

Schmeckt nach Familie

BETZDORF Sonja Kirschbaum legt in ihrem Feinkostgeschäft viel Wert auf Qualität / „Selection Kirschbaum“ ist ganz persönlich

Neben Käse gibt es bei Feinkost Kirschbaum noch viele andere Leckereien.

soph ■ „Ich verkaufe meinen Käse mit Überzeugung. Ich will Qualität verkaufen.“ So beschreibt Sonja Kirschbaum die Philosophie ihres Feinkostgeschäfts „Kirschbaum – Käse, Feinkost, Präsente“.

Seit 28 Jahren existiert das kleine Unternehmen, anfangen hat alles mit einem Wagen auf dem Wochenmarkt Betzdorf. Und hier liegen auch die Wurzeln von Sonja Kirschbaum, was den Verkauf von Käse im Allgemeinen betrifft. Als sie 1978 aus der ehemaligen DDR nach Betzdorf kam, waren ihr die Aufgaben als ausschließliche Hausfrau und Mutter schnell zu wenig. „Ich komme aus einer Familie, in der immer gearbeitet wurde, ich bin das so gewohnt gewesen“, sagt sie. Der Großvater Metzger, der Vater Besitzer eines Lebensmittelgeschäfts – „das ist in mir drin gewesen“. Auf dem Markt in Betzdorf suchte ein Käseverkäufer eine Kassiererin. Sonja Kirschbaum trat die Stelle an, die beiden Kinder kamen währenddessen zur Schwiegermutter. Elf Monate später machte sie sich selbstständig – und engagierte ein Kindermädchen.

Seitdem hat sich Feinkost-Kirschbaum stetig weiterentwickelt. Auch wenn derzeit eine Umstrukturierung nötig wurde, und die Verkaufsstände auf Märkten in Sachsen aufgegeben wurden, finden sie sich weiterhin auf 14 Wochenmärkten in Rheinland-Pfalz (u. a. Betzdorf), Nordrhein-Westfalen (u. a. Siegen) und Hessen. Außerdem stehen Weihnachts- und Sondermärkte in Erfurt und Weimar auf dem Programm. Insgesamt zehn langjährige Mitarbeiter sind für den Verkauf der hochwertigen Produkte zuständig. Dies sei sehr wichtig, denn die Produkte müssten erklärt werden können. „Meine Mitarbeiter haben viele Schulungen im Allgäu, auf Almen oder Großmärkten mitgemacht.“

Der Verkauf auf den Märkten sei das Hauptgeschäft, so Kirschbaum. Zusätzlich werden Käseplatten und Präsentkörbe (auch) über den eigenen Onlineshop versendet. Seit mittlerweile zehn Jahren findet sich eine feste Filiale im Gewerbepark Dauersberg. „In die Stadt wäre ich nie gegangen“, sagt Sonja Kirschbaum. Die exponierte Stelle auf der Höhe sei sehr bewusst gewählt. Geht man durch die kleine Holzhütte, die als Entrée vor der ehemaligen Garage mit dem Verkaufsraum steht, fühlt man sich in eine kleine Gourmetwelt versetzt. Hier mag der Käseliebhaber gerne verweilen. Es duftet nach den verschiedenen Käsesorten, und in den Regalen finden sich unzählige andere Spezialitäten wie italienische Pasta, Reis aus Frankreich, Weine, Marmeladen und Schinken – der Gourmetfreund findet hier alles, was der Gaumen begehrt. Und alles sei auf einem qualitativ sehr hohen Niveau, das verstehe sich von selbst, betont Sonja Kirschbaum. In der Mitte des Verkaufsraumes, der so gar nichts mehr mit einer sterilen Garage



Sonja Kirschbaum legt auch beim Kaffee viel Wert auf Qualität. Die neue Maschine nennt sie liebevoll „meinen roten Ferrari“ und serviert ihren Kunden gerne eine gute Tasse. Wer mag, kann dazu ein Stück selbstgemachten Kuchen essen. Fotos: soph

zu tun hat, können sich die Kunden an zwei Tischen niederlassen und auf ihre Bestellungen warten. Dieser Gedanke sei ihr sehr wichtig, sagt Kirschbaum. Viele ihrer Kunden arbeiteten viel und – gerade auch für sie soll das Geschäft so schön wie möglich sein. „Ich will meinen Kunden die Möglichkeit geben zu entspannen, wenn sie schon den Weg zu uns gefunden haben.“ Aus diesem Grund plant Sonja Kirschbaum einen 70 Quadratmeter großen, gläsernen Anbau, der die Holzhütte ersetzen soll. „Ich lebe ja hier oben, das ist mein Zuhause, warum soll ich es mir und meinen Kunden nicht schön machen?“ Hier soll dann noch besser als bisher die Möglichkeit gegeben sein, die Kunden mit Kaffee und selbstgemachtem Kuchen oder Flammkuchlein zu verwöhnen. „Wer hierher kommt, der will nicht nur vier Scheiben Gouda, der bringt Zeit mit.“

Auch beim Kaffee achte sie natürlich auf Qualität – das zeigt sich in Bohne wie Maschine. „Der eine kauft sich ein Auto, ich habe meinen Ferrari hier“, sagt Sonja Kirschbaum und tätschelt die knallrote Maschine, mit der sie tatsächlich einen ausgezeichneten Kaffee macht. Bald kann man sich also schon die Wartezeit etwa auf den bestellten Geschenkkorb mit kleinen Leckereien verschönern.

Sonja Kirschbaum sieht ihre Arbeit als lebenserfüllende Aufgabe. Richtigen Urlaub habe sie schon lange nicht mehr gemacht. „Ich stelle mir lieber die Frage: Wo gibt es neuen Käse? Da will ich dann hin.“

In diesem Jahr geht es nach Südtirol zu einem Bauernkäsehersteller, zu einer italienischen Schinkenfirma und auf den Markt Rungis nahe Paris.

Viele ihrer Hersteller und Händler kennt sie seit Jahren. Am wichtigsten sei ihr, dass ihre Kunden erkennen, was sie selbst in ihren Produkten sieht. Hinter diesen stunden echte Menschen, das sei ihr sehr wichtig. Seitdem ihre beiden Kinder selbst Nachwuchs bekommen haben, hat sich Sonja Kirschbaum daher etwas Besonderes einfallen lassen. Von einem Großhändler habe sie schon immer nordholländischen Gouda bezogen. Der habe nie einen Namen gehabt. Da ihre beiden Enkelkinder Lilly und Lotte holländische Großeltern haben, war die Idee schnell geboren: Die beiden Mädchen wurden in niederländische Tracht gepackt und fotografiert – dieses Foto zielt nun besagten Gouda und landet in der ein oder anderen Einkaufstüte. Als dann noch der kleine Lui von Sohn Florian zur Welt kam, erschuf Sonja Kirschbaum die „Selection Kirschbaum“. Diese besteht aus sechs Schweizer Käsesorten, die sie sich bei Käseveredlern selbst ausgesucht und nach je einem Familienmitglied benannt hat: „Lilly's Rahm“, „Lotte's Feinwürziger“ oder „King Lui's Berggenuss“ zieren nun auch Fotos der Kinder.

Selbstverständlich haben die Enkel die besonders zarten und rahmigen Käsesorten bekommen. „Meine Tochter ist der 10- bis 12-monatige Käse, und für mich blieb dann nur noch der älteste“, scherzt sie. Sonja Kirschbaum selbst ist ein kräftiger Bergkäse, dessen Zusatz „Bergkristall“ auf die kleinen Kristalle im Käse hinweist, die durch die lange Reifung entstehen. Den

Kunden gefiele ihre Idee sehr gut, und sie habe auch immer eine Geschichte zu den Käsesorten parat. Ihre Kinder und Enkel



Die Selection Kirschbaum kommt mit einer persönlichen Note daher. Den Kunden gefällt's, so Sonja Kirschbaum. Foto: damo

seien auch öfter in der Filiale, die Kunden fragten dann, wer aus der Selection da vor ihnen stünde. „Ach, die Lotte ist ja groß geworden“, sagen sie dann.“

Beim Besuch der SZ kommt Sohn Florian mit dem Enkel vorbei. „Ja, Klein-Lui, guck mal die Oma an.“ Und der Kleine macht große Augen. Wenn er jetzt noch wüsste, dass er sich auch in der Theke wiederfindet, würde er wohl noch größer gucken. „Lui ist gerade so alt wie sein Käse – ein gutes halbes Jahr“, schwärmt Kirschbaum. Wenn man sie so reden hört, kann man wirklich den Eindruck gewinnen, dass die diversen Käsesorten selbst Familienmitglieder sind, die sie hegt und pflegt, um die sie sich kümmert.

Aber wie Sonja Kirschbaum nun mal ist, ist jetzt noch lange nicht Schluss. Auch wenn sie sich – mit Blick auf die Käsesorten – erstmal keine weiteren Enkelkinder wünscht. „Jetzt suche ich für den kleinen Henri einen neuen Käse.“ Da Henri gerade einmal wenige Wochen alt ist, hat sie dafür ja noch etwas Zeit. Katja Fünfsinn



In der Filiale im Gewerbepark Betzdorf verkauft Sonja Kirschbaum neben Käse auch andere Spezialitäten. Wer hier kauft, lässt sich seinen Genuss auch etwas kosten.