

WIRTSCHAFTSLEBEN

Ilse Böge, 43

Nutzte ihr Know-how, um einen persönlichen Businessplan zu erstellen – für einen ungewöhnlichen Süßwarenladen

1 Beruf: Unternehmensberaterin

Lakritze liebt sie schon als Schülerin, mit Lakritze wird sie groß. Wenn in Emden Wochenmarkt ist, sprintet Ilse Böge in der großen Pause dorthin, um sich die schwarze Leckerei aus Süßholzsafft zu kaufen. „Häufig kam ich dann ein paar Minuten zu spät zum Unterricht – und bot der Lehrerin erst mal ein Lakritz als Entschuldigung an“, erinnert sie sich.

Dass daraus mal ein Beruf werden könnte – undenkbar. Nach dem Abitur studiert die Friesin in Berlin Volkswirtschaft und schreibt ihre Diplomarbeit über Marktversagen. Anschließend arbeitet sie bei verschiedenen Unternehmensberatungen. „Mir hat das Spaß gemacht. Ich habe gern analysiert und beraten. Aber irgendwann wurde mir klar: Es muss noch etwas anderes kommen. Ich wollte mehr Verantwortung“, sagt sie, „und vor allen Dingen selbst gestalten.“

2 Beruf: Lakritzhändlerin

Als ein Zweijahresvertrag ausläuft, beschließt sie, etwas zu ändern. „Ich lag auf dem Sofa und in meinem Kopf bildete sich der Gedanke: Berlin braucht Lakritze!“ Ilse Böge geht zum Schreibtisch, teilt ihren Plan in kleine, überschaubare Schritte auf, prüft die Geschäftsidee auf Herz und Nieren und beschließt: Ich mach das!

Viele Freunde sind zunächst skeptisch und erst eine Bankerin, die auch aus Norddeutschland stammt und die Begeisterung für Lakritze teilt, bewilligt den Kredit. Im Oktober 1996 steht sie das erste Mal auf dem Winterfeldmarkt in Berlin. Kläglicher Umsatz an diesem Tag: 36,20 Mark. „Ehrlich gesagt habe ich gehofft, dass jetzt nicht gerade mein ehemaliger Professor vorbeikommt.“ Eine diplomierte Volkswirtin, die auf dem Markt Lakritz verkauft, das sei doch etwas seltsam.

Ilse Böge setzt ihre Ideen Schritt für Schritt um: Sie feilt am Sortiment und besucht Lakritz-Nationen wie die Niederlande, Dänemark und Schweden, fährt nach Italien und Frankreich, um kleine, interessante Hersteller zu finden. Ein Jahr später eröffnet sie ein Geschäft, bietet den Versand per Katalog an und baut ihren Online-Shop www.kado.de auf.

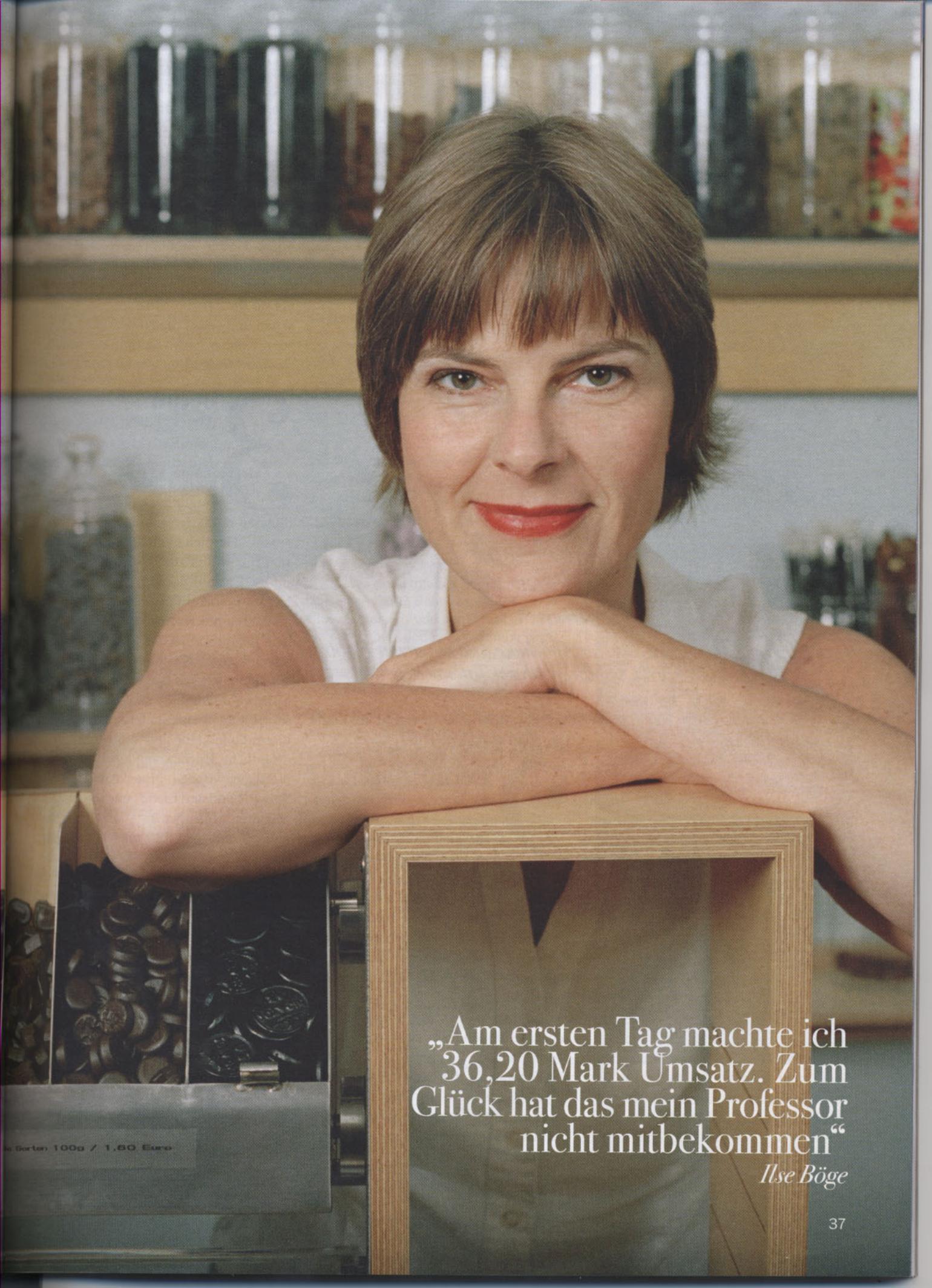
„So etwas funktioniert, wenn man begeistert von einer Idee ist, aber gleichzeitig keine Angst vor Zahlen hat und kaufmännisch denkt. Idealismus allein reicht nicht. Es ist die Mischung von beidem“, analysiert die Volkswirtin. Dieses Jahr feiert Kadó, das erste Lakritzfachgeschäft Deutschlands, sein zehnjähriges Jubiläum. Ehemann Frank ist längst ins Unternehmen eingestiegen, außerdem arbeiten drei Angestellte für Ilse Böge. Und sie hat schon wieder neue Pläne: „Mein nächstes Ziel ist, Lakritze aus eigener Herstellung anzubieten. Eine Sorte gibt es schon.“ ▶

KLEIN, ABER MEIN

Die Unternehmensberaterin ließ das *big business* hinter sich, um sich einen Kindheitstraum zu erfüllen: Lakritze ohne Ende! Die verkauft sie heute in ihrem eigenen Fachgeschäft in Berlin.



Extra starkes Erwachsenenlakritz. Dicker
Kein Kinderlakritz.



„Am ersten Tag machte ich
36,20 Mark Umsatz. Zum
Glück hat das mein Professor
nicht mitbekommen“

Ilse Böge