

„Für mich ein Stück Heimat“

Geschäftsaufgaben, Leerstände und eine Stimmung, die das Fehlende beklagt, nicht aber das Vorhandene würdigt, das neu Geschäftene lobt.

Als ich den schön gestalteten Marktplatz ohne Autos zum ersten Mal sah, dachte ich: Wow! Danke den Verantwortlichen. Ähnliches gilt auch für die Fußgängerzone.

Danke auch an meine Stammgeschäfte in der Innenstadt, die mehr sind als nur Warenlieferanten, sondern mir mit den Jahren zu einem Stück „Heimat“ wurden. „Heimat ist da, wo ich mich nicht zu erklären brauche“, so Johann Gottfried Herder.

Heimat ist da, wo ich als Mensch mit Namen wahrgenommen werde, wo ich meine Wünsche, Ansprüche und mein Denken nicht zu erklären brauche, wo man meinen letzten Einkauf kennt – die Kamera, den Drucker, die Klamotten, die Medikamente.

Hier entsteht ein Kontinuum von Vergangenheit und Gegenwart und der gegenwärtige Einkauf atmet immer ein Stück weit den Einkauf

von morgen, der unzufriedene Kunde von heute ist der Nicht-Kunde von morgen. Das kann sich hier vor Ort kein Geschäft leisten und allein schon darauf beruht mein Vertrauen in die Beratung.

Und dieses Vertrauen schafft Beziehungen, der Verkäufer ist nicht einfach austauschbar, er ist Teil meines Umfelds, er ist ein Puzzlestein in meinem „gelebten Bild“ vor Ort, sein Fehlen beeinträchtigt mein „Bild“, meinen Alltag.

Die „Geiz-ist-geil-Mentalität“ reduziert mich auf meine halbwegs gedeckte EC-Karte, ich bin „EC-Karte“. Mein Ziel ist: so billig wie möglich. Sein Ziel ist: so oft wie möglich. Der ergebnisoffene Kampf: Wer zieht wen besser über den Tisch. Bindungslos das Verhältnis, austauschbar die Verkäufer, namenlos die Kunden. Geizige Heimatlosigkeit – im Netz, in den großen Geschäften der Ketten. Ich „EC-Karte“ – du Lieferant, ein entmenschlichtes Geschäftsmodell.

Der laute „Tanz um den Preis“ ist kurzsichtig. Kurzsichtig mit Blick auf Beratung, Qualität und Service,

besonders bei Problemen. Und aus eigener Kauf-Erfahrung weiß ich: Fachgeschäft gleich überhöhter Preis ist einfach falsch.

In der Tat könnte Tauberbischofsheim einige Fachgeschäfte mehr gebrauchen, die bekommen wir aber nicht mit dem Hinweis auf den Mangel, sondern mit dem Frequentieren der vorhandenen.

Mit Beratung im Fachgeschäft, aber Kauf im Netz, sägen wir uns den Ast ab, auf dem wir uns hier in „Tauber“ gemütlich niedergelassen haben. Die „Geiz-ist-geil-Mentalität“ ist die „Mordwaffe“, die die Beratungsgeschäfte, also unsere Fachgeschäfte vor Ort, „tötet“. Und mit ihnen stirbt ein Stück „Heimat“, wo wir mehr sind als nur der Inhalt unseres Geldbeutels, wo wir einen Namen, ein Gesicht und eine kleine Verkaufsgeschichte haben: unser Kauf gestern, heute – und morgen.

Ich möchte all meinen Stammgeschäften vor Ort danken. Ich weiß, welch ein Geschenk sie in meinem Lebensalltag sind und wie arm ich ohne sie wäre.

Klaus Schenck, Tauberbischofsheim