

„Ist es nicht furchtbar, irgendwo seinen Job abzusetzen?“, fragt Michaela M. Verheyen. Sie rührt mit dem Löffel im Schaum des Latte Macchiato. „Ich möchte nirgendwo arbeiten, wo ich nichts ändern kann, nichts sagen kann.“ Und deshalb ist Michaela Verheyen heute Einzelhändlerin.

Zehn Jahre ist es her, da hat sich die Münsteranerin entschieden. Neun Semester Betriebswirtschaftslehre und ein Auslandssemester in New York hatte sie hinter sich. „Damals waren Unternehmensberatungen hipp und ich hatte ja einen interessanten Lebenslauf dafür.“ Aber: „Da hab' ich mir gesagt: Das kann ich auch alles selbst machen.“

Ihre Alternative heißt „Flaschengeist“. Bis heute. Sie hat als Studentin mit einem Kommilitonen 1997 einen neuen Geschäftstyp ausgebaut, den sie später sogar nach Australien lizenziert. Reihenweise Öle, Essige, Weine, Liköre, Grappa und Whisky – halt Flaschengeister – werden im Laden direkt aus der Glas-Amphore abgefüllt. Lose Ware. Alles zum Probieren. „So ein bisschen wie auf dem Markt.“ Das ist die „Schnaps-idee“, an der die Familie der damals 23-Jährigen Gründerin zweifelte. „Ich war mir ganz sicher, dass es klappen würde“, sagt sie. „23 ist ein gutes Alter, um sich selbstständig zu machen.“ Der Flaschengeist hat ihr das Studium bezahlt.

Ihr Geschäft startet sie mit einem Sparkassen-Kredit. So einfach – ohne große Sicherheiten? „Ja.“ Michaela Verheyen lacht. „Eine Bankkauffrau weiß, was Sinn macht und was nicht. Und was plausibel ist. Und ich bin immer noch Kundin da.“ Sie dreht den Löffel im Kaffeeglas. „Ich weiß nicht“, sagt sie, „ob man diesen Kredit heute noch bekommen würde.“ Sie sagt nur „Basel II/III“. Sie ist von ihrem Konzept überzeugt. „Das Miteinander macht's. Durchs Probieren und Verpacken kommen die Menschen in Stimmung, werden entschleunigt.“ Das geht nur in inhabergeführten Geschäften in den Innenstädten, ist sie sich sicher, in Geschäften, die jedoch immer mehr verschwinden. „Es wäre doch schade, wenn es das nicht mehr gäbe.“

Michaela Verheyen mag ihre Mitarbeiter, beschäftigt in Münster und in Bonn hauptsächlich Studenten. „Ich habe bestimmt schon einige Studenten durch ihr Studium gefüttert“, meint sie. Studierende seien pfiffig und motiviert. „Mir ist es wichtig, dass Menschen mitdenken.“ Dafür gibt es ein Fix- und variables Gehalt. „Wer viel Umsatz macht und sich engagiert, verdient mehr“, sagt die Chefin und lacht kurz über sich selbst: „Dafür bin ich zu sehr BWLerin.“ Und es klappt. Eine Kalender-

kladde in den Geschäften zeugt noch von den studentischen Ursprüngen. Darin werden bis heute alle Nachrichten an die nächste Teilzeitkraft im Geschäft weitergegeben. „Weil ich ganz oft wegmusste.“ Sie pendelte ja zwischen Uni und Geschäft. „Das war damals der Spagat.“

Den „Spaß am Geschäft“ hat sie auch nach fast 15 Jahren nicht verloren. „Das ist nach wie vor ein tolles Geschäft mit schönen Sachen. Mit vielen Produzenten arbeite ich seit der Gründung des Ladens zusammen.“ Da ist viel Herzblut dabei, sagt sie. Und wichtig ist natürlich auch: „Wir haben jedes Jahr Umsatzsteigerungen.“

Michaela Verheyen erzählt, wie sich Deutschlands Esser geändert haben. Olivenöl statt Butter. Crema, Tapenaden und gemeinsames Kochen sind Trend wie auch spontanes Essen. Darauf bietet ihr Flaschengeist neue Antworten – mit vielen Olivenölen, Senfen und Soßen. „Bei uns wird nie

etwas schlecht.“ Und das bei etwa 200 Produkten, die es auch seit 2002 im Internet gibt. „Der Online-shop ist sehr groß geworden“, sagt Verheyen. „Das klappt auch mit vielen Stammkunden, die nur einmal im Jahr kommen und dann online ordern.“

Seit sie mit Gabor Verheyen, dem Geschäftsführer einer Unternehmensberatung, verheiratet ist und mit ihm die „beiden Jungs“ hat, macht Michaela Verheyen ihren nächsten Spagat. Sie wohnt nun in Bonn, hat dort seit acht Jahren auch einen „Flaschengeist“ und pendelt.

Flaschengeist-Australien ist da kaum noch drin. „Drei Wochen am Stück in Australien oder Familie.“ Sie hat sich wieder entschieden. Die Lizenzen auf dem fünften Kontinent laufen aus. „Ich kann das jedoch jederzeit wieder aufleben lassen.“ Franchising-Anfragen gibt es noch regelmäßig. Sie schätzt an der Arbeit, dass sie sich als Unternehmerin mit Familie ihre Zeit einteilen kann.

Diese Branche wird sich weiter entwickeln, meint Michaela Verheyen. Derzeit ist genug zu tun – neue Produzenten mit spannenden Produkten sind aufzubauen. „In ein paar Jahren werde ich vielleicht noch weitere Filialen aufmachen.“

Michaela M. Verheyen

37 Jahre, ist Einzelhändlerin und pendelt zwischen Münster und Bonn. Sie ist Bankkauffrau, Diplom-Kauffrau nach einem Studium in Münster, verheiratet und Mutter von zwei kleinen Jungen.

Flaschengeist GmbH

In zwei Flaschengeist-Einzelhandelsgeschäften in Münster und Bonn vertreibt Michaela M. Verheyen mediterrane Feinkost. Sie beschäftigt zwei fest angestellte und 22 zumeist studentische Teilzeitkräfte. In Münster besteht der „Flaschengeist“ seit 1997, in Bonn seit 2003 – und in Australien ist „Flaschengeist“ lizenziert. Weiterer Vertriebskanal ist seit 2002 der Internetshop unter www.flaschengeist.de.

WERNER HINSE