid für ALG II oder mit einem Studentenausweis. Wir nehmen auch den Einkommenssteuerbescheid, weil wir hier viele Freiberufler haben. Oder Kontoauszüge - Hauptsache, wir können es nachvollziehen.

**Frage:** Lassen sich die Kunden gerne kontrollieren?

**Zihrer:** Das ist tatsächlich ein Problem. Es ist für uns aufwendig und viele Kunden beschwerten sich. Sie finden, das sei bürokratisch und dass wir ihnen doch vertrauen sollten. Manche werden sogar richtig aggressiv. "Stasi-Methoden" seien das, außerdem sei es demütigend, etwas vorzeigen zu müssen, was jemanden als arm ausweist. Ich sage meinen Kollegen dann immer, dass sie das nicht persönlich nehmen dürfen.

**Frage:** Und was entgegnen Sie solchen Kunden?

**Zihrer:** Natürlich ist da Frustration, wenn jemand wenig Geld hat. Ich sage diesen Leuten, dass ich die Bedingungen nicht gemacht habe, unter denen wir leben. Wir versuchen hier nur, mit den Folgen umzugehen, mit einem Angebot. Ich würde sehr gerne allen vertrauen, aber es gibt eben auch Schummler.

**Frage:** Wie erkennen Sie die schwarzen Schafe?

**Zihrer:** Manche geben zum Beispiel das Einkommen ihres Partners nicht an, kaufen aber immer für ihn mit ein. Oder wenn jemand ermäßigt zahlt, es sich aber leisten kann, zweimal die Woche richtig guten Wein für 15 Euro zu kaufen. Das kann frustrierend sein. Auch wenn manche der Studenten, die bei uns einkaufen, im Sommer zwei Monate nach Asien fahren. Und unsere Mitarbeiter schaffen es höchstens mal ein paar Tage an die Ostsee.

**Frage:** Wollen Sie trotzdem an dem Konzept festhalten?

**Zihrer:** Auf jeden Fall! Die Idee ist richtig, nur die Umsetzung ist schwer. Ich denke manchmal, dass noch mehr Aufklärung darüber nötig wäre, wie wir das hier finanzieren und darüber, dass es nur klappen kann, wenn alle mitmachen. Dann hätten die Leute vielleicht mehr Hemmungen zu schummeln. Ich wüsste gerne was passiert, wenn wir eine Woche lang nicht kontrollieren. Aber das Experiment ist unserer Buchhalterin noch zu gewagt.