

Edle Tropfen für Neugierige

Drei Läden, drei Geschäftsideen mit besonderen Produkten

VON ALEXANDRA BÜLOW

Es gibt so viele große und kleine, schicke und urtümliche, teure und günstige Restaurants, Bistros und Bars in Berlin! Eine ganze Reihe von ihnen finden Genießer auf diesen Seiten. Ein Tip: Es lohnt sich, mit den Inhabern mal einen kleinen Plausch zu halten, über den Laden, die Geschäftsidee, die Produkte. Da gibt es einiges zu erfahren. Drei ideenreiche Menschen und ihre edlen Tropfen von Wein bis Tee stellen wir vor.

Daniele Bragato stellt am Vormittag die grünen Sonnenschirme vor seinem italienischen Feinkost-Laden „L'Angolino“ (Clausewitzstraße 9, Charlottenburg) auf. Bragato bietet Wurst, Käse, eine kleine Speisekarte und ein täglich wechselndes Pasta-Gericht an. Herzstück sind aber die Regale voll mit erlesenen Weinen aus Norditalien. Bragato selbst stammt aus der Nähe von Venedig. Mit seinen Brüdern führte er das „Il Calice“ in Charlottenburg. Eine ausführliche Weinberatung war hier nicht möglich, also richteten die Brüder zusätzlich den kleinen Laden ein.

Von dem „Mutterladen“ hat der sich mittlerweile emanzipiert. Die Hälfte seines Urlaubs verbringt Daniele Bragato stets damit, neue Produkte aufzuspüren und nach Berlin zu bringen. Er ist selbst Konditor und Koch, und nur was ihn begeistert, findet Platz in seiner „kleinen Ecke“, wie „L'Angolino“ übersetzt heißt. „Ich kenne jeden Hersteller und seine Philosophie persönlich“, so Bragato.

Damit die Weine auf ihrer Reise von Norditalien bis nach Berlin ihre Qualität behalten, sorgt Bragato für einen besonderen Transport. In Lebensmittel-Transportern, die eine konstante Temperatur gewährleisten, werden die kostbaren Tropfen über die Alpen nach Berlin gebracht. Ein teurer Spaß, doch in

normalen LKWs könnten die Weine leiden, wenn sie den Temperaturschwankungen ausgesetzt wären. Die Kunden wissen das zu schätzen und zahlen auch die höheren Preise.



Sie setzt auf exklusiven Tee: Maru Winnacker Fotos: Kielmann



Nicole Rottwinkel wird von den eigenen Eltern beliefert

Doch reich wird Bragato wohl nie. „Das ist mir egal“, sagt er und kostet genießerisch von einem tiefgelben Weißwein, „mich interessiert der Gaumen, der Genuß ist wichtig.“

Von Italien nach Griechenland: Einen Ausflug nach Hellas unternimmt Nicole Rottwinkel mit ihren Gästen im „Kaliva“ (Wielandstraße 37). Im hinteren Teil des malerischen Lädchens mit einer

entzückenden, bunten Deckenbemalung fehlt eigentlich nur noch das Meer: Grün leuchten die Holzstühle an den kleinen Tischen, an denen leckere Gerichte kredenzt werden. Mittags kommen die Kunden gern, um ein kleines Mahl zu sich zu nehmen. Im vorderen Teil können die Kunden hübsche Kleinigkeiten kaufen. Darunter schlichtes Geschirr, verzierte Karaffen für Öl, Accessoires wie die türkisfarbenen oder knallblauen Armbänder mit dem Auge – das schützt angeblich vor dem „bösen Blick“. Ein dicker Bottich steht mittendrin im kulinarischen Angebot, aus dem die Kunden Olivenöl zapfen können. Nicht irgendein Olivenöl – es wird von Nicole Rottwinkels Eltern in Griechenland hergestellt. Der Vater arbeitete in Deutschland als Architekt und beschloß eines Tages gemeinsam mit seiner Frau: Es ist Zeit, etwas anderes zu machen. Sie stiegen aus dem alten Leben aus und zogen auf die griechische Insel Thassos. Zufrieden leben sie dort seither als Olivenbauern. Sie klettern in ihre Olivenbäume, pflücken die Oliven und verarbeiten sie eigenhändig zu Olivenöl. Die Tochter hält in ihrem Laden Fotos von den fröhlich lachenden Eltern in den Olivenbäumen bereit – richtig neidisch kann man da werden.

Eher mit Asien hält es Maru Winnacker, die erst kürzlich mit ihrem Mann von München nach Berlin-Mitte gezogen ist. Daß sie selbst in Seoul in Südkorea geboren und dann von deutschen Eltern adoptiert wurde, ist dabei allerdings nur eine Fußnote. Seit gut zwei Monaten ist Maru Winnacker inzwischen selbständig und bringt Feinkosthändlern ihren hochwertigen, asiatischen Tee näher (www.seasons-tea.de). Das wäre an sich noch nicht besonders erstaunlich. Daß sie jedoch für ihre Selbständigkeit einen hochdotierten Job in einem internationalen Konzern und damit eine steile Karriere als „High Potential“ sausen ließ, zumal



Daniele Bragato stieg mit seinen Brüdern in die Gastronomie ein und steht nun auf eigenen Beinen

mit zarten 26 Jahren, das ist sehr wohl bemerkenswert.

Ein Freund von Maru Winnacker reiste während eines Sabbatjahres zu verschiedenen Teegärten Asiens. Dabei kam er auf die Idee, nur das Beste einer jeden Pflückung nach Deutschland zu bringen. Gemeinsam überlegte er mit Maru Winnacker ein Konzept. Eine gemeinsame Freundin, von Beruf Graphikerin, entwarf die Dosen und Etiketten. Aus ihrem Job stieg Maru Winnacker jedoch erst ein Jahr später aus, um noch ein wenig Berufserfahrung zu sammeln.

Seit kurzem nun ist sie Geschäftsführerin der Firma „Seasons Tea“. Sie nimmt zu potentiellen Kunden aus dem Feinkosthandel in ganz Deutschland Kontakt auf, stellt ihr Produkt vor Ort vor, macht Verkostungen der neun Teesorten von Assam-Tee über Jasmin-Tee bis hin zu einem köstlichen Jade Oolong-Tee, packt die bestellten Dosen aus ihrem Lager in Päckchen, bringt sie zur Post und arbeitet an den wenigen Bürotagen in ihrer Wohnung in Mitte die Buchhaltung durch. „Ich bin mein eigener Postbote, mein eigener Lagerarbeiter und meine eigene Verkaufsstelle“, sagt die quirlige, junge Frau. Sie hat eine gewinnende Art, ist fröhlich und voller Tatendrang. Doch wer sie erlebt, bemerkt auch eine große Ernsthaftigkeit. Ihr Aufstieg aus dem Job als „Regional Key Account Manager“ für einen großen Kunden des Spirituosen-Konzerns und Einstieg in die Selbstständigkeit mit dem Produkt Tee hat Hand und Fuß. Maru Winnacker studierte BWL an der European Business School in Oestrich-Winkel (im Rheingau), lebte in Buenos Aires und San Diego, absolvierte Praktika.

Viel hat sie gelesen über Tee, seinen Anbau, die Pflückung und Herstellung. Gemeinsam mit ihrem Geschäftspartner, der die Idee damals aufbrachte, verkostet sie regelmäßig die neuen Lieferungen Tee und birgt für die gleichbleibend gute Qualität. Und sie überzeugt: Viele bekannte Feinkostläden haben den Tee bestellt, auch das KaDeWe. Früher ging es um Millionenverträge, jetzt erfüllt die Jungunternehmerin bereits der Anruf eines neuen Kunden, der einige Dosen Tee ordert. Letztlich geht es ihr wie jedem, der sich mit einer Idee erfolgreich auf eigene Beine stellen will: „Ich glaube einfach an das, was ich mache.“