

MARIA ROSSBAUER  
Drei Bier auf die Vier



Maria Rossbauer

# Drei Bier auf die Vier

Vom Abenteuer, die eigene  
Kneipe zu eröffnen

blanvalet

Sonja, Hansi, Werner, Anna und ich – wir alle sind real, genauso wie der Klinglwirt in München. Dieses Buch beruht auf unseren Erlebnissen. Doch um uns alle zu schützen und auch, um einige Begebenheiten ein wenig unterhaltsamer zu erzählen, habe ich manche Namen, Szenarien und andere Details geändert. Auch Angaben über Vereinbarungen und Finanzielles rund um den Klinglwirt entsprechen nicht unbedingt den tatsächlichen Begebenheiten, sondern orientieren sich an für München übliche Bedingungen. Dieses Buch erhebt also keinen hundertprozentigen Faktizitätsanspruch.



Verlagsgruppe Random House FSC® N0011967  
Das für dieses Buch verwendete FSC®-zertifizierte Papier  
*Holmen Book Cream* liefert Holmen Paper, Hallstavik, Schweden.

1. Auflage  
Originalausgabe Dezember 2013  
bei Blanvalet Verlag, München,  
einem Unternehmen der Verlagsgruppe Random House GmbH  
Copyright © 2013 by Blanvalet Verlag, München  
Umschlaggestaltung: © Johannes Wiebel | punchdesign  
wr · Herstellung: sam  
Satz: Mediengestaltung Vornehm GmbH, München  
Druck und Einband: GGP Media GmbH, Pöbneck  
Printed in Germany  
ISBN 978-3-442-38177-7

[www.blanvalet.de](http://www.blanvalet.de)



## Inhalt

Die Wahrheit liegt im Glühwein	7
Hier geht nur Schnaps und Bier	16
Umwege erhöhen die Ortskenntnis	27
Jetzt muss Geld her	35
Frag doch mal den Hansi	48
Auf den Klinglwirt!	56
Was für ein Saustall	63
Brauch ma ned	71
Brauche dringend Arbeit	83
Ein riiiiiesen Laden	93
Der Papa wird's scho richten	107
Was wollen wir trinken, sieben Tage lang ...	116
Leddariddemhiddya	126
Lassen Sie einfach Ihre Karte hier	133
Und dann dreht Sonja den Schlüssel um ...	139
Essen ist aus	151
Der Wahnsinn geht weiter	158
Geht das aufs Haus?	166
Und plötzlich ist man auf der anderen Seite	171
Leber schneiden, Knödel drehen und Töpfe schrubben	182

Sie brauchen andere Gurken	191
Hauptsache raus	201
Kein Problem – ich kenn die Wirtin	209
Wegen Silvester-Vorsätzen geschlossen	216
Steppende Bavarien und tanzende Maibäume	223
Knietief im Dispo	229
Was sind schon 20 Cent?	237
Wie im alten Klinglwirt	245
Ein Jahr später	252
Danksagung	255



## Die Wahrheit liegt im Glühwein

Wenn wir früher gewusst hätten, dass man nach einem Becher Glühwein gleich sein Leben umschmeißt, hätten wir wahrscheinlich viel öfter einen getrunken. Na ja, vielleicht auch nicht. Schließlich schmeckt so ein Glühwein ja eigentlich wie pappsüße Zuckerbrühe mit einem Teelöffel Traubensaft drin. Sonja hatte schon nach dem ersten Schluck das Gesicht verzogen. Aber selbst schuld, was mussten wir den Glühwein auch bei einer Holzbude mit Plastikstühlen davor kaufen. Plastikstühle sind doch schließlich immer irgendwie ein Zeichen für billiges Zeug. Was wirklich selbst Gekochtes habe ich noch nie in einem Laden mit Plastikstühlen davor gegessen – immer nur Fertigpizza, Dosenwürste oder Tiefkühlpommes –, und den allerwässrigsten Filterkaffee servieren sie einem todsicher auch in Kneipen mit Plastikstühlen davor. Aber die Plastikstuhlbude war nun einmal der einzige Stand mit Glühwein weit und breit. Und wir brauchten jetzt einen, denn uns war schweinekalt.

Es hatte mich ja auch ausgerechnet im kältesten Winter seit Jahren nach Hamburg verschlagen. Im Radio hatten sie gesagt, so viel Schnee wie Anfang 2010 habe es hier schon lange nicht mehr gegeben. Sonja besuchte mich trotzdem. Sie zog für ein paar Tage auf den Boden meines klitzekleinen WG-Zimmers, dann musste sie wieder zurück nach München, wo wir beide herkommen. Das heißt, wir sind nicht wirklich aus München, sondern aus

der Nähe. Sonja kommt aus Antholing, einem kleinen Dorf im Süden von München, ich aus Dürnhart, einem kleinen Dorf im Norden. Aber in München haben wir uns kennengelernt und unendlich viel Zeit miteinander verbracht. Vor allem in Kneipen. Schon auch, um dort Bier zu trinken oder Wein oder Schnaps. Hauptsächlich aber haben wir dort gearbeitet, um unsere Studien zu finanzieren. Für uns beide war das eine leichte Übung: ich, die gelernte Hotelfachfrau, und Sonja, die Wirtstochter.

In einer dieser Kneipen haben wir mehr als fünf Jahre zusammengearbeitet. Sonja und ich jonglierten dort so einige Teller voll mit Sandwiches, Schinkennudeln und riesigen Salaten durch eine grölende Meute, schenkten literweise Bier in Weißbier-, Helle- und Pilsgläser und bewältigten das tägliche Chaos. Die Kellnerkasse gab nämlich am liebsten dann den Geist auf, wenn der Laden gerade so richtig voll war. Das waren auch die Momente, wo gerne mal eine Kellnerin stolperte und ein paar Biere auf den Schoß eines Gastes kippte oder – beliebte Variante – Erdbeermilchshake in den Nacken. Genau dann wollten natürlich die Gäste am Nebentisch den Salat bitte ohne Paprika, dafür mit extra Schafskäse und ein kleines Radler mit Mineralwasser statt Limo.

Sonja und ich kämpften gegen akut aufkommende Schreikrämpfe, verhandelten mit Köchen, wischten den Boden, besänftigten nassgespritzte Gäste mit einem Gratisschnaps. Am Ende solcher Tage sanken wir auf die Barhocker, ließen unsere Köpfe auf den Tresen fallen und machten blöde Witze mit den letzten drei Stammgästen. Lustig war das alles trotzdem.

Mittlerweile aber war ich Diplom-Biologin, Sonja Diplom-Betriebswirtschaftlerin, und es war Schluss mit kellnern. Dachten wir.

Das Gute an strengen Wintern in Hamburg ist: Manchmal friert sogar die Alster zu. Das kommt nur alle heilige Zeiten vor, sagen die Leute, aber in diesem Jahr war es einmal wieder so weit. Der gemeine Hamburger behauptet dann, dass es kaum etwas Schöneres gäbe, als übers Eis zu laufen und dabei auf die Stadt zu schauen, Rathausurm, Schneedächer und so. Also hatten wir uns eingepackt wie für eine Exkursion in die Antarktis und krochen ins lausige Wetter. Sonja hatte ihre schwarze Jacke an, die ein bisschen wie eine Bettdecke daherkommt, und die lila-weiße Strickmütze mit den Ohren. Sie sah aus wie das Michelin-Männchen, nur in Schwarz. Vielleicht wirkte Sonja mit der Jacke nur so aufgeplustert, weil sie nur einen Meter sechzig groß ist, ungefähr so klein bin ich auch. Es ist auch ein echter Vorteil, wenn beste Freundinnen gleich groß sind, dann muss man sich nicht immer nach oben strecken oder nach unten bücken zum Lästern.

Wir stiegen vorsichtig vom schneebedeckten Ufer auf die Alster – schließlich wollten wir den kostbaren Glühwein nicht verschütten – und wanderten los Richtung Innenstadt.

»Und wenn du einfach nimmer hingehst?«, fragte ich.

Sonja seufzte.

»Ich weiß nicht.«

Sie sah aufs Eis und schüttelte langsam den Kopf.

Sonja hatte einen von den Jobs, die man macht, wenn man glaubt, dass man etwas Vernünftiges arbeiten muss: Unternehmensberatung. Ich weiß gar nicht mehr, wie sie darauf gekommen ist. Das muss sich irgendwann nach ihrem Studium ergeben haben. Jetzt hing sie schon seit fast zwei Jahren in dieser Firma herum, am Anfang war sie noch ziemlich begeistert gewesen, nun wirkte sie mehr und mehr zermürbt.

»Wenn ich Glück hab, gehen die eh bald pleite.«

»Na, da kannst auch nicht drauf spekulieren, oder?«

»Nein, aber ... Ach, so oder so, ich hab einfach keinen Bock mehr. Auf diese Berater mit ihrem Getue. Und auf meinen Chef. Wenn der schon in der Früh seinen Ferrari einparkt, krieg ich nen Hautausschlag.«

Sonja schimpfte noch ein bisschen über ihre Arbeit, dabei fielen auch ein paar Wörter, die man hier besser nicht schreibt. Dann schwiegen wir wieder und tappten vorsichtig ein paar Meter weiter übers Eis.

»Aber dein Gehalt ist schon da, oder?«

»Natürlich nicht«, grummelte Sonja.

Es war keine Seltenheit, dass Sonja ihr Geld drei Wochen zu spät bekam. Mir kam es vor, als hätte sie ihren Plastikstuhlbuden-Glühwein am liebsten aufs Eis gepfefert. Aber sie riss sich offensichtlich zusammen. Trotzdem wurde immer klarer: Sonja wollte da raus. Nur wie sollte es dann weitergehen?

Ein paar alte Männer hatten den Schnee an einer Stelle von der Alster gefegt, sodass eine glatte Eisbahn entstanden war. Darauf versuchten sie nun, Eisstöcke in die Nähe eines kleinen Holzstücks zu schlittern. Schaffte es mal einer recht nah heran, johlte er vor Freude, und die anderen alten Männer klopfen ihm anerkennend auf die Schulter. Sonja blieb stehen und lächelte.

»Wie beim Kegeln auf dem Waldfest«, sagte sie.

»Wie?«

Ich zog die Augenbrauen hoch.

»Ach so. Waldfest im Klinglwirt.«

Zum Kegeln braucht man zwar eine Kugel und keinen Eisstock und auch nicht unbedingt eine zugefrorene Alster, sondern vielleicht eine betonierte Kegelbahn oder zumindest ein sehr langes, breites Holzbrett, aber Sonja

erinnerten schnell irgendwelche Dinge an den alten Klinglwirt. Einmal Vanilleduft auf dem Weihnachtsmarkt gerochen, zack, schon denkt sie an die Vanillesoße von der Oma im Klinglwirt. Ein paar Leuten auf der Straße beim Theaterspielen zugeschaut – »Die spielen dieses eine Stück, das hat auch die Theatergruppe gespielt, die immer im Saal über der Wirtsstube geprobt hat.«

Sonja ist nämlich in einem Wirtshaus aufgewachsen, im Klinglwirt. Ihre Mutter war die Chefin dort, bis sie das Gasthaus ihrem Bruder, also Sonjas Onkel, übergab. Damals war Sonja zehn Jahre alt. Der Onkel führte den Klinglwirt noch ein paar Jahre, dann gab er die Wirtschaft auf.

Ich glaube, Sonja ist nie so richtig darüber hinweggekommen, dass es den Klinglwirt nicht mehr gibt. Für sie war dieses Wirtshaus in Weidach der Inbegriff von heimeliger Glückseligkeit.

»Komm, geh ma weiter, mir frieren die Füße ein.«

Ich musste Sonja jetzt aus ihren Tagträumen reißen, schließlich hatten wir heute noch einiges vor: Alster überqueren, ein bisschen Einkaufen am Rathausmarkt und dann runter zum Hafen aufs Feuerschiff, Bier trinken. Später wollten wir uns noch »Soul Kitchen« ansehen, den Film von Fatih Akin über ein Restaurant, wilde Jungs und viel Soulmusik – genau unser Ding.

»Weißt du, was ich wirklich machen wollen würde?«

Sonja sah mich ein bisschen unsicher von der Seite an.

»Eine Kneipe.«

»Ja«, sagte Sonja, »genau.«

Schon komisch: Sonja und eine Kneipe, das gehört zusammen wie, na, vielleicht Uli Hoeneß und Würschtli. Wie Wowereit und Prosecco. Oder Euro und Krise. Es lag einfach in der Luft, seit Monaten schon, wenn nicht seit

Jahren. Aber ausgesprochen hatten wir das bis zu diesem Moment noch nie. Das musste irgendwas mit dem Glühwein zu tun haben. Denn wenn schon im Wein die Wahrheit liegt, muss sie ja im Glühwein erst recht liegen. Der kommt schließlich – Wärme, Zucker, Alkohol – noch schneller im Hirn an. Das sollten mal Verliebte ausprobieren, bei denen ewig nichts vorwärtsgeht. Ein Becher Glühwein – schon klappt es mit dem Knutschen. Oder Paare, die sich seit Jahren trennen wollen. Glühwein, zack, Auszug.

Sonja blieb stehen.

»Ich mach das.«

Ich grinste.

»Ja. Ich weiß.«

»Nein, wirklich.«

Sonja sagte das so laut und bestimmt, als müsste sie mich davon überzeugen, dass sie es ernst meint. Oder die Eisstockmänner neben uns. Dabei gab es für mich daran ohnehin keinen Zweifel. Sonja würde eine Kneipe aufmachen.

Aber dann kam der Satz, der auch mein künftiges Leben verändern sollte. Sonja fragte: »Was ist mit dir?«

Dazu muss man sagen: Sonja ist nicht der Typ, der andere Menschen besonders gerne um Hilfe bittet. Ich glaube, sie hat mich überhaupt noch nie um etwas gebeten. Aber irgendwie hatten wir so eine Art Code entwickelt, und wenn der fiel, wussten wir, dass die andere gebraucht wird. Einmal zum Beispiel hatte Sonja so heftigen Liebeskummer, dass sie dachte, die Welt bricht über ihr zusammen. Sonja rief mich an – ich war gerade auf dem Weg zu einer Verabredung – und sagte: »Es ist Schluss.« Und: »Was ist mit dir?«

Ich drehte um und traf mich mit Sonja in der Hotelbar neben dem Hauptbahnhof.

Und einmal war ich plötzlich unheimlich nervös vor einem Auftritt mit meiner Band, Sonja hatte am nächsten Morgen eine Uniprüfung. Auf dem Weg in den Club ging ich bei ihr vorbei und sagte: »Ich geh jetzt los. Was ist mit dir?« Sonja packte ihre Bücher weg und jubelte mir einen Abend lang aus der ersten Reihe zu. Ja gut, da gab es nur eine Reihe Menschen, eine eher kleine, wenn man die Techniker und Barkeeper nicht mitzählt. Vielleicht bestand die Reihe auch nur aus Sonja und noch drei Freunden der Band. Aber egal, es war ein tolles Konzert.

Und jetzt hatte mich Sonja wieder gefragt: »Was ist mit dir?«

Ich stand wie festgefroren auf dem Eis und dachte darüber nach, was die Frage für mich bedeutete. Sonja ist meine beste Freundin. Eigentlich mehr – Sonja ist meine Familie. Es war klar: Wenn ich jetzt okay sage, würde auch ich Kneipen ansehen, Kosten planen, einrichten, putzen, streichen, einkaufen, Personal suchen, Kartoffeln schälen, Bier einschenken, Teller voll mit riesigen Salaten durch eine grölende Meute jonglieren, und das womöglich für die nächsten Jahre. Sonjas Traum würde dann irgendwie auch meiner werden.

Ich sah zum Rathausturm. Und dann Sonja in die Augen.

»Okay. Ich bin dabei.«

So standen wir nun auf dem Eis in Hamburg, mit Glühwein in der Hand, und grinsten uns an. Sonja würde eine Kneipe eröffnen, und ich würde mitmachen.

Den Rest des Tages bastelten wir in Gedanken an der Inneneinrichtung, entwarfen Gerichte, diskutierten über das beste Bier. Im Feuerschiff angekommen, inspizierten wir die Ausstattung, als würden wir schon für die neue Kneipe einkaufen.

»Solche Tische wären cool, oder?«

»Ja genau, solche Tische.«

Das Feuerschiff ist ein leuchtend rot lackiertes Schiff, das im Hamburger Hafen vor Anker liegt. Die Wirte hatten es zu einem urigen Pub ausgebaut, mit dunklen, schmalen Stühlen und Holztischen, die aussahen, als ob darauf schon einige Male getanzt worden wäre.

»Nur die Kellner sollten nicht so geschniegelt daherkommen.«

»Nein, die Hemden gehen gar nicht. Aber der Wein ist super.«

»Ja, der Wein ist super.«

Wir tranken und lachten viel, und bis zum nächsten Morgen hatte Sonjas Restaurant schon eröffnet. Also zumindest in unseren Köpfen.

Da war nur noch ein Problem: Sonjas Job bei der Unternehmensberatung. Sollte sie kündigen und sich gleich auf die Suche nach einer geeigneten Kneipe machen? Käme sie finanziell dann überhaupt bis zur Eröffnung über die Runden?

»Ich könnt ja vielleicht um meine Entlassung bitten«, sagte Sonja, »dann würde ich wenigstens eine Zeit lang Arbeitslosengeld kriegen.«

»Meinst, die machen das mit?«

Sonja zuckte mit den Schultern. Doch die Frage stellte sich dann gar nicht mehr.

Als Sonja am nächsten Abend wieder in München ankam, lag ein Zettel in ihrem Briefkasten. Sie sollte ein Einschreiben abholen. Sonja rief mich an, während sie zur Post lief.

»Maria! Ich glaub, ich hol grad meine Kündigung ab.«

»Ach Schmarrn. Wie kommst denn da drauf?«

»Ich glaub das einfach.«

»Nein, aber das gibt's doch gar nicht. Das wär ja jetzt fast Schicksal, oder?«

Ich lachte. Aber Sonja war nervös und wollte, dass ich sie ablenkte. Ich blieb also die ganze Zeit, während sie zur Post marschierte, an ihrem Ohr und erzählte von den Schneebergen vor meiner Wohnung und dass ein Hamburger Politiker als einzigen Weg seine eigene Wohnstraße hat räumen lassen und anderes belangloses Zeug. Plötzlich kratzte und rauschte es in meinem Ohr, ich hörte Sonja dumpf mit dem Postmenschen sprechen, dann wurde Papier aufgerissen.

»Und? Was ist es?«

»Die Kündigung.«

»Krass.«

Wir schwiegen. Dreißig lange Sekunden. Sicher, der Firma ging es schlecht, und die Kündigung war betriebsbedingt, so stand es jedenfalls im Brief. Aber Sonja ahnte schon, warum ausgerechnet sie jetzt dran glauben musste. Sie hatte sich einfach zu oft mit ihrem Chef gestritten. Aber trotzdem: War das jetzt echt wahr? Wir hatten in Hamburg so lange darüber gesprochen, wie sie aus der Misere herauskommt. Keine 24 Stunden zuvor hatte sich Sonja genau das gewünscht: gekündigt zu werden. Dass es nun tatsächlich genauso kam, machte uns aber doch fassungslos.

»Und jetzt?«, fragte ich.

»Jetzt geht's los.«



Hier geht nur Schnaps und Bier

Businesspläne sind schon eigenartige Veranstaltungen. Sicher ist es gescheit, sich erst einmal ein paar Gedanken über sein neues Geschäft zu machen, bevor man alle Leute zum Eröffnungsfest einlädt. Man kann sich ja nicht einfach in eine Garage stellen und ein Schild über die Einfahrt nageln »Hier gibt's bald was zu kaufen, was, weiß ich noch nicht so genau« und dann hoffen, dass die Banken an die Decke springen vor Glück und gleich den dicken Geldkoffer bringen. Das Problem ist nur: Wenn die Gründungswilligen anfangen, so einen Businessplan zu schreiben, haben sie meistens noch keine rechte Ahnung, was auf sie zukommt. Wie sollen sie auch wissen, wie viel Umsatz sie zum Beispiel mit Getränken machen werden, wenn noch kein einziger Gast je an der Bar gesessen hat. Wie viele Liter von dem guten Chardonnay werden die Leute im Monat trinken, wie viel vom Schweinebraten essen, in Kilogramm pro Tag, wie viele Knödel dazu, und was wird wohl bei alledem am Ende finanziell herkommen?

Banken fahren nur leider unheimlich auf solche Businesspläne ab. Und jeder, der ein Geschäft aufmachen will, braucht eine Bank. Außer er erbt einen Haufen Geld – aber wer tut das schon? Obwohl, gerade in München sehen schon ein paar so aus. Sonja jedenfalls hatte nicht groß geerbt. Sie musste also erst einmal ausführlich aufdröseln, warum es neben dem 4073sten gastronomi-

schen Betrieb in München jetzt auch noch den 4074sten braucht und wie diese Kneipe neben all den anderen überleben will. Also: Wie will Sonja mit ihren Einnahmen über die Runden kommen? Wie viele Leute sollen in der Küche stehen, wie viele Bier zapfen und wie viele es an die Tische tragen? Und vor allem: Wie viel sollen all diese Leute fürs Bier-an-die-Tische-Tragen und Bodenschrubben und Knödeldrehen kriegen? Wie viel kostet eigentlich ein Koch? Jungkoch, Chefkoch oder Küchenhilfe? Klar, Jungköche sind wahrscheinlich billiger, haben aber null Berufserfahrung. Küchenhilfen sind noch billiger. Ein Chefkoch plus Küchenhilfe könnte also günstiger sein als zwei Jungköche, die dann das Essen versauen. Mit anderen Worten: Bei Businessplänen ist Rechenkompetenz gefragt, und die drückt sich in Tabellen aus, logisch. Darum heißt es auch, man soll möglichst viele Tabellen in seinen Businessplan packen, damit es so aussieht, als habe man schon durchschaut, was einen alles erwartet.

Da Sonja Betriebswirtschaft studiert und als Unternehmensberaterin gearbeitet hatte, fiel ihr das Hantieren mit Exceltabellen nicht besonders schwer. Doch in diesem Businessplan sollte natürlich auch stehen, wie Sonja das Geschäft zum Laufen bringen will. Das sah etwa so aus:

*4.1 Markteintrittsstrategie: Die gezielte Platzierung von Freunden und Bekannten im Lokal, um psychologische »Barrieren« abzubauen ...*

»Das willst du nicht wirklich da reinschreiben, oder?«

Ich ließ mich in Sonjas Couch zurückfallen und lachte. Vor dem Fenster rauschte ein Roller vorbei. In München heißt das: Der Frühling ist da. Wir saßen in Sonjas kleiner Wohnung im Giesinger Getto, wie sie das nennt. Die umliegenden Häuser waren alles Wohnkomplexe in Schweinchenrosa oder Beige, die einzige Kneipe in der

Gegend hat Plastikstühle vor der Tür. Doch hier konnte sich Sonja zwei Zimmer leisten, die lagen zwar im Erdgeschoss, aber immerhin zwei Zimmer. Auf dem Münchner Wohnungsmarkt geht das schon fast als Luxus durch. Für mich hatte das einen entscheidenden Vorteil: Immer wenn ich auf Heimatbesuch war, konnte ich auf Sonjas blauer Couch im Wohnzimmer schlafen und musste nicht zu meiner Schwester unter den Küchentisch. Super. Wir saßen also auf meinem Dauerbett in München und blättern durch Sonjas Businessplan.

»Klar schreib ich des so«, sagte sie. »Es ist wichtig zu vermitteln, dass ich auch einen Plan für die Anfangszeit hab. In ein leeres Lokal geht doch keiner rein. Da brauchts halt ein paar Statisten.«

Ich stellte mir vor, wie ich in Sonjas Kneipe an einem kleinen Holztisch sitze, vor mir ein dekoratives Bier und eine romantisch flackernde Kerze, und immer wenn die Tür aufgeht, esse ich einen Bissen von meinem Schweinebraten. Dabei mache ich ein unglaublich zufriedenes Gesicht und gebe hin und wieder ein geräuschvolles »Hmmm« von mir. Wenn Sonja mal nicht herschaut, zwinkere ich heimlich einem anderen Bekannten von ihr zu, der ganz unauffällig am Nachbartisch herumsitzt. Plötzlich trifft mich ein Stück Knödel am Hals, weil unser Freund Thomas, der Lümmel, den Job mal wieder nicht ernst nimmt und mit der Gabel das Essen auf die anderen Schauspieler verteilt. Ich schieße natürlich zurück, und ...

»Hallo?! Können wir weitermachen?«

Sonja sah mich ein wenig ungeduldig an.

»Klar. Tschuldige.«

Ich versuchte, mich wieder zu konzentrieren, und beugte mich über den Stapel Papier auf Sonjas Couchtisch.

»Sag einfach nur, wenn du einen Fehler findest. Rechtschreibfehler, Sprachliches oder so was. Das reicht mir erst mal schon.«

Alles klar. Ich scannte die Blätter vor mir durch. Okay. Okay. Weiter. Okay.

Wir blättern ziemlich schnell durch den Papierberg, denn wir hatten wenig Zeit. Wir mussten uns bald auf den Weg zu einer Lokalbesichtigung machen. Also nächste Seite. *Strategisches Geschäftsfeld*. Nächste Seite. *Zielgruppe. 25- bis 50-jährige Stadtteilbevölkerung, eher gehobene Einkommensschicht*.

Gehobene Einkommensschicht, also na ja. Aber klar, es wird wohl auch nicht ganz billig werden, es soll ja nur Biofleisch geben. Aber jetzt nicht nachfragen, weiter im Text.

»Okay?«

»Passt.«

Viel Ahnung habe ich von diesen BWLer-Dingen eigentlich nicht, aber ich versuchte mein Bestes. Soweit ich das beurteilen konnte, sah das alles auch ganz ordentlich aus. Gut, für mich hätte man vieles nicht so gestelzt formulieren müssen. Ob man es nun wirklich *kognitiv-operierende Kommunikationspolitik* nennen muss, wenn man Flyer verteilen will? Na, ich weiß nicht. Aber letztlich ist dieser Businessplan ja nicht für mich, sondern für die Anzugträger von der Bank, und denen gefällt so was bestimmt.

Ganz fertig war der Businessplan noch nicht, aber immerhin hatte Sonja in den drei Monaten 22 Seiten beschrieben und mit Tabellen befüllt. Andere geben so etwas an der Uni ab und kriegen dafür einen Bachelor. Durch die Arbeit am Businessplan standen für Sonja ein paar Dinge schon fest: Es sollte ein bayerisches Lokal wer-

den, aber Sonja wollte kein kitschiges Oktoberfest-Bayerisch, sondern urbayerische Wirtshauskultur und urbane Szenekneipe verschmelzen, so stand es im Businessplan. Es sollte eine Dorfwirtschaft in der Stadt werden. Sonja plante einen Laden mit etwa fünfzig Plätzen. So könnte sie die Arbeit mit einer Servicekraft und einem Koch für abends – am besten erst einmal ein Jungkoch – schaffen.

»Ist das nicht ein bisschen sportlich, mit nur einer Bedienung und einem Koch?«

Sonja seufzte.

»Tagsüber braucht's ja keinen Koch. Da können ich oder die Bedienung den Wurschtsalat selber herrichten. Es soll doch eh nur einfache Sachen geben. Jetzt lies mal weiter.«

Ja, ja, schon gut. Zack, zack. Nächster Punkt: *Produktpolitik*. Guter Wein, gutes Bier, ein paar Schnäpse, Säfte – fertig war Sonjas Getränkekarte. Sie wollte nur hochwertige Sachen in ihrem Laden anbieten, und nichts von dem, was sie verkauft, sollte vorher mit viel Sprit über den Erdball geflogen worden sein. Überhaupt wollte sie ihr ganzes Geschäft fair regeln, auch die Gehälter von Köchen und Servicekräften setzte sie über dem branchenüblichen Durchschnittslohn an. Das alles war ihr wichtig. Darum sollten auch die Schweine für den Schweinebraten vorher glücklich gewesen sein und aus der Gegend kommen, stand im Businessplan.

Ich grinste.

»Woran erkennt man auf dem Teller wohl, ob ein Schwein mal glücklich war – Lachfalten am Bratenrand?«

»Haha. Soll heißen: keine Massentierhaltung«, sagte Sonja, »so wie die Tiere vom Herrmannsdorfer.«

»Du willst Fleisch vom Herrmannsdorfer?«

»Wenn's geht, ja.«

Dazu muss man wissen: Die Herrmannsdorfer Landwerkstätten sind für die Münchner gerade das große Ding. Das ist ein Unternehmen in der Nähe von Sonjas Heimatdorf, das all seine Lebensmittel ökologisch produziert und auch die Tiere artgerecht hält. Der Gründer der Herrmannsdorfer Landwerkstätten ist ein Mann mit zerzausten grauen Haaren, einem breiten Hut und einer dicken Brille. Er war früher einmal Chef von Herta, einem der größten Fleisch verarbeitenden Betriebe in Europa. Doch dann kam der Sinneswandel, er verkaufte den Laden, kaufte das Gut in Herrmannsdorf, und heute müssen sich seine Schweine nicht mehr den ganzen Tag in einem engen Stall zusammenquetschen und sich gegenseitig die gestutzten Ringelschwänze abbeißen, sondern dürfen auf der Wiese im Kreis hopsen und sich hemmungslos in den Schlamm schmeißen. Weil auf der Wiese im Kreis hopsen und Schlammbaden ungefähr das ist, was sich der Mensch so unter Schweineglück vorstellt, sollten solche Schweine auch bei Sonja auf den Teller. Mit oder ohne Lachfalten.

Alles in allem fand ich Sonjas Vorhaben ziemlich gut und auch schon recht weit gediehen – bloß einen Namen für ihr Lokal wusste sie noch nicht. Dem Immobilienmakler, den wir gleich treffen wollten, war das aber egal. Immobilienmaklern ist es ja grundsätzlich eher wurscht, ob der Laden, den sie verschachern, gleich wieder pleitegeht. Hauptsache, man blättert ihnen bei Vertragsabschluss unverschämt viel Geld dafür hin, dass sie einmal den Schlüssel umgedreht haben.

*Bayerisches Wirtshaus in Sendling* stand in der Anzeige, 2500 Euro Pacht, keine Ablöse, voll ausgestattet. Sendling war zwar nicht Sonjas Wunschviertel – nicht gerade voller Bewohner mit gehobenem Einkommen und



Maria Rossbauer

**Drei Bier auf die Vier**

Vom Abenteuer, die eigene Kneipe zu eröffnen

ORIGINALAUSGABE

Taschenbuch, Klappenbroschur, 256 Seiten, 12,5 x 18,7 cm  
ISBN: 978-3-442-38177-7

Blanvalet

Erscheinungstermin: November 2013

Kneipengründung für Anfänger: Chaos & Katastrophen inklusive

Von der eigenen Kneipe hat doch jeder schon mal geträumt! Mit den besten aller Stammkunden und der coolsten Musik. Auf der Karte stünde nur, was einem selber schmeckt, und man wäre endlich sein eigener Chef.

Mit tatkräftiger Unterstützung ihrer besten Freundin Maria Rossbauer wagt Sonja Obermeier das Abenteuer – und steigt in den Ring mit kauzigen Vermietern und zögerlichen Bankern. Kaum ist die Location gefunden, geht der Wahnsinn erst richtig los: In drei Monaten ist Eröffnung, doch von den Wänden blättert der Putz, die Heizung fehlt, und woher bekommt man überhaupt Teller, Gläser, einen Herd – und einen Koch?

 [Der Titel im Katalog](#)