

„Der Trend setzt sich fort“

Vier Monate „Tante Enso“ in Hüttenbusch: Unternehmen und Filialleitung ziehen ein erstes Fazit



So war es im Mai. Mit großem Auflauf und viel Konfetti feierte der „Tante Enso“-Markt in Hüttenbusch seine offizielle Eröffnung.
FOTOS: CHRISTIAN KOSAK

VON DENNIS GLOCK

Worpswede. Wenn Kamila Schau, Filialleiterin des Hüttenbuscher „Tante Enso“-Markts, morgens um 8 Uhr die Tür aufschließt, hat sie ein Lächeln im Gesicht. Bereits im ehemaligen „Nah und gut“-Markt war sie Teil des Teams. Sie kennt die Räume und besonders die Kunden fast alle persönlich. Nun bei „Tante Enso“ hat sie eine höhere Position und ist stolz darauf. „Es macht wirklich Spaß, hier zu arbeiten. Vor allem die Gespräche mit den Kunden sind sehr erfrischend“, sagt sie.

Mehr als vier Monate ist es her, dass in der Hüttenbuscher Straße 13 die Konfettikanonen knallten und der kleine „Tante Enso“-Markt seine Türen das erste Mal offiziell für Kundschaft öffnete. Täglich und zu jeder Uhrzeit kann man seitdem dort einkaufen. Für die Hüttenbuscher hat sich damit eine Lücke geschlossen.

Nach der Schließung des „Nah und gut“-Markts war der Wunsch innerhalb der Bevölkerung groß, dass es auch in Zukunft einen Nahversorger im Worpsweder Ortsteil geben soll. Da kam „Tante Enso“ ins Spiel. Das Unternehmen sichtete den Standort und sah Potenzial. Einzige Bedingung: 300 vollständig unterzeichnete Teilhaberanträge. Es mussten also 300 Menschen gefunden werden, die Anteile erwerben und sich somit an den Standort binden. Dies geschah nach Angaben des Unternehmens in Rekordtempo. Nach wenigen Wochen wurden 348 Teilhaberanträge eingereicht. „Dieses Vertrauen spüren wir bis heute noch sehr. Die Leute kommen gerne her, kaufen gerne bei uns ein. Der Trend setzt sich also fort“, sagt Kamila Schau.

Eingangstür sorgt für Probleme

Nach Angaben der Filialleiterin waren die Verkaufszahlen zu Beginn sehr positiv. Seit August hat die Filiale allerdings mit einer defekten Eingangstür zu kämpfen. „Das hat uns sehr zurückgeworfen“, sagt sie. Denn infolge des Schadens sei es seit August nur noch während der offiziellen Öffnungszeiten möglich gewesen, im Laden einzukaufen. Die „Tante Enso“-Karten, mit der Kunden auch außerhalb dieser Zeiten Produkte im Laden erwerben können, funktionierten deshalb nicht.

„Da unsere Tür leider aktuell noch defekt ist, können wir keine konkreten Aussagen zu den letzten Monaten machen. In Zukunft hoffen wir, dass der Trend weiter so verläuft und die Hüttenbuscher rege das Angebot nutzen, sobald die Tür ausgetauscht wurde“, heißt es von einer Sprecherin des Unternehmens. Anfang Oktober soll die Tür ausgetauscht werden und das Geschäft wieder rund um die Uhr zugänglich sein. „Wir sind optimistisch und sehen großes Potenzial in dem Standort“, so die Sprecherin weiter.

Seit Kurzem ist in dem Laden wieder eine kleine Poststation integriert, die sich die

Hüttenbuscherinnen und Hüttenbuscher schon länger gewünscht hatten. Dort gibt es nun einen Tresen, an dem die üblichen Dienstleistungen angeboten werden. Wie es vom Unternehmen heißt, soll dies die Attraktivität des Standorts weiter stärken. Kamila Schau bestätigt das: „Wir freuen uns sehr, dass es geklappt hat“, sagt sie. Gleichzeitig ist sie aber froh, dass der Posttresen erst vor Kurzem eingerichtet wurde und nicht schon von Beginn an da war. „Wir hatten einfach noch nicht das ausreichende Personal dazu und wir waren noch nicht eingespield. Jetzt war der Zeitpunkt perfekt“, so Schau.

Das Sortiment besteht aus etwa 3000 Artikeln und das zu herkömmlichen Supermarkt-Preisen, sagen die Verantwortlichen, die ihr Artikelangebot sogar als „einzigartig“ beschreiben. Es bestehe zu 60 bis 70 Prozent aus dem klassischen Supermarktangebot, zudem aber zu 15 bis 20 Prozent aus Erzeugnissen regionaler Produzenten, darunter Gemüse, Obst, Fleisch, Wurst, Backwaren und Molkereiprodukte. Zudem haben die Einwohnerinnen und Einwohner regelmäßig die Chance, sich ein Produkt zu wünschen, das sie im Sortiment vermissen. Hierfür wurde eine Tafel angebracht.

„Leider können wir nicht jeden Wunsch erfüllen, es muss sich ja auch für uns lohnen. Für außergewöhnliche Wünsche sind wir einfach zu klein“, sagt Kamila Schau. Beispielsweise auch noch die achte Sorte eines Energiedrinks anzubieten, hält sie für nicht rentabel. Auch elektrische Zahnbürsten werden es ihrer Meinung nach nicht in den Laden schaffen. „Es waren aber auch schon viele sinnvolle Wünsche dabei, etwa Batterien, günstige Butter oder kleine Gefrierbeutel“, so die Filialleiterin.

Eventuell werden in Zukunft doch mehr Kundenwünsche erfüllt. Denn nach Angaben des Unternehmens habe man mit der Supermarktkette Rewe einen neuen Großlieferan-

ten gewinnen können. Im Zuge dessen habe man das Sortiment erweitern und verbessern können. „In Zukunft werden wir uns nach der großen Umstellung auch endlich wieder den Wünschen widmen können, um diese Schritt für Schritt zu erfüllen“, stellt die Sprecherin des Unternehmens in Aussicht.



Vor Kurzem wurde der Laden durch eine Poststelle erweitert.