

# Leben und arbeiten: Erfolg

„Es geht immer weiter,  
es ist noch lange nicht zu Ende.“

Text: Peter Lau  
Foto: Oliver Helbig





Ilse Böge, 43, hat Volkswirtschaft studiert, ihre Diplomarbeit über Marktversagen geschrieben und in Unternehmensberatungen gearbeitet, bevor sie beschloss, Lakritz zu verkaufen. Das war 1997 – im September dieses Jahres feiert sie das zehnjährige Bestehen ihres Ladens Kado, den sie inzwischen mit ihrem Mann Frank betreibt. Der Name Kado ist lautmalerisch angelehnt an das französische Cadeaux: Geschenk. Und wie kam sie darauf, im lakritzfernen Berlin ihr Geschäft zu eröffnen? „Ich komme aus Friesland, von der niederländischen Grenze, und bin mit Lakritz aufgewachsen. Mir hat das in Berlin gefehlt.“ Internet: [www.kado.de](http://www.kado.de)

• „Als ich zum ersten Mal die Idee hatte, einen Lakritzladen zu eröffnen, habe ich das selber nicht ernst genommen. Aber ich habe das durchgerechnet und fing dann mit 5000 Euro Startkapital im Oktober 1996 auf dem Winterfeldmarkt an. Mein erster Umsatz waren 36,20 Mark! Nach sechs Stunden Arbeit. Ein Jahr lang stand ich jeden Mittwoch und Samstag auf dem Markt, während mein Mann, Frank, noch in seinem alten Job gearbeitet hat. Danach hatte ich ein Gefühl, wie der Laden werden kann. Ich habe dann drei, vier Monate jede Woche Termine bei mindestens drei Banken gehabt, um einen Kredit zu bekommen. Bis ich eine Filialleiterin gefunden habe, die in Norddeutschland ebenfalls mit Lakritz aufgewachsen war und mich verstanden hat. Außerdem habe ich drei Werber getroffen, die sich gerade selbstständig machten. Mit denen haben wir geplant. Die haben mir auch gesagt: Du musst ins Internet. Da wusste ich noch nicht, was das ist.

Es war von Anfang an klar: Damit der Laden läuft, muss das Sortiment gut sein. Wir sind in die Niederlande gefahren, nach Dänemark, Schweden, bald auch nach Italien, um kleine, interessante Hersteller zu finden. Im September 1997 haben wir den Laden eröffnet. Freitagabend haben wir noch gefeiert, und am Samstagmorgen standen wir etwas übermüht im Geschäft. Der erste Arbeitstag. Wir waren natürlich nervös, und es kam dann erst mal keiner. Unsere erste Kundin war eine ältere Dame, die nur wissen wollte, wann der Uhrmacher nebenan aufmacht. Frank ist fast auf die Knie gefallen. Er hat gesagt: ‚Das geht nicht, Sie sind unsere erste Kundin, Sie müssen jetzt etwas kaufen.‘ Sie hat dann eine Packung Kekse gekauft, nicht mal Lakritz.

Ich war in der Woche jeden Tag im Laden und samstags auf dem Markt – da hat Frank den Laden gemacht, der bis 1998 noch seinen alten Job hatte. Die ersten drei Jahre waren echte Malocher. Es fehlte die Routine, man schrieb jede Rechnung einzeln, man musste sich an alles gewöhnen. Außerdem ist man den ganzen Tag auf den Beinen, redet mit den Kunden, berät, überzeugt. Das machen wir heute immer noch, aber am Anfang ging es auch darum, sich eine Stammkundschaft zu schaffen.

Nach drei Jahren lief es ganz gut, aber da hatte ich schon einen Kundenkoller. Die Leute kommen rein, man fragt: ‚Was darf es sein?‘, und sie antworten: ‚Lakritz.‘ Man muss sich vorstellen, dass man jeden Tag alle Sorten 30- bis 40-mal erklärt. Außerdem gibt es körperliche Grenzen: Ich stand nicht nur im Laden, sondern musste auch kalkulieren, dann brauchten wir einen neuen Lieferanten, manchmal sind wir nach Dänemark

gefahren, um Ware zu holen. Wir hatten drei Jahre keinen Urlaub. Da war klar: Wir brauchen Unterstützung.

Wir haben einen Zettel im Laden aufgehängt und drei Assistenten eingestellt: eine für den Laden und zwei für die Märkte. Das waren Studenten, die drei, vier Jahre geblieben sind. Danach habe ich meine Freude am Verkaufen wiedergefunden: Ich stand nicht mehr unter dem Druck, immer präsent zu sein, und hatte wieder Spaß am Erzählen. Heute stehen wir auf drei Märkten, außerdem waren wir einige Zeit oft auf Weihnachtsmärkten und anderen Festen. Das war auch eine Art Werbung, um Leute zu erreichen, die wir sonst nicht kriegen. Aber es ist sehr anstrengend. Wir wurden auch nach Filialen gefragt, sogar nach Franchise. Doch ich glaube, man darf nicht den Charme durch die Ökonomie ersetzen. Außerdem haben wir unseren Versand, da brauchen wir keine Filiale.

Zum fünfjährigen Jubiläum konnten wir uns zum ersten Mal zurücklehnen. Da war klar: Es läuft. Zwei Jahre später hatten wir noch mal dieses gute Gefühl – als der Kredit abbezahlt war. Um das zu feiern, wollten wir eine Rate des Kredits an einem Tag ausgeben. Wir sind morgens mit dem Taxi ins Luxuskaufhaus gefahren, haben Häppchen gegessen, Champagner getrunken und waren den ganzen Tag unterwegs. Nachts um drei saßen wir mit Zigarren an der Spree und wollten nichts mehr essen. Wir haben es nicht geschafft, das Geld komplett auszugeben.

Es gab von Anfang an die Idee, Lakritz auch herzustellen. Ich habe davon geträumt, das selbst zu machen, aber ich darf es nicht, weil man einen Konditormeister braucht. Jetzt haben wir trotzdem unsere erste eigene Sorte: weiche Lakritz mit Ingwer. Die Entwicklung hat drei Jahre gedauert. Ich habe lange gebraucht, um jemanden zu finden, der so etwas in kleinen Mengen herstellen kann. Nun haben wir ein Labor in Aachen. Zwischendurch war ich etwas frustriert, da habe ich unsere Kadoletten entwickelt. Das sind gepresste Bonbons, die aussehen wie früher Prickel Pit, aber mit Lakritz. Wir haben jetzt drei Säulen, die gut funktionieren: den Laden, die Märkte und den Versand. Als vierte Säule könnte ich mir vorstellen, mehr Lakritz herzustellen.

Der Laden macht so einen Spaß! Man ist in einem kleinen Rahmen immer kreativ, ob es nun um das Schaufenster geht, die Gestaltung der Dosen, das Personal oder was wir als Nächstes tun. Und man ist in allen Bereichen aktiv: Man macht die Buchhaltung, dann spricht man mit Kunden, man kauft ein und guckt sich um. Es ist Leben und Arbeiten. Ich möchte nicht tauschen.“ ■