Bachelorthesis
Design Research

Emmelie Unger
Jan Robert Menz

Inhaltsverzeichnis
Design Research

03 **Intention**
Unsere Ziele

04 **Moodboards**
Phase 01

06 **Auf der Spur**
Moodboard

08 **Cafés, Kneipen und Bars**
Moodboard

12 **Shishabars**
Moodboard

14 **Fototour, Erzgebirge**
Moodboard

16 **Tradition & Kultur, Erzgebirge**
Moodboard

18 **Kulinarik, Erzgebirge**
Moodboard

20 **Das Erzgebirge**
Phase 02

22 **Wirtschaft**
Feldrecherche

26 **Kultur, Sitten, Bräuche**
Feldrecherche

28 **Der typische Erzgebirger**
Charakterisierung

30 **Umgebung**
Feldrecherche

32 **Berg & Tal**
Feldrecherche

34 **Barkonzepte**
Phase 03

40 **Online Umfrage**
Phase 04

52 **Gastro Interviews**
Phase 05

54 **McDonald's**
Standort Aue

56 **Restaurant Rrush**
Schwarzenberg

58 **Eiscafé Piccolo**
Schwarzenberg

64 **Shishabars Tamarind / Rababa**
Leipzig

66 **Shishabar Morgenland**
Leipzig

70 **Fazit & Ausblick**
Phase 06

Intention
Unsere Ziele

Das Erzgebirge gehört zu den allerschönsten Regionen in Sachsen und wir dürfen sie Heimat nennen. Dort eine eigene Bar oder ein eigenes Lokal zu eröffnen ist nicht nur ein heimlicher Traum, sondern unserer Meinung nach mit der richtigen Strategie auch extrem lukrativ. Wie viele Regionen ohne Großstadt hat auch das Erzgebirge mit Bevölkerungsrückgang zu kämpfen. Viele junge Menschen lieben ihre Heimat, sind aber aufgrund von eingeschränkten beruflichen Aussichten gezwungen, diese zu verlassen. Die Jugendlichen, die im Erzgebirge bleiben, verkennen häufig ihr Potential und glauben nicht daran, selbst etwas für die Region verändern zu können. Die Freizeitgestaltung ist sehr eingeschränkt, weshalb „Langeweile“ und Frustration zum ernsthaften Problem werden. Das Erzgebirge hat genug Potential, nur schöpft es keiner mehr ausreichend aus. Die wenigen Treffpunkte für junge Menschen beschränken sich auf einen nahegelegenen McDonalds, den Sportclub im Nachbardorf oder das eigene Elternhaus. Die bodenständige und handwerkliche Grundhaltung der Erzgebirger hilft nicht, eigene kreative Konzepte für Lokale, Clubs oder Treffpunkte zu entwicklen. Diese Haltung gilt es aber bei der Mitgestaltung des eigenen Ladenlokals zu nutzen.

Die Intention unseres Vorhabens ist es, die eigene Neugierde nach dem heimlichen Traum, einer eigenen Bar, zu stillen und zugleich einen Teil gegen den Bevölkerungsrückgang zu tun.

Unser Ziel: Ein Projekt, von der losen Idee, über eine Feldrecherche, einer Benchmarkingphase, der Befragung von Anwohnern und diversen Gastronomen vor Ort bis hin zu einer Konzeptentwicklung für das eigene Lokal, zu bewältigen. Die Ansätze eines ersten Businnesplans, eine Investorenakquise und Ideen für alternative Werbelösungen sollen außerdem Teile der Arbeit werden.

Bei erfolgreicher Arbeit halten wir dank unserer Kontakte aus dem gastronomischen, wirtschaftlichen und handwerklichen Bereich, eine reale Umsetzung für möglich. Mit einem Corporate Design erhält die gesamte Bachelorarbeit den grafischen Hauptanteil.

Feldrecherche
Moodboards

Moodboard | Auf der Spur

Interview: Tamarind & Rababa
„Der Araber mit Nachwuchs“
Arabische Shishabars, Leipzig

Interview: Morgenland
„Der neue Riese in Halle“
Arabische Shishabar, Halle

Interview: Restaurant Rrush
„Der backfrische Newcomer“
Pizzeria & Bar, Schwarzenberg

Interview: Eiscafé Piccolo
„Der langjährige Klassiker“
Eiscafé & Restaurant, Schwarzenberg

Interview: McDonald‘s
„Das Franchise Unternehmen“
Fast Food Lokal, Aue

Fototour: Form, Farbe, Material
Canon EOS 650D / iPhone 4s
Emmelie / Jan Robert

Diskussion: Konzept
Was ist uns un/wichtig?
Wir, Familie, Freunde

Online: Hier geblieben! - Initiative
Berufsorientierung im Erzgebirge
www.hier-geblieben.de

Online: Wirtschaftsförderung Erzgebirge
Regionaler Dienstleister für Wirtschaft
www.wfe-erzgebirge.de

Online: Erzgebirge –Gedacht. Gemacht.
Regionalmanagement Erzgebirge
www.wirtschaft-im-erzgebirge.de

Studie: Hotel- und Gaststättengewerbe
in Sachsen 2013
BBE Handelsberatung GmbH

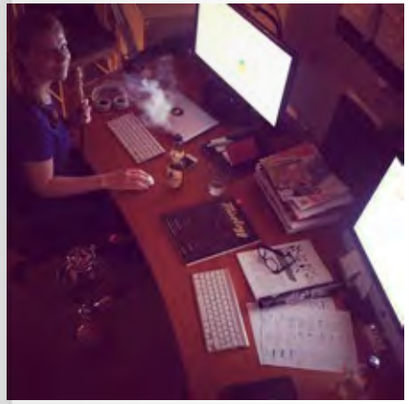
Studie: Informations-Steckbrief
zum Erzgebirgskreis
Wirtschaftsförderung Erzgebirge GmbH

Bericht: Quartalsstatistik 31.12.2012,
Handwerks- und Gewerbebetriebe
Handwerkskammer Chemnitz

Bericht: Systemgastronomie
in Deutschland 2014
Jahrbuch, FA Systemgastro, DEHOGA

Leitfaden: Hotellerie und Gastronomie
Branchenleitfaden für gute Arbeitsgestaltung
Deutscher Hotel- und Gaststättenverband e.V.

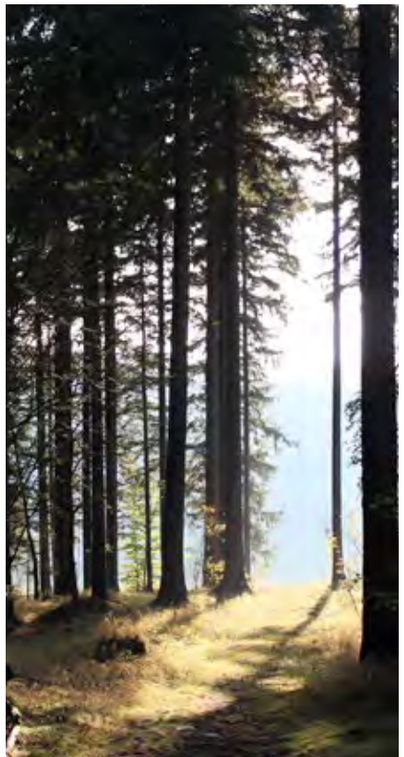
Bericht: Industrielle Erfolgsgeschichten
im Erzgebirge –Unternehmensvorstellungen
Druck- und Verlagsgesellschaft Marienburg mbH

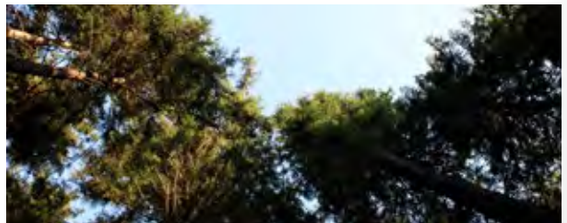
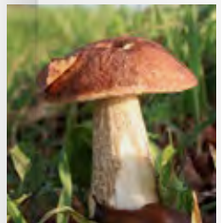


Moodboard | Cafés, Kneipen und Bars

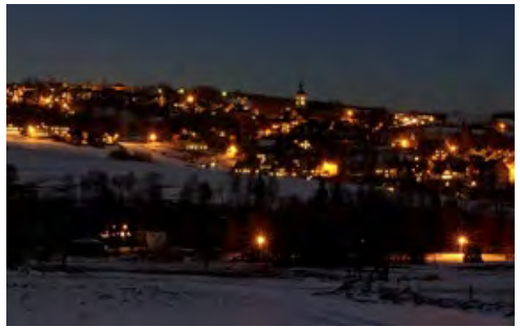
Moodboard | Shishabars

Moodboard | Fototour, Erzgebirge



Moodboard | Tradition & Kultur, Erzgebirge



Moodboard | Kulinarik, Erzgebirge

Feldrecherche
Das Erzgebirge

Die Familie, mein Gehalt und ich.

Auf welcher Fläche wohnen wie viele Menschen und wie hat sich das in den letzten Jahren verändert? Wie viel Menschen verlassen das Erzgebirge und wie wird sich dies vorraussichtlich entwickeln? Wie viel verdienen mein Nachbar, die Kollegen und Ich eigentlich im Jahr im Erzgebirge? Was wird in meiner Region produziert, welche Branche ist die ertragsreichste und welche Arten von Berufen finde ich hier?

Wirtschaftliche Vorzüge

- **am dichtesten besiedeltes Mittelgebirge Europas**
- **gut ausgebildete Arbeits-, Fach- und Führungskräfte**
- **Zuverlässigkeit der Partner und hohe Mitarbeiter-Treue**
- **Vielzahl an Branchen und Unternehmen**
- **höchste Industriedichte im Freistaat Sachsen**
- **eine moderne und gut ausgebaute Infrastruktur**
- **Nähe zu sächsischen Lehr- und Forschungszentren**
- **hohe Schöpferkraft, Solidität im Denken, Handeln und Wirtschaften**

Fläche
Fläche in km²: 1.828

Bevölkerung

Einwohner je km²	194
Bevölkerung am 03.10.1990	459.644
Bevölkerung am 31.12.2012	355.275

Einkommen
Das durchschnittliche mtl. Haushaltsnetto-Einkommen in Euro: (2011): 1.589

Gebiet

Gemeinden:	63
darunter Städte:	27
Haushalte 2011 insgesamt:	190,100

„Der Erzgebirgskreis verfügt über eine starke gewerbliche und Tourismuswirtschaft, die größte Handwerksdichte in Sachsen und die größte Zahl aller Auspendler.“

Gert Bauer, Präsident der Regionalversammlung Erzgebirge

Bevölkerungsbewegung

- Der Erzgebirgskreis hatte im Jahr 2012 fast 23% weniger Einwohner als noch 1990
- bis zum Jahr 2030 wird die Bevölkerung voraussichtlich um weitere 20-25% sinken
- Stagnation des Geburtendefizits im Erzgebirgskreis (Jahr 2012: -2.107) nach zuvor positiver Entwicklung zwischen den Jahren 1994 (-3.522) und 2000 (-2.014)
- Das Geburtendefizit beeinflusst im Erzgebirgskreis stärker die Bevölkerungsentwicklung als die Wanderungsverluste
- Entwicklung des Wanderungssaldos im Erzgebirgskreis: nach der negativen Entwicklung seit 1994 (+934), ist seit 2006 (-3.496) ein zunehmend positiver Trend zu beobachten (Jahr 2012: -1.777)

Sozialversicherungspflichtig Beschäftigte nach Wirtschaftszweigen (30.09.2013)

33%	Verarbeitendes Gewerbe
14%	Gesundheits- und Sozialwesen
11%	Handel; Instandhaltung und Reparatur v. Kfz
10%	Baugewerbe
6%	Öffentliche Verwaltung
4%	Erziehung und Unterricht
4%	Grundstücks- und WW, sonstige wirtschaftliche Dienstleistungen
4%	Verkehr und Lagerei
3%	Gastgewerbe
3%	Sonstige
2%	Land- u. Forstwirtschaft, Fischerei; Bergbau und Gewinnung von Steinen und Erden
2%	Unternehmensnahe Dienstleistungen
2%	Finanz-DL, Versicherung
1%	Energie- u. Wasservers.; Abwasser- u. Abfallents. u. Beseitigung. v. Umweltverschm.
1%	Information und Kommunikation

„ ...dass der Erzgebirgskreis ein Verdichtungsraum mit einer sehr stark ausgeprägten und vielseitigen Wirtschaftsstruktur ist. Der Erzgebirgskreis ist kein klassisch ländliches Gebiet.“

Gert Bauer, Präsident der Regionalversammlung Erzgebirge

Weihnachtsbräuche

Die Weihnachtszeit ist die „hohe“ Zeit der Erzgebirger, so entstand auch der Name „Weihnachtsland Erzgebirge“

Nicht wegzudenken ist der typische Weihnachtsschmuck: Räuchermänner, Engel und Bergmänner, Pyramiden, Nussknacker, Adventskränze und Schwibbögen schmücken jedes Haus und lassen das Erzgebirge zu einer großen lichtumhüllten Landschaft werden.

Bergparaden und Bergaufzüge sind eine gern gesehene Tradition in vielen Städten und Dörfern des Gebirges

Zum Einleuten der Weihnachtszeit findet in beinahe jedem Dorf/jeder Stadt das Pyramidenanschubsen oder das „Anlichteln“ statt. Dabei werden riesige Pyramiden mit gemeinschaftlichen Zeremonien in Gang gesetzt.

Natürlich gibt es auch im Erzgebirge urige Weihnachtsmärkte voll mit handgemachter Holzkunst, Holzspielwaren, vielen Leckereien und immer begleitet von traditioneller Blasmusik.

„Hutzenabende“ sind auch heute noch ein beliebter Zeitvertreib. Das bedeutet, dass man in der kalten Jahreszeit zum Nachbarn geht und gemeinsame Stunden mit Schnaps, Kamin, alten Geschichten und Liedern verbringt. Außerdem wird auch gern gemeinsam geschnitzt und geklöppelt.

Pferdeschlittenfahrten durch den Winterwald sind nicht nur für den Gebirgler ein großes Vergnügen. Auch Touristen nutzen dieses romantische Angebot gern.

Die Mettenschichten unter Tage gehören zu den beliebtesten Traditionen zur Weihnachtszeit. Mit echten Bergbahnen eingefahren, erwartet einen erzgebirgische Weihnachtsmusik, „Speckfettbemmen“, Glühwein, Schnaps und gemütliches Beisammensein im Schacht.

Damit alte alleinstehende Menschen die Weihnachtszeit nicht allein verbringen müssen, kommen Jugendliche aus dem Dorf zu ihnen nach Hause und singen Weihnachtslieder für sie.

E Raachermaa, es Neinerlaa un dr Hutznohmd.

Welche sind die typischen Sitten, traditionellen Bräuche sowie kulinarische Raffinessen im Erzgebirge? Welche handwerklichen Besonderheiten finde ich hier und welche Feste stehen stellvertretend für meine Region?

Sonstige Bräuche

Die Handwerkskunst entwickelte sich früher aus der Not heraus und gehört heute zum Markenzeichen des Erzgebirges. Geklöppelte, geschnitzte oder gedrechselte Meisterwerke werden gern von Touristen gekauft.

Mundart und die daraus entstandenen, unzähligen Heimatlieder und Gedichte sind der Stolz eines jeden Erzgebirgers.

Die Kirmes, also das Kirchweihfest wird im Erzgebirge groß gefeiert. Viele Festzelte, frisch gebackener Kirmeskuchen und etliche Veranstaltungen laden zum Amüsieren ein.

Wer es mit der Tradition genau nimmt, lädt im Erzgebirge die lieben Eltern zum Sonntagsessen.

Kulinarische Spezialitäten

Speckfettbemm | Fratzen, Klitscher, Rauchemaad, Nackete Maadle, Buttermilchgetzen, Heidelbeergetzen (süße und herzhafte Formen des Kartoffelpuffers) | griene Kließ und Schwammebrieh (grüne Klöße mit Pilzsoße) | „Neinerlaa“/ Neunerlei (Weihnachtsessen aus 9 Gerichten, u.a. Bratwurst, Sauerkraut, Linsen, Klöße) | Weihnachtsstollen | „Kalter Hund“ | Schieböcker (Käsespezialität mit Kümmel) | Kirmeskuchen | Quarkkäulchen | „Bebemme“ | Schwammetopf (Pilz-Kartoffel-Eintopf) | Hosnbrotn mit Rotkraut und Spackkließ (typisches Sonntagsessen)

...und vieles vieles mehr.

Su sei mr aahm.
Charakterisierung

Die eigene subjektive Erfahrung eines Erzgebirgers (Emmelie), Umfragen im Freundeskreis, Interviews mit verschiedenen Bewohnern und Gespräche mit Filialleitern unterschiedlicher gastronomischer Einrichtungen sowie die intensiven Eindrücke eines Stadtmenschen (Jan Robert) gaben uns die Möglichkeit, einige Thesen zu einer stimmigen Charakterisierung eines Erzgebirgers aufzustellen.

Eltern und Kinder
Im Erzgebirge, dem dicht besiedelsten Gebirge der Welt, werden meist in jungen Jahren große Familien gegründet. Der Großteil der Nachkommen bleibt der Heimat treu.

Der Schlag Mensch
Der Erzgebigler wirkt bei ersten Begegnungen oft mürrisch und eigenbrödlerisch, bei besserem Kennenlernen meist redefreudig, traditionsbewusst und sehr gesellig.

Selbst verändern
Bei Konflikten die innerhalb der Stadt- oder Familienstruktur auftreten, wird oftmals im eigenen Kreis diskutiert, das Problem ausgeschlachtet, anstatt nach Lösungen zu suchen oder gar selbst etwas zu verändern.

Lob und Kritik
Für gut Befundenes, was der Heimat entsprungen ist, wird gelobt, weitergetragen und geachtet. Fremde Ideen, Neuerungen von Auswärts werden umso kritischer und stärker geprüft.

Die freie Zeit
Gerade junge Menschen nehmen gern die vorgegebenen Formate für Freizeit- und Abendgestaltungen an, sehen aber selten den Raum und das Potential, ihre Freizeit eigenständig zu bereichern.

Das gelernte Handwerk
Der Erzgebirger liebt sein Handwerk und geht gewissenhaft seiner Arbeit nach. Ein Experte seiner Arbeit, der sein Können aus weitergegebenem Wissen und eigener Erfahrung schöpft. Ein junger Mensch lernt hier einen Beruf, um täglich in seinem Handwerk zu wachsen, aber seiner Branche treu zu bleiben.

Soziales Netzwerk
Die Familie des Erzgebirgers steht an erster Stelle. Ein großes soziales Netz an Verwandten und auch vielen Bekannten ermöglicht ein gegenseitiges Helfen. Daraus wächst allerdings auch ein großes Pflichtgefühl, das oft eingefordert wird.

Hutznohmd
Ein starkes Bedürfnis nach Gemütlichkeit und geselligem Beisammensein ist scheinbar jedem echten Erzgebirger in die Wiege gelegt worden.

Mein Haus und Hof
Der Erzgebirger ist genügsam. Läuft es im Berufsalltag mal nicht so gut, verlässt er sich auf ein offenes Ohr bei Freunden oder innerhalb seiner Familie und stärkt sich somit ausreichend für die kommende Zeit. Er braucht nicht mehr zum Glücklichsein und schätzt, was ihm gegeben ist.

Bekanntes und Neues
Quer durch alle Altersgruppen bleibt oft die Neugierde bei neubeworbenen Angeboten aller Art hinter der angeborenen Skepsis zurück. Was der Nachbar nicht von Herzen empfiehlt, schafft kein leuchtendes Großformatposter erfolgreich anzupreisen.

Fichten, Pilze und Gebirge.

Große Wälder und gebietstypische Pflanzen. Mächtige Felsen und Gebirgszüge, Wanderpfade zwischen den Gipfeln mit Ausblick in die Täler. Was gibt es in den Weiten des Erzgebirges zu entdecken?

Große Wälder
Dichte Fichtenwälder durchziehen das Erzgebirge, darunter vereinzelt mächtige Tannen. Moosteppiche legen sich über den Waldboden, Farne und Heidelbeersträucher schmücken die zahlreichen Wanderwege. Auch Mischwälder voll mit Buchen, Eichen, Birken- und Ahornbäumen gehören zur vielseitigen Vegetation des Erzgebirges.

Schwamme
„In de Schwamme gieh“, also Pilze sammeln, ist eine große Leidenschaft des Erzgebirgers. Kein Wunder, denn in den Sommermonaten schießen die schmackhaften Erdgewächse nur so aus dem Boden. So wird es zum Ritual, frische Waldluft zu genießen, die Körbe zu füllen und am Abend gemeinsam „Schwammespalken“ zu essen.

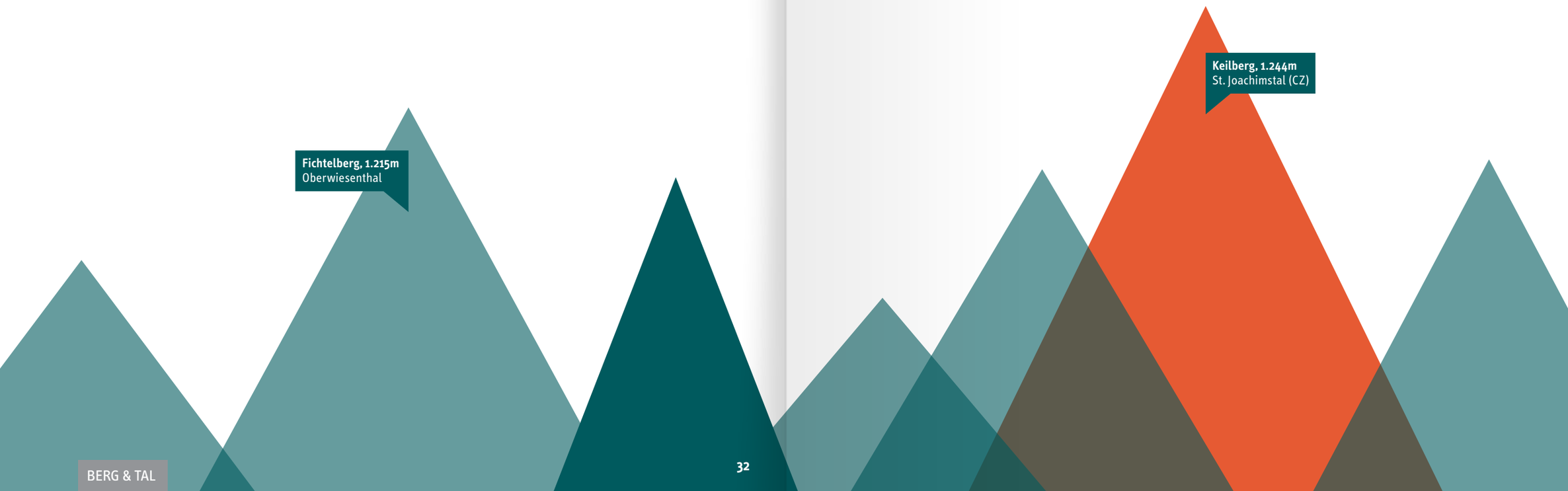
Vugelbeerbaam
Der Vogelbeerbaum, auch Eberesche genannt, ist der (als anspruchslos und anpassungsfähig geltende) Symbolbaum des Erzgebirges. Ihm wurde sogar ein Volkslied gewidmet, was auch über die Grenzen des Erzgebirges hinaus bekannt ist. Besonders im Herbst prägt die Eberesche die Landschaft des Gebirges mit ihren bunt leuchtenden Farben.

Schon gewusst? Vor Entdeckung des Erzvorkommens nannte man das Erzgebirge „Mirikwidi“, was so viel bedeutet wie Finster- oder Dunkelwald.

Stollen
Der Bergbau im Erzgebirge hat überall seine Spuren hinterlassen. Stollen, Gräben, Erzgänge, Basaltsäulen, Tropfsteinhöhlen, einzigartige Berg- und Feuchtwiesen oder Steinrückenlandschaften geben der Montanregion einen unverwechselbaren Charakter.

Berg	Höhe	Ort/ Region
Keilberg (Klínovec)	1.244 m	St. Joachimsthal (CZ)
Fichtelberg	1.215 m	Oberwiesenthal
Eisenberg	1.028 m	Oberwiesenthal
Auersberg	1.019 m	Eibenstock, OT Wildenthal
Taufichtig	1.001 m	Oberwiesenthal
Scheffelsberg	980 m	Johanngeorgenstadt
Schneehübel	974 m	Morgenröthe-Rautenkranz
Brückenberg	964 m	Eibenstock, OT Wildenthal
Großer Rammelsberg	963 m	Morgenröthe-Rautenkranz
Rehhübel	932 m	Johanngeorgenstadt
Riesenberg	923 m	Eibenstock, OT Sosa
Rabenberg	913 m	Breitenbrunn
Bärenstein	898 m	Bärenstein
Fastenberg	891 m	Johanngeorgenstadt

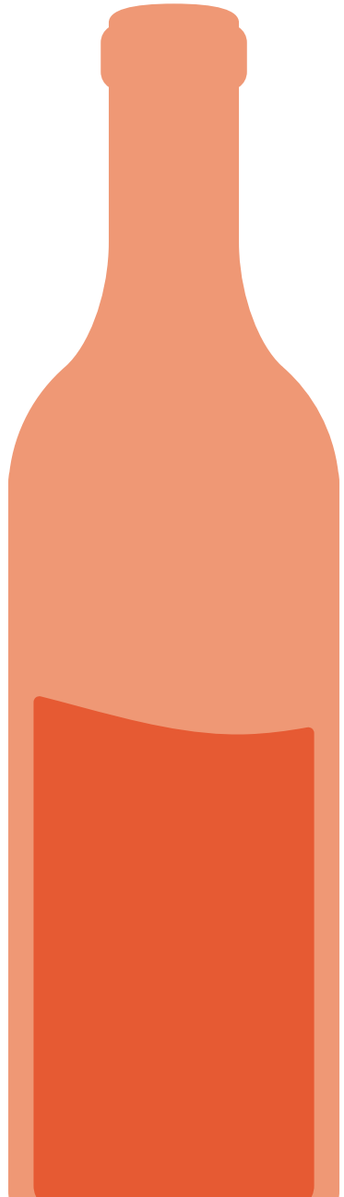
Berg	Höhe	Ort/ Region
Hirtstein	888 m	Marienberg, OT Satzung
Leistnerhübel	879 m	Eibenstock, OT Wildenthal
Ochsenkopf	836 m	Breitenbrunn, OT Rittersgrün
Pöhlberg	832 m	Annaberg-Buchholz
Ochsenkopf	823 m	Eibenstock, OT Sosa
Steinhübel	817 m	Olbernhau
Morgenleithe	811 m	Lauter-Bernsbach, OT Lauter
Scheibenberg	807 m	Scheibenberg
Sauberg	797 m	Breitenbrunn
Kuhberg	795 m	Stützengrün
Adlerfels	778 m	Eibenstock
Schatzenstein	760 m	Elterlein
Greifensteine	731 m	Ehrenfriedersdorf
Spiegelwald	728 m	Grünhain-Beierfeld, OT Grünhain



Feldrecherche
Barkonzepte

Von Stehcafé, über Kneipe zum Pub.

Die Gemütlichkeit eines urigen Irish Pubs, die zurückhaltende Lounge einer Hotelbar oder doch eher der einzigartige Charme der Szenebar an der Ecke –welche Bartypen gibt es und was macht sie aus? Welche ausgefallenen Ideen für Barkonzepte gibt es und warum?



Restaurantbar
Sie ist in guten Restaurants zu finden, um eventuelle Wartezeiten zu überbrücken oder die Möglichkeit eines Aperitifs zu bieten. Zudem wird eine vorzeitige Einsicht in die Speisen- und Getränkekarten gewährleistet.

American Bar
Sie ist die klassische Form der Cocktailbar mit Schwerpunkt auf Mixgetränke. Als Speisen findet man - wenn überhaupt - nur kleine Snacks, meist Finger Food oder Knabbergebäck. Den Mittelpunkt bildet die Bar selbst. An dieser sitzt der Gast und bewundert die Vielzahl der präsentierten Flaschen. Eine dezente Musik unterstreicht das Ambiente der American Bar.

Hausbar
Die Bar in den eigenen vier Wänden bietet Hobbymixern den nötigen Platz, selbst einmal Hand an den Shaker zu legen und Familie und Freunde mit tropischen Cocktails zu verwöhnen.

Pub/Bierlokal
In England und Irland beheimatet, haben diese Lokale mittlerweile in ganz Deutschland Einzug gehalten. Besonderheit ist eine riesige Auswahl von Bieren und Whiskys, außerdem ein rustikales Ambiente und häufig handgemachte Livemusik.

Catering Bar
Catering Bars sind bei Veranstaltungen kaum noch wegzudenken. Diese mobilen, transportablen Bars bilden häufig das Highlight eines Events. Mit zwei bis drei professionellen Bartendern bestückt, versorgen Catering Bars die Gäste mit ausgewählten Cocktails.

Lounge
Als Lounge bezeichnet man insbesondere Bars mit klarem, durchdachtem Design, oftmals begleitet von ruhiger, elektronischer Musik. Anders als in normalen Bars wird in Lounges großer Wert auf Sitzkomfort gelegt. Im Angebot stehen alkoholische Getränke – insbesondere Cocktails, häufig auch kleine Snacks.

Night Club
Die Bartheke nimmt in den Nachtbars mit Kabarett- und Varietéprogramm nur einen kleinen Teil des Raumes ein. Bargetränke, meist guter Qualität, werden zu hohen Preisen angeboten.

Hotel Bar
Sie bildet den klassischen Treffpunkt in einem Hotel. Zumeist ist die Hotelbar auch für Personen zugänglich, die nicht im Hotel nächtigen. Geboten wird dem Gast ein umfangreiches Getränkeangebot, welches sich von diversen offenen Weinen, verschiedenen Biersorten, unzähligen Purspirituosen bis hin zu Cocktails und kleinen Speisen erstreckt.

Diskothek /Tanzbar
Die Bartheke ist im Verhältnis zur Betriebsgröße meist klein. Einfache Bargetränke werden von oft nicht qualifizierten Barkeepern zubereitet. Im Getränkeangebot finden sich meist Trendgetränke wie Energydrinks, Alkopops, Shooters, usw.

Tagesbar
Diese Form findet sich hauptsächlich in den Metropolen Amerikas. Der Schwerpunkt liegt hier bei der Kommunikation von Geschäftsleuten. Es werden edle Spirituosen, Schaumweine und alkoholfreie Getränke angeboten. Eine Auswahl an exklusiven kleinen Speisen erweitert das Angebot. Musik gibt es - wenn überhaupt - nur ganz dezent im Hintergrund.

Milchbar
Ursprünglich wurden bei dieser Art von Bar nur nichtalkoholische Getränke und häufig auch Speiseeis serviert. Heute kann man zudem auch alkoholische Kreationen genießen.

Eisbar/Schneebar
Sie wird in Wintersportorten bei Liftstationen, Eislauf- o. Curlingplätzen eingerichtet. Vorwiegend stehen Heißgetränke, einfache Spirituosen, Schaumweine, Biere und alkoholfreie Getränke zur Auswahl. Wichtigste Rolle spielt hier die Musik von aktuellen Charts und Hüttenhits.

Spielebar
In dieser Bar kommt der Spaß nicht zu kurz. Jung und Alt trifft sich hier, um gemeinsam zu spielen. Ähnlich einem Pub gibt es häufig eine große Bierauswahl, außerdem Getränke zu humanen Preisen.

Shishabar
Hier dreht sich alles um die Wasserpfeife. Und die gibt es in den verschiedensten Geschmacksrichtungen. Auch Cocktails, Bier und alkoholfreie Getränke kann man hier im meist orientalischen Ambiete genießen.

Karaokebar
Mit Getränken zu günstigen Preisen, verbringt man hier einen feuchtfröhlichen Abend mit guter Unterhaltung. Hauptattraktion ist natürlich das Karaokesingen.

Pianobar
Das Klavier macht hier die Musik. Im gehobenen Ambiente darf man sich wohlfühlen, romantische Abende verbringen oder einfach einen Wein in guter Gesellschaft genießen.

Kaffeebar
Häufig sehr stilvoll eingerichtet lädt diese Bar zum gemütlichen Plausch ein. Natürlich wird eine große Auswahl von Kaffeevariationen in bester Qualität geboten. Zudem darf sich der Gast meist an schmackhaften Backwaren erfreuen.

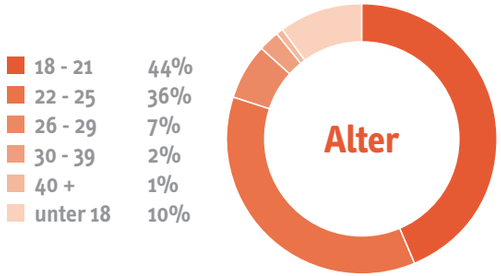
Pool-/Beachbar
Der kleine Bruder der Cateringbar ist teils mobil, aber auch stationär. Zu finden in großen Feriendörfern, Hotels und Cruiselinern ist sie ein gern besuchter Punkt mit lockerer Atmosphäre. Die Drinks werden in ausgehöhlten Früchten kredenzt, da Glasware meist verboten ist.

Minibar
Dieses neue Konzept einer Bar kommt fast ohne Personal aus. Ein Lokal gefüllt mit Kühlschränken voller Getränke aller Art. Selbstbedienung ist angesagt!

Feldrecherche
Online Umfrage

Online Umfrage
Was denkst du?

Wir haben 130 Menschen aus unserer Region des Erzgebirges online befragt. Über 2.400 Antworten gaben uns einen Einblick in die Freizeit des jungen Erzgebirgers. Welche Auffälligkeiten und besonderen Umstände gibt es zu beachten? Einige Fragen stellten wir, um ein Empfinden für die Mentalität vor Ort zu bekommen. Andere Fragen dienten einem Querschnitt für die häufigsten Antworten auf eine Frage.



80% der Befragten sind zwischen 18 und 25 Jahre alt, entsprechen also direkt unserer Zielgruppe. Nachkommende Altersklassen bis 40 Jahren sehen wir auch als potentielle und ertragsreichere Kundschaft. Die Jugendlichen im Alter von 16-18 Jahren ließen wir teilnehmen, weil diese Personen die „direkt heranwachsende“ Kundschaft der Region in ein bis zwei Jahren ausmachen wird.

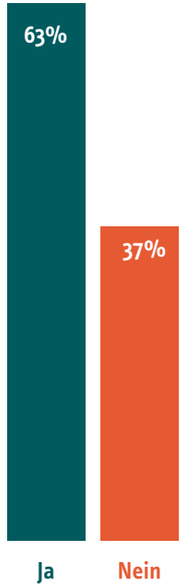
Wie oft musst du für deine Alkohol trinkenden Freunde fahren?

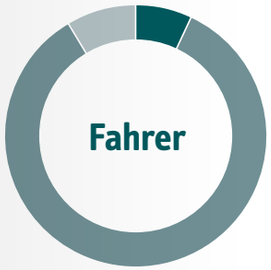
6% sehr oft	11% ziemlich oft	48% Wir wechseln uns ganz gut ab	14% sehr selten	21% so gut wie nie

Siehst du dich in fünf Jahren noch immer im Erzgebirge leben?

Der Großteil der Befragten wohnt seit seiner Geburt im Erzgebirge. Die meisten leben noch im Elternhaus.

Die Zugezogenen lassen sich an einer Hand abzählen.

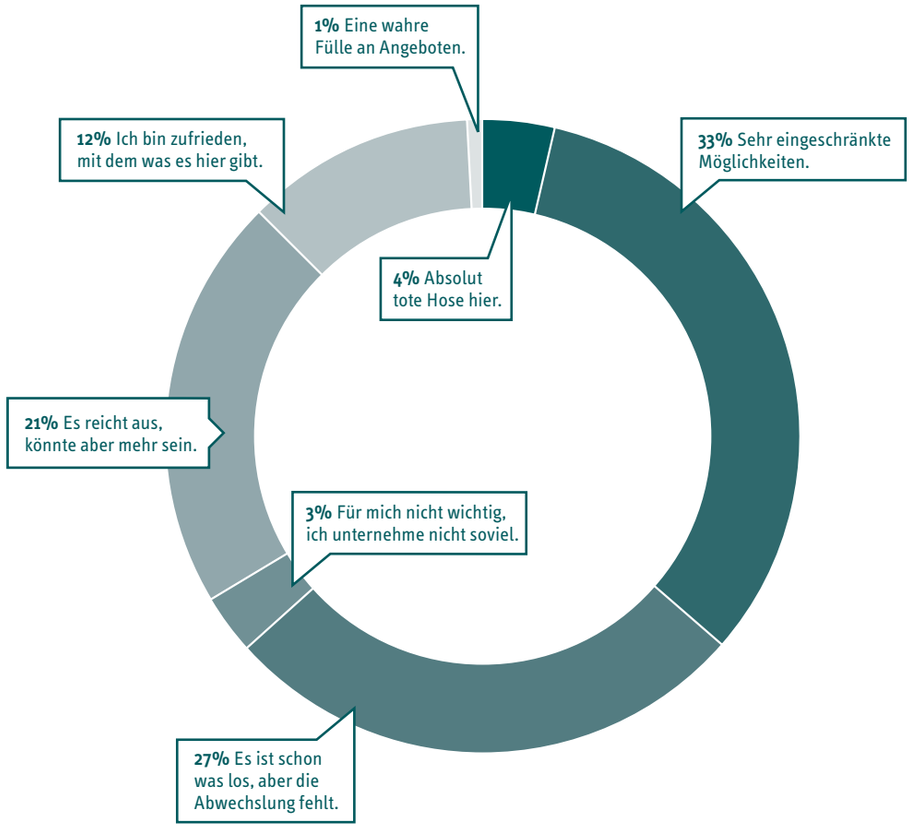




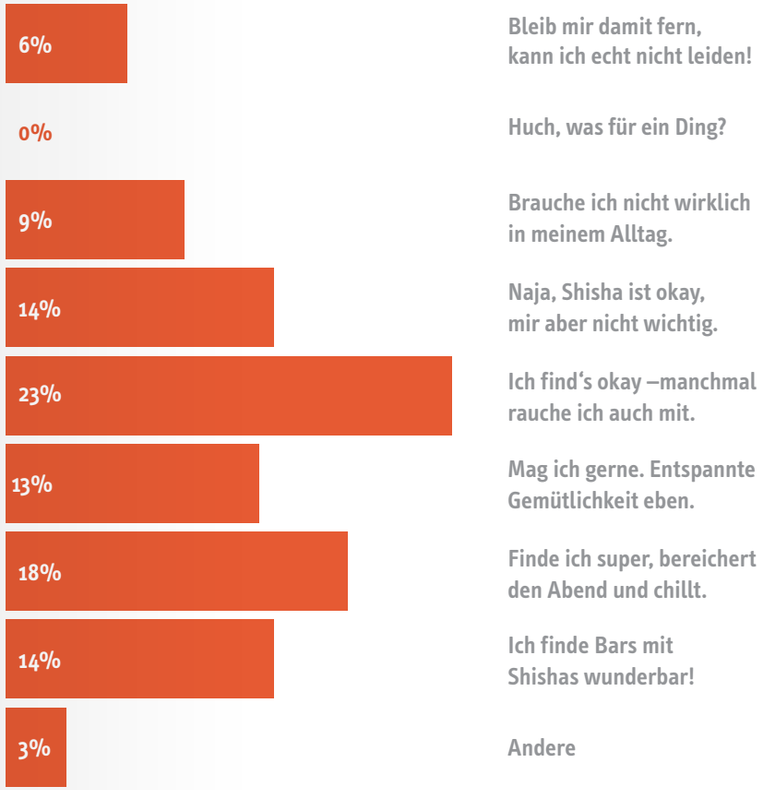
Wenn du abends mit Freunden ausgehst, muss sich immer ein Fahrer finden, richtig?

- Nein, eigentlich selten. 7%
- Ja, das stimmt. 85%
- Andere 8%

Wie bewertest du die Möglichkeiten für deine abendliche Freizeitgestaltung mit Freunden im Erzgebirge?



Wie stehst du zum Thema Shisha (Wasserpfeife)?



Online Umfrage
Die häufigsten Antworten

Warum wohnst du noch im Erzgebirge?

„Weil es die geliebte Heimat ist“ | Heimatverbundenheit | „Drham is drham“ | Familie und Freunde | Mensch und Mentalität | Landschaft | Natur | Gegend und Umfeld | ländliche Ruhe | Idylle | Tradition und Kultur | Ausbildung | Job | Studium | Schule | Keine Städter, lieben das Dörfliche

Lebst du gerne im Erzgebirge?

Begründungen identisch mit:
„Warum wohnst du noch im Erzgebirge“

Ja.

schöne Gegend | persönlich, nicht anonyom | Zusammenhalt | Vertrautheit untereinander
Outdoor-Aktivitäten (Wintersport, Wandern, ...) | Stolz auf Tradition und Geschichte

Nein.

Langeweile | fehlende Freizeitmöglichkeiten | Abwechslung fehlt | schlecht bezahlte Arbeit
„ohne Auto ist man aufgeschmissen“ (schlechte Infrastruktur) | weite Wege für Abendgestaltung
fehlender Blick über den Tellerrand | eingeschränktes Denken | zu wenig Bildungsmöglichkeiten
„Weil mr immer de Gleichen sieht“ | Jeder kennt jeden | neue Leute kennenlernen, ist schwierig

Was unternehmt ihr in der Regel an einem freien Abend unter Freunden?

Kino | Disco | Party | Grillen | im Garten sitzen | Fußball schauen | Bier trinken | gemeinsames, gemütliches Beisammensein | Treffen zu Hause | Partykeller | Dorffeste | Spieleabende | Junge Gemeinde | Essen gehen | Bowling | Filmabend | Konsole | Zocken | PlayStation | Freizeitbäder | Mädelsabende

Was fehlt dir persönlich an Möglichkeiten für deine Abendgestaltung im Erzgebirge?

Bars | gemütliche Kneipen | Orte für das gesellige Beisammensein | „Treffpunkte mit Stil“ | Locations, wo „Prolle“ „Pöbler“ und „Trinker“ fernbleiben | Bars mit guter Musik | Konzerte | Musikevents | Livemusik in Bars | Die Auswahl

Was ist dir besonders wichtig in einem Lokal?

Gutes Preis-Leistungsverhältnis | faire Preise | Qualität | Abwechslung auf der Karte | gute Getränke | „mal etwas Anderes“ | Gemütlichkeit | Bequemlichkeit | „man muss sich wohlfühlen“ | schönes Ambiente | gute, gezielte Einrichtung | klares Motto | das gewisse Etwas/Extra | Genügend Sitzmöglichkeiten | freundliches, witziges, geschultes Personal | guter Service | Gastfreundschaft | gute Musik | ggf. Livemusik | Seriosität | Gute Gesellschaft | Altersbeschränkung | Niveau | gute Atmosphäre | Möglichkeit, um neue Leute kennenzulernen | Aufgeschlossenheit | Extra Raucherbereich | Rauchverbot | Sauberkeit | Entertainmöglichkeiten (Karten, Billard, Tanzfläche, ...)

Wie verbringst du deine Freizeit im Erzgebirge?

Vereine und Sport (Fußball, Wintersport, Handball, Volleyball, Judo, Tanz, Krafttraining, Feuerwehr, Tanzen, ...) | Viel Zeit an der frischen Luft mit Freunden (Grillen und Lagerfeuer, Freibad, Spazieren, Reiten, Picknick, Hund, Pilze sammeln, Wandern, Radfahren, Garten pflegen, Moped fahren/ Moped reparieren ...) | Essen gehen | Kino | Freunde treffen | Zu Hause chillen (Sofa und Film, Freunde einladen, Spieleabende, gemeinsames Kochen, ...) | Dorf- und Stadtfeste | Diskothek | Bandprobe | Musik machen | Konzerte besuchen

Stimmen, die bewegen, etwas zu bewegen.

Innerhalb der Recherche, der Online-Umfrage, den persönlichen Gesprächen sowie diversen Facebook-Beiträgen fielen zwischendurch oft ernste Kritik oder Liebesbeweise an das ganz persönliche Erzgebirge, die uns wichtig erschienen, festzuhalten.

„Das Erzgebirge hat einen ganz eigenen Charme."

„Eine richtig gute Bar fehlt. Und bitte etwas größer, damit bei der Neueröffnung das ganze Erzgebirge Platz findet, weil sich fast jeder beschwert deswegen. Oder einfach etwas, wo man sich chillig hinsetzen kann, mit guten Drinks, kleinen Häppchen, Shisha und guter Musik, wo man auch Platz zum tanzen hat. (...) wo auch mal die Minderjährigen draußen bleiben müssen."

„...Ich bin oft schlecht gelaunt deswegen. Jedes Wochenende gibt es immer nur die drei gleichen Vorschläge, was auch irgendwann langweilig wird - darum bleibt man muffelig zu Hause. Wären die Dinge, die vorhanden sind wenigstens gut, dann wäre das alles nicht so wild. Es nervt einfach nur!"

„ ... Es ist nicht viel zu unternehmen hier und deswegen bin ich sehr genervt und nehme das mit in meinen Alltag. Also außer „Arbeitsalltag" oder „Studiumsalltag" fehlt mir total die Abwechslung."

„Das Potential des Erzgebirges ist riesig groß, man muss sich nur von dem Trend wegbewegen, fort zu ziehen. Augen öffnen und hinsehen! Das Gute liegt so nah!"

„Oft verbringe ich meine Freizeit zu Hause, weil jedes Wochenende, jede freie Minute/Stunde diskutiert wird - wohin es geht. Da es kaum Auswahl bzw. eine schlechte Auswahl gibt - entscheidet man sich, zu Hause zu bleiben. Man ärgert sich dann, zu Hause geblieben zu sein, aber leider gibt es hier zu wenig interessante Angebote. Ich geh ab und zu mit Freunden was essen, ins Kino und manchmal ins Sax Stollberg, aber da kann man auch nur bedingt hingehen. Das wars dann auch schon. Alles andere ist schon wieder zu weit weg."

„Ich selbst bin absoluter Nichtraucher, finde aber, dass gemeinsam Shisha rauchen, Gemütlichkeit verbreitet."

„Ich bin in der Welt schon viel herumgekommen und erst da wurde mir bewusst, wie schön das Erzgebirge/ meine Heimat ist! Warum sollte ich hier weg? Mein Job ist phänomenal. Da mein Betrieb noch relativ jung ist, fühle ich mich dazu verpflichtet alles dafür zu geben, ihn stets nach vorn zu bringen und auch von den Resultaten zu profitieren! Das Stadtleben ist einfach nichts für mich! Ich mag es, meine studierenden Freunde am Wochenende zu besuchen, aber die zwei Tage reichen dann erst einmal wieder. Aus meiner Sicht kann ich nicht nachvollziehen, warum man das Erzgebirge verlässt."

„Es fehlt jegliche Art von Bar. Es gibt genau eine Bar in Schwarzenberg und die hat 6 Sitzplätze. Das Pub in Aue ist aber ganz ok. Allerdings wie gesagt einfach insgesamt zu wenig."

„Man ist halt immer auf der Suche nach irgendeinem Event und ist glücklich, wenn mal Altstadtfest ist oder Ähnliches. Es gibt keine Bars zum Chillen, Musik hören, tanzen, etc... Auch geht man nicht mehr gerne in die Disco Nightfly. Man will ja wirklich einen schönen Abend mit Freunden haben, vielleicht auch neue Leute kennen lernen und nicht ständig auf minderjährige Kinder treffen müssen. Man muss immer so weit fahren (Zwickau, Chemnitz), um wirklich was zu erleben."

„Es gibt keinen Ort, wo ich lieber sein möchte zur Weihnachtszeit, keinen Ort der für mich mehr Wärme, Geborgenheit und ein „Zu-Hause-Gefühl" ausdrückt wie's Haamitland Arzgebirg."

...

„Im Erzgebirge lebt man zusammen. Im Erzgebirge lebt man in der Natur.Das Erzgebirge ist ein kleines Stück im Himmel."

„ ... jedoch findet sich nur selten eine Veranstaltung oder Location bei der man sagen würde: Ja hier könnte ich öfter hingehen! Ausgenommen das Kiwis in Oberwiesenthal, jedoch liegt das ziemlich entfernt - davon sollte es jedoch mehr geben!"

„Doch am Wochenende steigt dann die Arbeit, da man immer sucht, wer fährt und was gemacht wird, weil die Auswahl wirklich sehr klein ist. Also ohne Auto ist man aufgeschmissen..."

Gibts irgendwelche krassen Ideen für die Abendgestaltung ?

Gefällt mir · Kommentieren · Teilen

Kino!

irgendwie heißt es jedes Wochenende Kino

Oder kiwis

mich nervt das alles hier

Nix loooos

Übersetzung anzeigen

Dann lasst uns halt was starten ^^
Vorschläge bis jetzt:
- Kino
- Kiwis

Ü30 Party in der Ritter Georg Halle!

Ist die net in Grünhain ?

Ü30 grünhain

Da gehst du wohl hin Ida

Klar wird lustig

Ü30? Mich hauts hinterm Zug

Da sind wenigstens keine unter 16 jährige

Was werden dann wohl die Ü30er sagen?

Ü30 is heute auch in szb

ach ich bin ja fast 30

Willst du mich jetzt etwa "alt" nennen?

Nöö

Ufpasse

Schreibe einen Kommentar ...

---

und wiedermal geht ein samstag abend sinnlos ins land

Gefällt mir · Kommentieren · Teilen

3 Personen gefällt das.

hättest doch überstunden machen können...

was bleibt mir anders übrig

überstunden!!

Sax

mal keine disco

Rummel

Dann bleib am besten deham

Zocken ist auch keine Lösung...

es gibt auch sachen die net ganz so viel kosten

doer irgendwo chillen oder sonst was

Schreibe einen Kommentar ...

---

morgen frei jemand lust was zu machen

Gefällt mir · Kommentieren · Teilen

3 Personen gefällt das.

Was geht was geht was geht?

nix grad^^

Lass was verrücktes machen

ich denk du hast keine zeit

Doch die kleinen sind im Bett

Was deä

Schreibe einen Kommentar ...

Sax-Clubzone Stollberg

Wir sind eindeutig zu uncool hierfür

Gefällt mir · Kommentieren

und 18 anderen gefällt das.

11 weitere Kommentare anzeigen

Reach out and touch the boys

Erschöpft vom geld verdienen

Ich sehe schon de grauen Haare

Da geht man auch nicht hin!

Schreibe einen Kommentar ...

---

geiles wetter und nichts is los!!! - kann nicht angehen!!!

Gefällt mir · Kommentieren · Teilen

3 Personen gefällt das.

geiles wetter - ich noch krank - das kann nich angehn!!!!

reis dich ja zusammen herr fuchs das du morgen wieder kommst (-: obwohl morgen und dienstag kannste noch fehlen da habe ich noch auf deiner 5 achs zu tun

Schreibe einen Kommentar ...

Keine lust rumzusitzen was steht heut so an

Gefällt mir · Kommentieren · Teilen

2 Personen gefällt das.

Grunstädtl bahnhofsfest

Schreibe einen Kommentar ...

---

was geht de heute so?

Gefällt mir · Kommentieren · Teilen

2 Personen gefällt das.

Schreibe einen Kommentar ...

---

laaangweilig!

Gefällt mir · Kommentieren · Teilen

4 Personen gefällt das.

kasa net

wenn du das schreibst^^...

komm her ... hier ist net langweilig

wo ist "komm her"?

na bei "net langweilig"

Schreibe einen Kommentar ...

Ist das Mc Donalds ein Autokino oder wieso sitzen die ganzen Pfeifen in ihren Autos auf'm Parkplatz und starren das Mc'n an?!

Gefällt mir · Kommentieren · Teilen

7 Personen gefällt das.

Schreibe einen Kommentar ...

---

langweilig

Gefällt mir · Kommentieren · Teilen

und gefällt das.

naja was macht man denn sonst als single zum valentinstag

^^

Echt sinnlos dieser valentinstag xD

ja echt mal

:D

Schreibe einen Kommentar ...

Feldrecherche
Gastro-Interviews

Im Interview mit der Geschäftsleitung, Frau Müller

Restaurant McDonald's, Standort Aue

Wo stammen Sie her?
Ich persönlich? Ja, hier aus dem Erzgebirge. Aus Lößnitz.

Seit wann leiten Sie die McDonald's Filiale in Aue?
Jetzt muss ich überlegen: Seit 19 Jahren bin ich dabei. Seit 15 Jahren leite ich die Filiale.

Warum haben Sie sich für den Standort Aue entschieden?
Das war gebietsbedingt, eigentlich. Eben optimal vom Arbeitsweg, verstehen Sie? (Lacht)

Schätzen Sie das durchschnittliche Alter Ihrer Kunden!
Das durchschnittliche? 30! Also wir haben die ältere Generation – die Oma und der Opa mit ihren Enkelkindern, aber auch die Teenies und die Jugendlichen. Die Mittelschiene, also etwa mein Alter (Ende 30 – Ende 40) eher weniger ist, kommt nicht oder sehr selten hierher. Erst wenn deren Enkelkinder kommen.

Sehen Sie Ihre Filiale ausschließlich als Restaurant oder auch als Treffpunkt von Jugendlichen der Region?
Auf jeden Fall beides! (Sehr direkte und bestimmte Antwort!)

Sehen Sie sich in fünf Jahren noch immer als Leitung dieser McDonald's-Filiale?
Nein! (Sehr sichere und direkte Antwort! Wir haken nach und fragen weshalb.) Ich sag mal nach diesem langen Zeitraum, der Job an sich ist sehr umfassend und vielseitig, ist eine Veränderung dran. Mit Menschen umzugehen ist wirklich meine Sache, aber das was drum und dran hängt wird immer schwieriger. Ich bekomme keine Mitarbeiter, ich bekomme kein Management und keine Crewmitarbeiter Das was an Aufgaben ansteht, wird immer mehr. Es wird nicht einfacher und dann sage ich mir: Ich sehe mich hier in fünf Jahren nicht mehr.

Mc Donalds, Filiale in Aue

Wie schätzen Sie abgesehen von Ihrem Lokal die Erfolgschancen von bestehenden gastronomischen Einrichtungen in den nächsten fünf bis zehn Jahren ein?
Die herkömmliche Gastronomie meinen Sie? (Wir stimmen zu und ergänzen: Ja, mit ihrem Lokal vergleichbare Einrichtungen.) Da habe ich im Umkreis von 30 Kilometern nichts. Da gibt es keine vergleichbaren Einrichtungen. Unser nächstes Restaurant (sie meint eine weitere Mc Donalds Filiale) befindet sich in Wildenfels, das steht wieder ganz allein auf der Wiese. Das McDonalds in Zwickau – unser Restaurant das die stärksten Umsätze bringt – hat natürlich ein ganz anderes Einzugsgebiet allerdings auch Burger King gegenüber. Die haben einen direkten Vergleich. Ich habe das hier nicht, da ist nichts da. Also wir hatten dieses „Subway", was am Anfang hier war, das hat mich überhaupt nicht tangiert und ein BurgerKing habe ich nicht. Und irgendeine Tankstelle oder dieses Lara's (sie meint das gut besuchte „LARA's Diner" an der Autobahnausfahrt bei Stollberg), haben überhaupt keine Auswirkungen auf uns.

Mc Donalds, Filiale in Aue

Wie schätzen Sie die Erfolgschancen allgemein von neuen gastronomischen Einrichtungen in der Region in den nächsten fünf bis zehn Jahren ein? In Bezug auf die Bevölkerung.
Ganz gut, ja. Ich merke die Ostdeutschen – also das Erzgebirge ist eigentlich ein ganz eigenes Völkchen – geht jetzt schon spürbar mehr außer Haus. Man nimmt schon das Westliche etwas an. (Lacht) Die Jugendlichen an sich auch. Auch für Geschäftsleute, bei uns attraktiv für das McCafé. Was so undenkbar ist für uns (sie meint die Erzgebirgler), dass man außer Haus frühstückt. Es ist noch ein zu geringer Anteil, aber man merkt, es kommt. Es wandelt sich was. (Wir haken nach: Wie sehen sie die Chancen für neue gastronomische Einrichtungen, die hier neu Fußfassen wollen?) Ich denke da dürfte in der Stadt Aue nichts im Wege stehen. Es war auch schon im Gespräch ob ein Burger King hier ansässig werden wird.

„Ich merke, die Ostdeutschen – also das Erzgebirge ist eigentlich ein ganz eigenes Völkchen – geht jetzt schon spürbar mehr außer Haus als früher."

Frau Müller, Geschäftsführung McDonalds in Aue

Nehmen Sie eine direkte Konkurrenz von anderen Gastronomen aus der Region wahr, wenn auch schon vorweg beantwortet?
Nein.

Was sind Ihrer Meinung nach in der Gastronomie oft ungeahnte Kostenpunkte?
Haben wir eigentlich eher weniger. Also alles, was mein Restaurant betrifft, was ich Händeln kann, sind Personalkosten, Foodkosten und das was wir bestellen. Es ist zur Zeit finanziell sehr schwankend, ich meine den Umsatz. Teilweise sehr aggressive Veränderungen. Die kann ich aber doch beeinflussen. Zum Beispiel, dass ich jetzt nicht soviel Abfall habe, wo Kosten entstehen, die ich nicht im Griff habe. Personalkosten – kann ich Händeln, in dem ich jede Stunde die Mitarbeiter flexibel einteile und Tag für Tag prüfe, wann ich wie viele Mitarbeiter brauche und demnach bezahle. Man merkt das, man hat dann auch ein Bauchgefühl dafür. Wenn ich mal drei Mann zuviel da habe, schicke ich die nach Hause. Ein anderes Thema ist auch das Wetter. Wenn ich weiß, morgen werden es wieder 32 Grad, alle sind im Schwimmbad, dann kürze ich auch die Anzahl der eingeteilten Mitarbeiter für diesen Tag. Die haben eine Mindestanzahl an Stunden zu leisten und wenn meine Mitarbeiter drüber sind, kann ich sie nach Hause schicken. Wir sind in der Hinsicht sehr flexibel. Nichts ist unmöglich. Nicht Toyota, aber McDonalds. (Lacht)

Wie zufrieden sind Sie mit ihrem Unternehmen
Nicht ganz zufrieden. Meine Mitarbeiter sind nicht zufrieden, weil wir zur Zeit sehr unterbesetzt sind. Ich denke, das ist dem geschuldet, dass die Arbeit noch sehr unattraktiv für viele scheint, da die Arbeitstage auch Feiertage, Wochenenden und Schichtdienst beinhalten. Und eben das Lohngefüge. Wobei ich sagen muss, dass unsere Sozialleistungen sehr gut sind. Alles, was in vielen Unternehmen abgeschafft wurde, haben wir behalten. Aber ich denke, die Jugendlichen orientieren sich anders, auf andere Jobs, die eben diese zeitlichen Makel nicht haben. Viel harte Arbeit, die Mitarbeiter die da sind, müssen die Mitarbeiter die fehlen, mittragen.

Im Interview mit der Geschäftsleitung, Herrn Curri

Restaurant und Cocktailbar Rrush, Schwarzenberg

Wo stammen Sie ursprünglich her?
Bis zu meinem 22. Lebensjahr habe ich in Albanien gelebt.

Seit wann leiten Sie das Rrush in Schwarzenberg und welche Beweggründe hatten Sie nach Ihrer Fußballkarriere für das Lokal?
Die Location habe ich seit Juni 2012, ich wollte etwas Kleines und etwas Schönes, dann wurde es doch etwas Großes. Das Haus hat einen Wert, weil es ein denkmalgeschütztes Haus ist. Darum fiel es mir leicht, noch mehr in die Location zu investieren. Früher war es mal ein Kino, das Schwarzenberger Kino, dann eine Autowerkstatt, später ein Gardinenladen. Nun ist es ein Restaurant, nach viel Arbeit und finanzieller Investitionen.

Warum haben Sie sich für den Standort Schwarzenberg entschieden? Warum hier?
Manchmal gibt es Zufälle im Leben. Ich habe anfangs im Westen nach einer Investitionsmöglichkeit gesucht. Ich war damals noch aktiver Fußballprofi. Dann sah ich im Internet dieses Mehrfamilienhaus in Schwarzenberg und durch meinen langzeitlichen Vertrag mit dem Fußballverein Aue war die Entscheidung für mich klar. Vorher habe ich in Plauen gelebt. Die Zeit war anstrengend, weil ich etwa sieben Jahre zwischen Plauen und Aue pendelte. Die letzten drei Jahre meines Vertrages wollte ich nicht mehr pendeln, suchte mir eine Wohnung, fand aber nur dieses Mehrfamilienhaus. Es entsprach nicht meiner Vorstellung, aber es gefiel mir als Objekt und so investierte ich. So kam ich auch nach Schwarzenberg, deshalb dieser Standort.

Wie erging es Ihnen in den ersten zwei Jahren mit dem Lokal? Wird es angenommen, gibt es Kritik?
Ja, genug Kritik. Es ist gut angenommen, das Ambiente ist sicherlich einzigartig in Deutschland. Kritik bekommen wir nahezu jeden Abend. Mal läuft die Küche nicht, mal stimmt etwas im Service nicht. Aber jeder Tag ist anders, wir sind auch nur Menschen, wir können auch Fehler machen. Wir sind nicht jeden Tag perfekt. Kritik ist gut, weil sie das Restaurant täglich prüft und uns damit weiter nach vorne bringt.

Wie schätzen Sie das durchschnittliche Alter der Kunden in Ihrem Laden ein?
Es ist eine gesunde Mischung. Erstaunlich ist, dass jetzt sehr junge Kunden kommen, die wir früher nicht hatten. Aber im Durchschnitt sind wir ein Lokal für Familien, sonst für Kunden im Alter von 30 bis etwa 40 Jahren.

Wie schätzen Sie die zukünftige wirtschaftliche Entwicklung des Ladens ein und was tun Sie für die Langlebigkeit?
Es gibt weitgreifendere Faktoren, die es dabei zu berücksichtigen gilt: Ich habe noch andere Ziele, die ich in meinem Leben umsetzen möchte. Ich werde das nicht mehr so lange machen. Eines Tages wird dieses Geschäft nicht mehr so existieren, jedenfalls nicht mit mir. Ich werde zurück nach Albanien gehen, das habe ich vor. Und selbst wenn ich hier bleibe, werde ich diese Location nicht mehr als Restaurant betreiben.

Wie schätzen Sie abgesehen von Ihrem Lokal die Erfolgschancen von anderen, bestehenden gastronomischen Einrichtung in der Umgebung ein?
Meiner Erfahrung nach, nach meiner Zeit in der Gastronomie, leiden viele gastronomische Einrichtungen hier sehr in dieser Region. Warum weiß ich nicht. Das hat vielleicht mit dem Wetter zu tun, vielleicht mit der Mentalität oder aus finanziellen Gründen. Ich weiß es nicht.

Nehmen Sie eine direkte Konkurrenz von anderen gastronomischen Einrichtungen aus der Region wahr?
Nein, davon merke ich nichts. Ich wünsche generell allen Gastronomen hier nur das Beste, weil ich weiß, dass es ein harter Job ist. Wenn ich sehe, wie meine Mitarbeiter und Ich hier arbeiten, wünsche ich, dass jedes Lokal hier seine Umsätze erzielt.

Wie zufrieden sind Sie aktuell mit Ihrem Unternehmen?
Ich kann nicht klagen. In der Gastronomie läuft es mal besser, mal schlechter. Das ist normal. Man darf sich nicht ärgern, es gibt immer etwas zu verbessern. Wir sind im Moment nicht sehr zufrieden, aber zufrieden.

Rrsuh, Schwarzenberg

„Kritik ist gut, weil sie das Restaurant täglich prüft und uns damit weiter nach vorne bringt."

Skerdilaid Curri, Geschäftsführung Rrush in Schwarzenberg

Im Interview mit der Geschäftsleitung, Frau Voigt

Restaurant und Eiscafé Piccolo Schwarzenberg

Seit wann leiten Sie das Piccolo in Schwarzenberg und welche Beweggründe hatten Sie dafür?
Also das Piccolo gibt's seit zwanzig Jahren. Also jetzt nicht in der Form, damals war es kleiner. Zuerst mit 20 Plätzen und seit dreizehn Jahren gibt es das Piccolo so in der Form wie Sie es hier sehen. Seit 1994 leite ich es. Meine Mutter gründete das Lokal, ich habe mich schon immer mit darum gekümmert. Als meine Mutter in Rente ging, habe ich es Ihr abgekauft, sozusagen. Der Laden steht in Schwarzenberg, weil ich hier wohne und mir der Standort auch als der der bessere zu sein schien, als in der Altstadt. Dort in einen Laden zu investieren war unpraktisch, weil wir neu bauen wollten. Hier war vorher schon ein Gastronomiestandort, den wir auch acht Jahre betrieben haben. Es zeigte sich, dass dies ein Standort ist, der sich für die Gastronomie eignet. So war der Plan geboren, 2001 alles abzureißen und an selber Stelle neu zu bauen.

Wie alt schätzen Sie im Durchschnitt Ihre Kundschaft?
Das kann ich ehrlich gesagt gar nicht einschätzen. Wir bedienen nahezu jedes Kundenklientel. Von den ersten zarten Versuchen einer Zehn- oder Elfjährigen, die sich einen Eisbecher kaufen möchte und ihr Taschengeld mitbringt, über ganze Familien oder Schüler, die eine Freistunde haben, bis hin zu Jugendlichen die sich am Abend treffen. Auch Geschäftsleute kommen hier zusammen sowie die Renter, die eine Familienfeier ausrichten wollen. Dann gibt es auch die alleinstehenden Damen, die sich hierher trauen, weil wir hier ein gleichbleibendes Personal haben. Also wir haben ein sehr gleichbleibenden Mitarbeiterstamm und das ist für den ein oder anderen Gast natürlich auch eine Form der Bindung an den Laden. Es lässt sich schwer errechnen. Ich möchte da gar keine Prognose abgeben.

Wie schätzen Sie die zukünftige wirtschaftliche Lage des Unternehmens ein?
Es wird in Zukunft schwierig werden, im ländlichen Raum, für klassisch deutsche Gastronomie. Der demographische Wandel spielt zum Einen eine große Rolle. Zum Anderen ist der ländliche Raum für junge Menschen, die eine gute Ausbildung haben, nicht mehr so interessant. Gut ausgebildetes Fachpersonal wird überall gesucht und das wird woanders eben auch sehr viel besser bezahlt, als hier. Damit kommen ganz andere infrastrukturelle Probleme auf uns zu – nämlich das der ländliche Raum für junge Familien gar nicht mehr attraktiv bleibt. Wer dann aber hier eine Arbeit gefunden hat und sagt, er möchte gerne auf dem Land leben, oder weil er hier das Haus der Eltern geerbt hat oder heimatverbunden ist, kommen oftmals auch andere Schwierigkeiten dazu. Zum Beispiel, dass man mit Kindern sehr weite Wege zu den Schulen zurücklegen muss, die Einkaufswege sehr weit sind und wenig kulturelle Möglichkeiten angeboten werden. Mit dem Demographischen Wandel verlieren wir auch ein Stück Lebensqualität, für allem für junge Menschen. Das zieht wiederum nach sich, dass Betriebe oder Dienstleister die hier noch existieren, die vielleicht auch etwas spezieller aufgestellt sind, zunehmend Probleme haben werden, junges, dynamisches und gut ausgebildetes Personal zu finden. Jede Firma sollte auch eine gute Mischung an Mitarbeitern haben, die aus der Praxis kommen und Berufserfahrung haben und junge Menschen, die auch über das notwendige theoretische Know-How verfügen. Es ist wichtig, auch zeitgemäß aufgestellt zu sein. Ich glaube das ist ein sehr tiefgreifender Einschnitt, der uns in nächster Zeit sehr beschäftigen wird. Von daher wird es immer schwieriger am Ball zu bleiben, Umsatz zu generieren. Für die Gastronomie speziell wird es immer schwieriger, weil die Kosten steigen und wir nicht einfach Preise aufrufen können, die in der Großstadt an der Tagesordnung sind.

Was tun Sie für die Langlebigkeit des Geschäfts?
Es war schon immer unsere Strategie, eine breite Basis zu haben, um möglichst jedes Klientel zu erreichen. Das ist, obwohl wir noch in der Planungsphase waren und uns das von vielen Einrichtern und Planern ausgeredet worden war, der richtige Weg gewesen. Man gab uns den Tipp, man müsse sich spezialisieren, man könne nicht alle ansprechen, das würde nicht funktionieren. Ich war aber davon überzeugt, dass das nicht die sinnvollste Entscheidung wäre. Wenn ich mich hier in Schwarzenberg auf eine Zielgruppe versteife, für die ich dann irgendwann nicht mehr interessant bin, durch eine unpassende Deko oder vom Sortiment her, denke ich, dass ich den Laden von der Größenordnung her nicht halten kann. Aber auch das bringt natürlich zunehmend Schwierigkeiten mit sich, weil wir für junge Menschen nicht mehr durchweg attraktiv sind, das ist klar. Aber betriebswirtschaftlich gesehen muss sich eine Einrichtung wie diese auch immer erstmal rechnen, ehe man sich in die Kosten stürzt um wieder Up-to-Date zu sein. Wenn es nach dieser jungen Zielgruppe ginge, kann das auch alle drei Jahre passieren. Das würde sich nicht lohnen. Das können große Konzerne und große Ketten machen, die die ganze Welt abgrasen. In einem aktuellen Artikel aus einer Fachzeitschrift weiß ich, dass die Systemgastronomie immer mehr an Boden gewinnt. Zur Systemgastronomie gehören längst ganz andere Ketten als die, die wir landläufig so kennen und auch deshalb wird es für ein kleines bodenständiges Unternehmen in Deutschland immer schwieriger. Wir sind auch nicht in der komfortablen Situation, dass wir eine italienische, arabische oder türkische Familie haben, wo wir landestypisch mal alle zwei Monate einen Bruder oder Cousin hinter die Theke stellen könnten. Hier läuft das ganz klassisch mit langjährigen Arbeitsverträgen, die wir auch erfüllen müssen. Aber, um auf die Frage zurückzukommen, bin ich der Meinung, dass wir unsere Strategie richtig gewählt haben. Wir haben fast 200 Plätze und die letzten Jahre haben gut gezeigt, dass wir diese auch ganz gut füllen können.
Und in fünf Jahren? Immer noch Geschäftsführerin?
Ja, auf jeden Fall.

Wie schätzen Sie, abgesehen von Ihrem Lokal, die Erfolgschancen von bestehenden gastronomischen Einrichtungen aus der Region ein?
Also ich glaube, dass alle die, die sich über die Jahre hinweg ihr Publikum gezogen haben und sich ihren Namen erarbeitet haben, auch in Zukunft bestehen werden. Ich glaube, dass es für den Ein oder Anderen, der hier einen Neustart versuchen möchte umso schwieriger wird. Ich würde es aber nicht als chancenlos einstufen. Es kommt einfach auf das Konzept ein und die Ladengröße. Wenn es ein kleiner Laden ist, den man mit zwei Leuten führen kann, dann kann man natürlich auch eine Nische gut bedienen. Ein Laden, mit nur 20 oder 30 Plätzen, mit einem bestimmten Sortiment und einer beschaulichen Ladeneinrichtung, mit überschaubaren finanziellen Investitionen, ohne Personalschlange, ist flexibel und hat bessere Chancen. Die Region hier hat natürlich auch den Vorteil, dass es hier einfach nicht soviele Mutige gibt, wie in der Großstadt,

„Die Region hier hat natürlich auch den Vorteil, dass es hier einfach nicht soviele Mutige gibt, wie in der Großstadt, die einfach einen Laden eröffnen."

Silke Voigt, Geschäftsführung Piccolo in Schwarzenberg

die einfach einen Laden eröffnen. In der Stadt mietest du dir einen Laden für zwei Monate an, prüfst deine Erfolgschancen und hörst entweder danach auf oder festigst dein Konzept. Solche Ideen haben hier nicht viele. Von daher ist die Chance gegeben. Die Menschen hier sehen mit gesundem Menschenverstand auch sehr schnell die Kosten und überlegen sich, was Sie mit einem Ladenlokal im ländlichen Raum verdienen könnten. Viele Stunden im Laden, viel Arbeit, kaum Laufkundschaft und ich stehe im Kopf schon hinter meiner Ladentheke und errechne mir einen Wunschgewinn, den ich ganz einfach nicht mehr bekomme. Die Generation, die jetzt ins Berufsleben tritt, hat natürlich auch ganz andere Erwartungen was Lebensqualität und Lebensinhalt angeht.

Nehmen Sie eine direkte Konkurrenz von vergleichbaren Gastronomen aus der Region wahr?
Nein, weil es keine direkte Konkurrenz gibt. Alle gastronomischen Betriebe die es hier im Umkreis gibt, haben ein eigenes Konzept das funktioniert. Das schließt auch so ein bisschen den Kreis, dass ich sage, dass unser Konzept und unser Weg schon der richtige war. Ich müsste auch heute ganz andere Investitionsvolumen in Betracht ziehen, so einen Laden zu errichten. Das würde sich heute auch nicht mehr rechnen. Auch wenn wir günstige Kredite und günstige Zinsen haben, die es vor 15 Jahren nicht gab, wiegt es das nicht auf. Heute würde so ein Geschäft im ländlichen Raum in so einer Größenordnung auch am Personal scheitern. Das Ziel, das hier als deutsche Gastronomie zu führen, auch mit deutschem Personal, wo ich der Meinung bin das muss man sich auch erhalten, weil das einen Großteil unserer Kundenbindung ausmacht, verfolgen wir noch immer. Wenn wir von der demographischen Entwicklung sprechen und die Menschen immer älter werden, stelle ich mir eine Oma im Laden vor, die selber schon schlecht hört und dann von einem Mitarbeiter mit gebrochenem Deutsch bedient wird, fühlt sie sich nicht genug umsorgt. Wir Schwarzenberger haben ja auch so ein bisschen die besondere Mentalität und das ist auch so ein Stück weit unsere Kundenbindung, dass das Personal was seit vielen Jahren schon da ist, auch seine Gäste kennt. Da gibt's viele persönliche Beziehungen. Das bindet natürlich.

Wie zufrieden sind Sie mit ihrem Unternehmen, wenn man das so fragen kann?
Schlechte Frage für einen Unternehmer, ne? (Lacht) Also ich hätte ich gerne mehr Freizeit, ich hätte auch gerne mehr finanziellen Spielraum zu Verfügung und ich hätte auch gerne weniger Tagessorgen. Aber das ist nicht die ganze Wahrheit, denn ich bin der Meinung, dass wir schon recht zufrieden sein können. Unser Laden funktioniert. Da wir aber keine echten Ruhetage haben, ist die Freizeit auch kein wirkliches Entspannen, weil man immer auf Stand-by gehalten wird. Wäre das Lokal, ähnlich einer Baustelle, an manchem Tagen einfach ruhig, würde es sich sicherlich einfacher entspannen lassen.

Könnten Sie heute nochmal mit dem Ladenlokal neu beginnen, was würden Sie anders machen?
Ich würde nur noch ein Eiscafé machen. Macht viel mehr Spaß. Man erreicht ein noch breiteres Publikum. Man kann viel einfacher ein Qualitätsstandard sichern und die Öffnungszeiten wären viel überschaubarer. Außerdem ist das Personal viel schneller anzulernen, als in einem Restaurant.

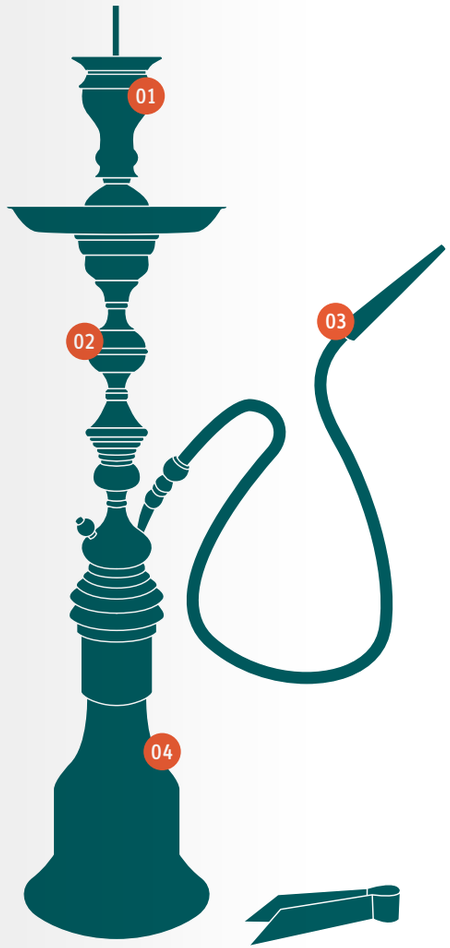
Piccolo, Schwarzenberg

Erklär mir die Wasserpfeife.

Eine Shisha ist eine Wasserpfeife arabischen Ursprungs. In der Shisha wird meist Tabak mit diversen Geschmacksrichtungen geraucht. Das Funktionsprinzip ähnelt der Bong. Rauch wird durch ein mit Wasser gefülltes Glas (Bowl) gezogen, welches den Rauch kühlt und einen Teil der Schweb- und Schadstoffe herausfiltert. Als Ursprung des Wortes gilt das persische Wort „schische“ (Glas). Dieser Begriff gelangte ins Türkische „sise“ (Flasche) sowie ins Arabische, wo er, in den nordafrikanischen Dialekten des Arabischen, den Glaskörper der Wasserpfeife, und mittlerweile die Pfeife insgesamt bezeichnet. Im Türkischen nennt man die Pfeife „Nargile“, was ebenfalls aus dem Persischen herzuleiten ist und soviel wie „Kokosnuss“ bedeutet. Die ersten Shishas stammen aus Indien und wurden aus Kokosnüssen mit einem eingesteckten Bambusrohr hergestellt. Der indische Name „huka“ wurde ins Englische übernommen, „hookah“. Die heutige Form der Shisha stammt aus Ägypten und besteht wenig verändert seit dem 16. Jahrhundert. Um die Shisha entwickelte sich eine Gemeinschaftskultur, die bis heute Bestand hat. Das gemeinsame Rauchen wird über die arabischen Länder hinaus als Symbol der Gastfreundlichkeit gesehen. Der Wasserpfeifentabak ist ein feuchter Tabak, der vor allem im europäischen Raum in unzähligen Geschmacksrichtungen geraucht wird. Heute gibt es etwa 30 größere Tabakhersteller. Die zum Rauchen benötigten Kohlesteine sind meist Holzkohlestücke ohne Zusätze wie Petroleum.

Man unterscheidet zwischen zwei Arten: Zum Einen gibt es die selbstzündenden Kohletabletten, die geringe Anteile an Schwarzpulver oder Magnesium enthalten und so mit Hilfe eines Feuerzeugs gezündet werden können. Nachteil hierbei ist der unangenehme Beigeschmack und die vergleichsweise recht kurze Brenndauer von 30-90 min. Die meist aus gepressten Kokosnusschalen bestehenden Naturkohlewürfel hingegen haben einen hohen Heizwert, sind wegen des fehlenden Schwarzpulvers allerdings nicht selbstzündend. Diese Kohlearten sind dafür schwefelfrei, geschmacksarm und haben eine verlängerte Brenndauer. Beide Kohlen tragen wegen ihrer Kohlenmonoxid-Entwicklung zu den Gesundheitsgefahren des Wasserpfeifenkonsums bei. Die Shisha besteht aus einer Glasbowl, einer metallischen Rauchsäule, einem Tabakkopf aus Keramik und einem Schlauch, traditionell aus Ziegenleder. Es ist ohne Zweifel, dass der Wasserpfeifenkonsum negative Folgen für die Gesundheit haben kann und das Rauchen mit einer Shisha die typischen Gefahren eines Tabakproduktes birgt.

01 Kopf
Der Tabakkopf, meist aus Keramik gefertigt, wird je nach Größe mit 5-10 Gramm Tabak befüllt. Durch Löcher im Boden gelangt der Rauch des verdampften Tabaks in die Rauchsäule. Die Kohle wird mittels gelochter Alufolie auf den Kopf gelegt. Kenner nutzen auch Einloch-, oder Power-Bowl-Köpfe. Moderne Kaminköpfe nutzen dank eines gelochten Metallaufsatzes den Kamineffekt (gleichmäßige Hitzeverteilung). Auch Früchte wie Orangen, Kiwis oder Äpfel lassen sich als fruchtige Alternative als Kopf nutzen. Zwischen Tabak und Kohle wird 0,5 – 1,0cm Platz gelassen, um das Verbrennen des Tabaks zu verhindern.



02 Rauchsäule
Die Rauchsäule, meist aus Metall, das mit Chrom oder Messing beschichtet wurde, verbindet den Tabakkopf mit der Bowl und steckt etwa zwei Zentimeter im Wasser. Jede Rauchsäule bietet einen oder mehrere Anschlüsse für Shishaschläuche.

03 Schlauch
Der Schlauch, traditionell aus Ziegenleder gefertigt, ist an der Rauchsäule befestigt. Heute werden aus hygienischen und ästhetischen Gründen auch Schläuche aus Kautschuk, Latex, Silikon oder Kunststoff verkauft. Für den Genuss in einer Gruppe nutzen die meisten Raucher ein eigenes Mundstück, um Krankheiten vorzubeugen. Durch Saugen am Mundstück entsteht ein Unterdruck, der bewirkt, dass durch den Kopf und die Rauchsäule das erhitzte Gemisch von Luft, Dampf und Aromastoffen nachgezogen wird.

04 Bowl
Das Glasgefäß, die Bowl, wird mit Wasser gefüllt. Auch Milch oder Eisteevarianten können den Geschmack des Tabaks unterstreichen. Eiswürfel machen den Rauch zusätzlich kälter und milder. Oft sind die Bowls reichlich verziert, handbemalt und meist in strahlenden Farben erhältlich.

Im Interview mit der Geschäftsleitung, Mahmoud M.-Jumáa

Shishabars Tamarind / Rababa, Leipzig

Woher stammst du ursprünglich und warum kamst du eigentlich nach Deutschland?
Ich komme aus Palästina. Ich kam nach dem Golfkrieg nach Deutschland. Es gab für mich keine Zukunft in meinem Land. Ich habe eigentlich kein Land mehr. Ich habe zunächst in Polen studiert. Mein Vater hatte immer den Traum nach Deutschland zu kommen, immer schon. Irgendwann habe ich die Möglichkeit bekommen, nach Deutschland zu gehen und somit den Traum meines Vaters für mich wahr werden zu lassen. (Lacht)

Hat sich dieser Traum gelohnt? Bist du glücklich mit deiner Entscheidung?
Wer weiß. Ich bin zufrieden. Ich hätte da bleiben können, in meiner Heimat, und auch dort ein Leben aufbauen können. Ich kenne mich. Wirklich, das meine ich ernst. Robert, ich bin einfach kein Mensch, der sich seiner Situation hingibt. Ich stehe immer wieder auf und dann stehe ich fest im Leben. Selbst wenn ich richtig pleite bin, sehe ich die Möglichkeiten, einen Aufschwung zu erleben. Im Moment arbeite ich wieder mit neuem Rückenwind in der Bau-Branche. Ich habe gespürt, dass ich einen Neustart brauche, also habe ich alles dafür getan und es fühlt sich gut an.

Wann hast du die Tamarind Shishabar eröffnet, warum gerade eine Shishabar?
Ich habe die Shishabar 2010 eröffnet. Der Grund war eine Situation zuvor, die mich sehr berührte. In der Silvesternacht 2009 haben alle in Leipzig vertretenen Nationalitäten mit ihresgleichen gefeiert. Jedes Volk in Ihrer eigenen Location. Die Griechen in ihren griechischen Restaurants, die Cubaner in ihren Salsabars, und die Russen in ihrem Club. Außer die Araber. Da habe ich beschlossen, das will ich auch. Ich hatte vor, einen Treffpunkt für uns zu errichten. Das war der eigentlich Grund, warum ich 2010 die Shishabar eröffnet habe.

Warum hast du dich für den Standort Leipzig entschieden?
Ich hätte auch woanders sein können und ich würde auch mit den Menschen dort zurechtkommen. Aber ich habe in Leipzig gestartet, hier stieg ich damals in die Baubranche ein. Das war der Grund für Leipzig. Dort, wo dich das erste Mal ein gutes Gefühl in einem fremden Land überrascht, wo du dich wohlfühlen kannst, da willst du bleiben.

Wie ist es dir mit der Tamarind Shishabar ergangen? Lief sie gut an und gab es Kritik?
Nein, das Geschäft lief gut an. Alles war in Ordnung und wir konnten uns nicht beklagen.

Dann hast du etwa vier Jahre später einen zweiten Laden aufgemacht, die Rababa Shishabar in Leipzig. Warum?
Der Grund hierfür war einfach die Hoffnung auf ein gutes Geschäft. Die Karli (Karl-Liebknecht-Straße, Leipziger Barmeile) ist ein ganz anderes Publikum als im Tamarind. Ob du glaubst oder nicht, Robert, der Blick auf die Ausländer war vor dem Jahr 2010 in Leipzig etwas zweifelhaft. Durch die Shishabars haben die Deutschen uns kennengelernt, seit dem hat sich sehr viel getan. Das hat sich gesellschaftlich schon stark geändert.

Du hast deine Anteile am ersten Laden, dem Tamarind, verkauft und bist nun aktiver im Rababa. Was steckt dahinter?
Du musst verstehen, das ist mein Geschäftsprinzip. Du bringst einen Laden nach oben, jedoch nach drei Jahren, egal welchen Status oder Namen dein Geschäft inzwischen hat, verkaufst du den Laden und investierst neu. So bin ich einfach, ich will mein Geld stets im Fluss haben, ich will neu anlegen.

Wie schätzt du die wirtschaftliche Lage vom Rababa ein?
Ich will dir kurz und klar antworten: Der Laden läuft momentan gut und wird gut besucht und ich kann mich nicht beklagen, unabhängig was sein mag.

Rababa Shishabar in Leipzig

Was tust du für die Langlebigkeit deines Geschäfts?
Gar nichts. Wenn ich etwas in der Bar verändere, so sind meine Erfahrungen, müssen sich die Gäste ständig an Neuigkeiten gewöhnen. Meine Art ist das Altbekannte, das Gewohnte zu schützen. Die Gäste sollen in den Laden kommen, den Laden annehmen und sich dort wohlfühlen.

„Nett zu sein, ist wichtig. Die Leute sind nicht dumm – sie sehen was Du von Ihnen denkst, wie deine Laune ist und wie Du drauf bist."

Mahmoud Michaelis-Jumáa, Geschäftsführung Rababa in Leipzig

Siehst du dich in fünf Jahren noch immer als Geschäftsführer im Rababa?
Nein, ich denke ich nicht. Wenn ich bis dahin überhaupt noch lebe. (Lacht)

Wie schätzt du, abgesehen vom Rababa, die Erfolgschancen für neue Shishabars in Leipzig ein?
Es kommt eigentlich nur auf die Lage und das Konzept an. Es gab einige neue und vergleichbare Läden, einige sogar direkt neben uns auf der Karli, die mussten wieder schließen. Der Syrer der dort Fuß fassen wollte, konnte sich nicht abheben mit seinem Konzept.

Nimmst du direkte Konkurrenz in deiner Umgebung war?
Nein, überhaupt nicht. Jedenfalls merke ich nichts.

Was ist deiner Meinung nach wichtig in einer Shishabar?
Das Wichtigste ist ein freundlicher Service, ganz klar. Die Shishas an sich müssen natürlich sauber und makellos auf die Tische kommen. Nett zu sein, ist wichtig. Die Leute sind nicht dumm – sie sehen was du von Ihnen denkst, wie deine Laune ist und wie du drauf bist.

Im Interview mit der Geschäftsleitung, Kamil Mohammad

Shishabar Morgenland, Halle

Wo stammen Sie ursprünglich her? Warum sind Sie überhaupt nach Deutschland gekommen?
Ich stamme ursprünglich aus Palästina. Warum ich nach Deutschland gekommen bin? Wegen meines Studiums. Das ist eigentlich der Hauptgrund. Ich habe ein Sportstudium angefangen, dann leider nicht abgeschlossen. Danach habe ich zwölf Jahre in der Gastronomie gearbeitet. Ich habe während des Studiums schon angefangen in der Gastronomie zu arbeiten, das hat sich dann nach dem Studium fortgesetzt. Dann habe ich beschlossen eine Ausbildung zu machen, als Friseur. Die habe ich abgeschlossen.

Wann haben Sie die Morgendland Shishabar in Halle eröffnet, bzw. seit wann arbeiten Sie dort?
Am 14. Juni 2013 haben wir den Laden eröffnet.

Welche Beweggründe hatten Sie und Ihre Kollegen für das Lokal, warum arbeiten Sie dort?
Ahmad, Mahmoud und jemand aus Halle wollten in Halle diese neue Shishabar eröffnen, ich kam relativ schnell dazu und leite den Laden. Ahmad und Mahmoud wollten in Halle eine große Shishabar eröffnen, die dort einzigartig auftritt. Es gibt andere, vergleichbare Bars, aber wir haben auf Grund der großen Fläche von über 500qm² die Möglichkeit neben dem normalen Shishageschäft auch Dart, Billard, Kicker und einen Raum für Tanzveranstaltungen anzubieten. Ich finde es wichtig den Kunden eine Alternative zu bieten.

Wie erging es Ihnen in den ersten Monaten bis jetzt mit dem Lokal? Wurde es angenommen, gab und gibt es Kritik?
Nein, Kritik gab es nicht. Ich bin froh, dass unser Kundenstamm täglich wächst und der Laden sehr gut angelaufen ist. Es gab vereinzelt vielleicht eine kritische Anregung oder mal eine Beschwerde, weil die Musik zu laut ist, sonst hatten wir bisher keine Kunden die sich beschwert haben. An sich ist es sehr gut angenommen, das merkt man auch an den Kunden – die kommen wieder. Vor dem Laden habe ich Bewertungszettel für Verbesserungsvorschläge oder Lob. Mittlerweile sind es zwei gefüllte Hefter mit beschrifteten Zetteln. Ich lese die Worte meiner Kunden und lese glücklicherweise nur Lob über unserem Laden. Mir ist es sehr wichtig, die Wünsche und Anregungen meiner Kunden zu beachten.

Was sind Ihrer Meinung nach, überraschende Kosten im Shishabarbetrieb, die auf Sie zukamen?
Die haben wir eigentlich nicht. Da fällt mir nichts ein. Natürlich, wie überall steigen die Preise, es gibt exklusivere Tabaksorten, die mehr Geld kosten, aber an sich gibt's keine finanziellen Überraschungen.

Wie schätzen Sie die zukünftige wirtschaftliche Lage des Unternehmens ein?
Ich sehe es sehr positiv. Man muss Geduld haben und dranbleiben. Die Lage spielt eine große Rolle – wir haben keine Laufkundschaft, da wir unser Lokal nicht direkt an den großen Einkaufsstraßen haben. Wir setzen alles in unsere Stammkunden, das dauert, ist aber sinnvoll. Jeder Kunde ist Gold wert, sage ich immer. Jeder Kunde muss zufrieden sein. Bei Beschwerden wird nicht diskutiert sondern es wird sofort verbessert, was bemängelt wurde.

Was tun Sie für die Langlebigkeit des Lokals?
Ich habe vorhin schon die Bewertungskarten für die Kunden erwähnt, das ist mir sehr wichtig. Ich glaube die Kunden merken, dass Sie von der Tür an meine Gäste sind und bis Sie gehen, umsorgt werden. Ich achte sehr auf ein breites Spektrum an Musik, die im Laden gespielt wird. Internationale Musik, für jeden ist etwas dabei, man soll sich wohlfühlen. Wenn du als Ausländer in Deutschland lebst, freust du dich sehr, wenn du ein Lied aus deiner Heimat hörst. Das ist nicht viel Arbeit, macht aber viel aus. Die Kunden freuen sich und fühlen sich gut aufgehoben. Dazu kommt noch, was den Service angeht, Knabberzeug, Salzstangen, Erdnüsse – einfach kleine Aufmerksamkeiten, die jeder Kunde schätzt. Wir haben oft Veranstaltungen wie Karneval, Halloween und Weihnachtsfeiern, auch das kommt gut an. Ein anderes wichtiges Ultimatum ist, dass

Morgenland Shishabar in Halle

ich keine Angebote auf Shishas gebe. Ich mache Getränkeangebote, Shots oder ein Bier mal günstiger. Aber eine Shishabar, die preisliche Angebote auf ihre Shishas gibt, kann bei dem Kunden schnell Gedanken über einen möglichen Qualitätsverlust der Shishabar auslösen –Welchen Grund hat die Shishabar ihr Aushängeschild mit Rabatten zu belegen, da kann irgendwas nicht stimmen, denkt man dann. Die Dönerläden die anfingen 1-Euro-Döner anzubieten, waren anfangs kurzeitig beliebter, später aber wurden die Döner immer kleiner, die Kunden merkten das, blieben weg, der Laden verlierte Umsatz und verschwand. Diese Gefahr kommt mit solchen riskanten Rabatten ganz automatisch, nicht aber, wenn ich mal ein Getränkeangebot mache oder Ähnliches. Die Kunden fangen an sich Fragen zu stellen: Läuft die Shisha nicht gut, was nimmt er für Tabak und wie sieht es mit der Qualität generell aus?

Wie schätzen Sie das Alter Ihrer meisten Kunden ein?
Zwischen 18 und 25 Jahren, würde ich sagen. Wir haben auch ältere Gruppen, aber die kommen eher zum Dart- oder Billardspielen.

Sehen Sie sich in fünf Jahren noch immer als führende Hand in diesem Lokal?
Ich hoffe doch. Wie gesagt, das Morgendland ist sehr groß, dahinter stecken viele Posten, wir sind froh, wenn alle Bereiche abgedeckt sind. Wir haben derzeit alle Posten besetzt, das Geschäft läuft und ich hoffe und denke, dass wir damit gut aufgestellt sind.

Wie schätzen Sie die Erfolgschancen von neuen gastronomischen Einrichtungen in der Region in den nächsten fünf bis zehn Jahren ein?
Riskant. Gerade in diesem Bereich in dieser Stadt, wo es schon fünf weitere Shishabars gibt, muss man ein besonderes Konzept haben um erfolgreich über die Runden zu kommen und zu wachsen. Wir haben an unserem Standort ein ganz gutes Angebot mit Billard, Dart und Kicker. Es wird wohl nicht ganz einfach für eine neue Bar sich zu etablieren. Es gibt die erste, die Habibi Shishabar, dann zwei neuere Shishabars und dann noch eine in Neustadt.

Nehmen Sie eine direkte Konkurrenz von anderen vergleichbaren Gastronomen aus der Region wahr?
Ich nehme auf jeden Fall die Konkurrenz wahr, aber mehr, dass ich von anderen Bars höre aber nicht, dass ich wirtschaftliche Veränderungen darauf zurückführen würde. Mich interessieren die anderen Bars nicht wirklich. Wir haben eine Stammkundschaft, die teilweise auch andere Bars testet und dann mit einem Grinsen zu uns zurückkehren, das ist das Beste. (Lacht) Ich höre mir dann die Kritik über andere Shishabars an, sage aber nichts dazu, da muss man sehr vorsichtig sein. Ich denke: Redest du über andere schlecht, dann bist du schlecht. Ich freue mich natürlich, wenn meine Gäste zu mir zurückkommen und meinem Laden treu bleiben, aber ich halte mich zurück, ein falsches Wort über andere Bars zu verlieren.

Was ist Ihrer Meinung nach in einer Shishabar besonders wichtig? Was hat höchste Priorität?
Ich finde ein Kunde muss sich wohlfühlen. Das ist das Wichtigste. Es ist nicht nur das Rauchen der Shisha. Es hat etwas mit Gemeinschaftlichkeit, mit Gemütlichkeit und bewusster Entspannung zu tun. Ein Kunde kommt zu uns und verbringt seinen Abend bei uns und soll vom Eintreffen bis zum Verabschieden den Abend als entspannend empfinden. Natürlich ist die Sauberkeit, die Hygiene ganz wichtig. Saubere Shishas sind da nur der Anfang.

Was geht in einer Shishabar überhaupt nicht?
Selbstzündende Shishakohle. Das schmeckt nicht, ist ungesund und zu teuer. Ich persönlich kann nicht verstehen wie man solche Kohle verwenden kann, in einer Shihsabar. Ich selber lege aber auch viel Wert auf guten Tabak. Tabak, von dem ich weiß, dass keine Chemikalien beigemischt sind.

Locations im Mittel- und Westerzgebirge

Gibt es Bars, Cafés und andere nennenswerte gastronomische Einrichtungen in meinem Umfeld? Welche Bars in meiner Region sind Vorbilder, welche mögliche Partner, wer direkte Konkurrenz? Wir haben mit drei verschiedenen Geschäftsführern aus der Region sprechen können. Wir haben einige Locations besucht, einen Gesamteindruck und Antworten aus den persönlichen Gesprächen bekommen.

Kiwis
Coffee Bar Lounge,
Oberwiesenthal

Sitzplätze ca. 65 Sitzmöglichkeiten
Stil Coffee-Bar mit neuseel. Wurzeln
Angebot Kaffeespezialitäten, süße und herzhafte Snacks, vielfältiges Getränkeangebot
Events regelmäßig, sehr verschiedene Veranstaltungen, Privatfeiern

Papperla Pub
Kulturkneipe,
Annaberg-Buchholz

Sitzplätze 61 Sitzmöglichkeiten
Stil uriger, gemütlicher Pub
Angebot vielfältiges Bier- und Getränkeangebot, Pub-übliche Karte
Events Bühne mit Livemusik und Kulturveranstaltungen

Rrush
Pizzeria,
Schwarzenberg

Sitzplätze ca. 150 Sitzmöglichkeiten
Stil mediterraner Flair in stilvollem Ambiente
Angebot Pizza, Pasta, Salate, klassisch italienische Gerichte, Cocktails
Events –

Rumpel
Die Kellerkneipe,
Annaberg-Buchholz

Sitzplätze ca. 50
Stil gemütliches Kellergewölbe
Angebot barübliches Getränke- und Speisenangebot
Events –

An Sibin
Irish Pub,
Aue

Sitzplätze k.A.
Einrichtung irisches Ambiente, typische Pub-Einrichtung
Angebot klassisches Snackangebot, vielfältiges Bier - und Getränkeangebot
Events gelegentlich Livemusik

Piccolo
Eiscafé & Restaurant,
Schwarzenberg

Sitzplätze ca. 150 Sitzmöglichkeiten
Stil klassische Einrichtung mit vielen dekorativen Grünpflanzen
Angebot große Eis- und Kaffeeauswahl, kreatives Snackangebot, diverse Hauptgerichte, Standard-Getränkeangebot
Events –

Anna Bella
Kaffee- und Teehaus,
Annaberg-Buchholz

Sitzplätze ca. 42 Sitzmöglichkeiten
Stil stilvoll, modern-vintage
Angebot vielfältiges, kreatives Backwarenangebot aus eigener Herstellung, vielfältiges Tee- und Kaffeeangebot
Events vereinzelte Veranstaltungen, Teeverkostungen

McDonald's
Franchise / Fast Food Lokal,
Aue

Sitzplätze 100-150 (Außenbereich)
Stil McDonald's C.I., American Diner
Angebot McDonald's Sortiment, also Burger, Shakes, Softdrinks, etc.
Events –

Lara's Diner
Franchise / Fast Food, Diner,
Aue

Sitzplätze ca. 80 Sitzmöglichkeiten
Stil American Diner Style
Angebot Burger, Wings, Steaks, Schnitzel, Pommes Frites, etc.
Events –

Fazit und Ausblick
Was heißt das für uns?

Unser Fazit
Wo stehen wir?

Nach unserer Recherche fühlen wir uns äußerst bestätigt unserem Projekt und Vorhaben. Mit Hilfe von einer umfangreichen Online Befragung der Zielgruppe, den aufschlussreichen Gesprächen mit unterschiedlichen Gastronomen und nach diversen Fototouren sind wir unserem Ziel ein großes Stück näher gekommen. Die von uns aufgestellten und geprüften Thesen haben unseren Horizont für „Bergluft“ extrem erweitert. Wir sind uns zum Beispiel sicher, auch als Shishabar einen gleichberechtigten Bereich für Nichtraucher vorsehen zu müssen. Zunächst könnte man meinen, die Monopolstellung unserer Bar würde automatisch mögliche Konflikte mit Nichtrauchern relativieren, gerade weil der Rauch der Shisha nicht an der Kleidung haftet. Jedoch wurde in den Gesprächen schnell klar, dass gerade in dieser Region die Nachfrage nach rauchfreien Bars, durch Erfahrungen in verrauchten Spelunken, sehr hoch ist. Bei dem Konzept einer Shishabar bleiben wir natürlich trotzdem, gerade weil auch hierfür die Zielgruppe weitaus überwiegt. Um aber von vornherein als neues Lokal mit Alleinstellungsmerkmal eine breite Masse von sich zu überzeugen, ist ein Interiorkonzept mit einem abgetrennten Bereich und dessen Bewerbung unumgänglich. Desweiteren zeigt unsere Recherche, welche herkömmlichen Werbelösungen für uns überhaupt nicht in Frage kommen, andere Strategien aber umso ansprechender sein könnten. Der klassische Flyer, der den neuen Laden von den Großstädtern bewirbt, lässt die Neugierde hinter der scheinbar angeborenen Skepsis warten. Wir müssen direktere Ansprachen in reduziertem Auftreten inszenieren, um Neugierde zu wecken. Auch werden unsere Angebote ganz andere sein, als von klassischen Bars bekannt sind. Immerhin 85% unserer befragten Zielgruppe stimmen zu, dass ein Auserwählter stets die verantwortungsvolle Aufgabe des Fahrers zu übernehmen hat – an der Suche scheitern im Übrigen schon viele der abendlichen Unternehmungen. Wir denken an exklusive Getränkeangebote für den Fahrer des Abends. Vergünstigungen mit alkoholfreien Drinks, auch um die Gefahren auf der Straße durch betrunkene Fahrer zu reduzieren. Dank eines Bonussystems, ebenfalls für die Kundenbindung wichtig, erreicht der edle Fahrer Punkte, die sich in den darauffolgenden Wochen und Monaten auszahlen. Freigetränk zum Geburtstag, ein Gruß vom Haus. Mit unserer Arbeit wollen wir Vorreiter für vergleichbare Regionen werden und Anstoß für Neues geben. Die offenherzige, hilfsbereite und unterstützende Art der Erzgebirger wollen wir nutzen, um etwas zu bewegen. Wir schauen äußerst optimistisch in die Zukunft.