

Frühstück Traditionell – aber nicht verstaubt

Die Schlemmerstuben von Rainer Weber bieten im Herner Stadteil Wanne mit Fleischeri und Café eine breite Palette – vom Mettbrötchen bis zur Kaffeetafel.

RAINER HECK

Fast jeder, der zum ersten Mal durch die Heinestraße in Herner Stadteil Wanne geht, fühlt sich in eine frühere Zeit versetzt. Die verkehrsberuhigte, gepflasterte und von Bäumen umsäumte Straße mit den Wohn- und Geschäftshäusern erinnert an jene Epoche, in der die Stadt mitten im Ruhrgebiet von Zechen und Kohle geprägt war.

Kleine Einzelhandelsgeschäfte finden sich hier immer noch. Schneider und Friseursalon sind gegenüber. Von Lebensmittelketten und Filialisten, Imbiss-Anbietern mit Pizza oder Döner ist, nur wenige Minuten Fußweg vom Rathaus und Bahnhof entfernt, keine Spur. „Das fehlt uns hier auch nicht“, lautet die einhellige Meinung der Kunden, die ihren Weg in die Fleischeri von Rainer Weber finden. „Dort kriegt man sofort Appetit – und zwar den ganzen Tag über“, schwärmen die Bewohner des Stadtteils. Manche von ihnen kommen sogar täglich. Sie kaufen Wurst und Fleisch oder nehmen – nur durch eine Tür vom Verkaufsraum getrennt – zum geschmackvollen Frühstück im Kafeehaus mit Wiener Flair Platz.

Der Schriftzug über der Markise lässt keinen Zweifel, um was es auf

der kulinarischen Seite geht. „Webers Schlemmerstuben“ vereinen traditionelle Fleischeri und gemütliches Café. Geleitet wird der 1922 gegründete Familienbetrieb von Fleischermeister Rainer Weber.

Nostalgie trifft Moderne

Während das Geschäft mit Frischfleisch in den vergangenen Jahren merklich schrumpfte, stieg bei Weber die Nachfrage nach belegten Brötchen. Vor rund zehn Jahren machte die Familie schließlich Nägel mit Köpfen: Sie steckte rund 20.000 Euro in den Umbau. Die Fleischtheke samt Kühlung und Lichtleiste musste einigen Sitzplätzen weichen. In einer Nische fand ein Kaffeefüllautomat Platz. Nostalgisch muten lediglich die Fliesen an, die die Optik im Verkaufsraum seit annähernd einem Jahrhundert prägen. Nach Anskunft von Rainer Weber zahlte sich die Konzentration auf das Kerngeschäft mit frischer Fleisch- und Mettwurst und einer Ergänzung mit Heißgetränken vom Umsatz her aus.

Sowohl zum Sofortverzehr als auch zum Mitnehmen sind nicht nur die klassischen Brötchen mit Mett und handgeschnittenen Zwiebeln gefragt. Überdies stehen mehrere Frühstücksvarianten auf der Karte,

die sich individuell abwandeln lassen. Für den größeren Hunger zu früher Stunde hat der Gast die Wahl zwischen einer kleinen Aufschnittplatte und amerikanischem Frühstück mit drei Rühreiern, Bacon, Bratwurst und Orangensaft sowie Konfitüre und Butter. „Wurst ist unsere Kernkompetenz“, lautet die Devise. Die Fleischwaren werden wenige Schritte entfernt in der klassischen Würstkei stets frisch hergestellt. Denn kaum ein Kunde lässt die rauchfrische Fleischwurst oder die klassischen Mettwurstchen nach dem Frühstück links liegen. Das Sortiment für den Sofortverzehr und den Außer-Haus-Verkauf ergänzt sich gegenseitig und sorgt zur Mittagszeit für steigende Absatzkurven.

Wer noch am späten Vormittag frühstücken möchte, orientiert sich gern an der Palette der Eierspeisen. Die finden sich auf der Frühstückskarte und reichen vom einfachen Spiegelei bis zum Rührei mit Krabben. Auch für Freunde von Fisch hält Weber eine Offerte vor: fein aufgeschnittener und auf einer Platte arrangierter Räucherlachs, der mit seinem Namen „Dat Wanner für 2“ Neugierde weckt. „Da spricht man drüber“, freut sich Weber – sogar in den Nachbarstädten Gelsenkirchen und Bochum, wie eine Kundenbefragung zeigte.

Auch Webers Verkaufs-Mitarbeiterinnen haben sich längst auf die ungewöhnliche Kombination aus Fleischeri und Café eingestellt. Extra Kräfte für das Frühstücksgeschäft wurden nicht eingestellt. Das Team kennt seine Kunden und deren Vorlieben für die erste Mahlzeit des Tages. „Es können auch gern einmal pfannenfrische warme Frikadellen sein“, weiß der Chef. Natürlich stehen auch kleine Happen wie zu Omas Zeiten auf der Karte. Der eine oder andere

startet den Tag gern mit einem Brötchen und hausgemachtem Griebenschmalz. Die „Große Griebenschmalzstulle“ zum Preis von 2,80 Euro gehört ebenso wie die „Große Mettstulle“ zu den populären deftigen Sattmachern im Revier. Sie erfreuen sich sogar beim jüngeren Publikum großer Beliebtheit. „Unser gastronomisches Standbein ist

schon Kaffee-Spezialitäten treibt den Durchschnittsumsatz pro Kunde hoch. Zwar darf der Inhaber im Café auch Bier und Korn ausschenken, sieht diese Möglichkeit aber als historische Reminiszenz. Als die Zechen noch Kohle förderten, bildeten diese Getränke die übliche Begleitung zum herzhaften Imbiss. Heute werden neben den Rennern Espresso, Milchkaffee und Latte Macchiato höchstens mal Eierpunsch oder Irish Coffee mit Whiskey und Sahnehaube serviert.

Am liebsten würde Weber den Außer-Haus-Verkauf und die Lieferungen ausweiten. Doch dafür fehlt das Personal. Der Bedarf an fertig zusammengestellten Frühstücksanordnungen steigt stetig. Besonders Verwaltungsbüros ordern bei Jubiläen oder Geburtstagen Frühstück für die ganze Abteilung. Im Umkreis von zwei Kilometern berechnet Weber keinen Lieferaufschlag, wenn der Auftraggeber für mindestens zehn Personen bestellt.

Unsere Mittagsmenüs sind auf der Gewinnerstraße.

Rainer Weber

mit der Zeit zum Hauptumsatzträger geworden. Wir erweitern unser Sortiment stetig und passen es den Kundenwünschen an“, so der Inhaber.

Beworben wird das Frühstücksgeschäft ganz traditionell mit Flyern, aber auch in den sozialen Netzwerken. Das erklärt, warum immer häufiger jüngere Leute den Weg in den Laden und das Café in der Heinestraße finden. Der Frühstücksumsatz übertrifft längst alle anderen Sparten des Betriebs. „Ebenfalls auf der Gewinnerstraße sind unsere Mittagsmenüs“, beschreibt der Chef den Trend. Suppen und Eintöpfe klettern auf der internen Bestsellerliste kontinuierlich nach oben. Deshalb will Weber das Frühstücksgeschäft nicht ausbauen, sondern eher nach Kundenwünschen abrunden. Damit vermeidet er Konkurrenz zum Mittagstisch.

Einen beträchtlichen Teil zum Gewinn tragen Heißgetränke bei. Zusätzlich zur WMF-Maschine im Verkaufsraum schaffte Weber eine italienische Siebträger-Maschine für das Café an. Die hohe Qualität der fri-

Neu erfinden statt aufstecken

Das Café im eigenen Haus gibt es seit 1993. „Das war bereits seinerzeit eine perfekte Ergänzung unseres Angebots“, blickt der Meister zurück. Außerdem gehe es auch um das Prinzip, sich lieber neu zu erfinden, als die Flinte ins Korn zu werfen und die Fleischeri aufzugeben. „Das ist heutzutage nicht einfach“, gibt er zu, „man muss schon ein gutes Stück weit Idealist sein, um sich wirtschaftlich nicht nur über Wasser zu halten und das Beste aus den Möglichkeiten zu machen.“ Das ist ihm gelungen, denn Weber gilt inzwischen als der einzige produzierende Fleischer im Ort Wanne. Der Familienbetrieb besteht mittlerweile in der sechsten Generation. „Meine Eltern haben eine perfekte Basis für mich als selbstständiger Fleischermeister geschaffen“, ist Weber dankbar.

Die Konzentration auf das Wesentliche und der Umbau des Verkaufsraums waren für ihn die entscheidenden Schritte in die Zukunft. Aktuell verfügt das Café über 25 Sitzplätze, im Verkaufsraum laden zwei Holztische und einfache Stühle auf 100 Jahre alten Bodenfliesen zum Verzehr von Frühstück und Mittagmahlzeit ein. Dabei hat der Kunde immer Blickkontakt zu den Mitgliedern des Weber-Teams. Gern steht der Chef für Fragen oder einen Plausch mit Kunden bereit. Immer öfter werden die Räumlichkeiten für kleine Familienfeiern oder geschlossene Gesellschaften genutzt. Die Beliebtheit bei den Kunden lässt sich nicht allein auf die Qualität zurückführen. Das Ambiente trägt ebenso zum Erfolg bei. Mit traditionellen Elementen seiner Linie treu zu bleiben, gehört daher zum Konzept des Unternehmens. | afz/8/2020



1



2



3

1 Deftig mit Bratenaufschnitt lässt es sich gut in den Tag starten. 2 Als Bestseller steht bei der Würstplatte eine Portion frisch gewolltes Mett im Mittelpunkt. 3 Inhaber Rainer Weber und Verkäuferin Jasmin Harder erfüllen gern auch Zusatzwünsche. Fotos: rh