

viele gescheitert. Holborn weiß, warum. „Man muass dahinter stehen. Man muass authentisch sein. Und si mit den Produkten auskennen.“ In der deutschen Hauptstadt ist sie vor allem eines: Österreicherin.

Es war ihr Heimweh, das kulinarische, das Holborn vor 16 Jahren dazu bewogen hat, sich selbstständig zu machen. „Als Österreich noch nicht bei der EU war, hatte ich in Deutschland keine Arbeits- und Aufenthalts-erlaubnis“, sagt sie.

Heute importiert sie die Waren und hat in Österreich einen Einkäufer – „einen Deutschen“. Er besorgt Weine, Getränke, Wurst und Schinken von Hörtnagl, Käse vom Pötzelsberger. Wie viele Produkte sie verkauft, weiß Holborn nicht. „Da müsst ich nachzählen.“ Ob sie Produkte hat, die sie besonders gut verkauft? „Waß i ned. Is immer unterschiedlich.“

#### Wenig, dafür frisch

Aber in einer Zeit, in der sich die Konsumenten an eine ständige Verfügbarkeit von Produkten gewöhnt haben, sagt Holborn auch ganz klar: „Ich bin kein Supermarkt.“ Das heißt: Bei ihr gibt es manche Produkte auch einfach einmal *nicht*. Sie kauft geringe Mengen ein, hat ein kleines Lager. Die Devise lautet wenig, dafür frisch, und alles andere ist selbstgemacht.

Es gab schon Anfragen, ob sie Spar Premium-Schokoladen-Aufstrich im Sortiment führe, zum selben Preis wie in Österreich. „Das geht si ned aus.“ Oder Deutsche, die in Tirol auf einer Alm einen speziellen Käse gegessen haben und danach in Holborns Laden suchen. Dann muss sie erklären, dass das nicht geht. „I hab meine eigene Logistik. Vüle denken, dass die Produkte einfach gschickt werden.“

Dabei sei genau das die größte Herausforderung. Produkte zu finden, die sie in ihrem Laden noch zu vernünftigen Prei-



**Iris Holborn** konnte ihr kulinarisches Heimweh nicht mehr ertragen und hat vor 16 Jahren ihren eigenen Feinkostladen in Berlin eröffnet.

sen verkaufen kann. Knödelbrot kostet hier 3,50 €. Das Bild, das die Kunden von österreichischen Produkten haben, sei immer positiv.

Im Bezirk Charlottenburg kennen viele das Land und das Essen aus dem Urlaub. Stammkunden, die nach Schmankerln aus dem Süden suchen. Das persönliche Gespräch tut das Übrige für die Kundenbindung. „Man muass halt einfach a nett und freundlich sei“, sagt Holborn. Dann kommen die Leute

”

*I hab meine eigene Logistik. Vüle denken, dass die Produkte einfach gschickt werden. Dabei ist die Logistik die größte Herausforderung für mein Geschäft.*

**Iris Holborn**

“



von hält Holborn aber nichts. „Es war ja ned alles schöner und besser in Österreich. Schön macht man sich das Leben selber.“

Ein Wiener, pensionierter Ägyptologe, die schwarze Jacke trieft vom Regen, kommt herein, sagt „Grüß Gott“ und bestellt sich einen Kaffee – „einen großen Braunen, bitte“. Österreichisches Tempo. Für einen Kaffee haben die Berliner nämlich selten Zeit. „Manchmal denk i ma, die ham hier mehr Termine als die Merkel. Dabei hams nix zum tuan“, sagt er. „Und ständig redens übn Preis. A beim Essen. I sog immer: Guat is, gsuud is, aus.“