



Gute Laune in Bullerbü: Ilse Böge und einige ihrer 400 Sorten Lakritz

KNAUTSCHEN IST WICHTIG

In der Berliner Graefestraße teilt Ilse Böge ihre Leidenschaft mit der Welt: in Deutschlands erstem Lakritzfachgeschäft Kadó.

TEXT: MAIKE STEENBLOCK FOTOS: ANDREA THODE

Der Laden ist mit Gläsern und Schachteln gefüllt. Mal ist ihr Inhalt tiefschwarz, mal dunkelbraun, mal von einem warmen Karamellton. Mal schimmert das Schwarz grau unter einer Schicht von Zuckerkristallen, mal ist es ganz unter einem weißen Guss verschwunden. So vielfältig wie die Farben ist der Geschmack. Es gibt mildes Veilchen- oder Thymianlakritz aus Frankreich, Minzlake aus Italien, holländische Salzklassiker, finnische Salmiakvarianten und Schokolakritzpralinen aus Island. Rund vierhundert Sorten stapeln sich in mehreren Lagern. „Natürlich gibt es auch eher Süßes und Knautschiges, um dem deutschen Geschmack entgegenzukommen“, sagt Ilse Böge, Inhaberin des Lakritzfachgeschäftes Kadó. „Aber das Schöne ist, dass wir hier ganz spezielle Dinge verkaufen können und uns nicht nur nach dem Massengeschmack richten müssen.“

Groß und schlank ist die Frau, der die Lakritzfans dieses Fachgeschäft zu verdanken haben. Die 44-jährige weiß zu kalkulieren, zu planen und zu verkaufen. Nicht umsonst hat sie Volkswirtschaft studiert und einige Jahre in einer Unternehmensberatung gearbeitet. Am Anfang des Gesprächs scheint sie ganz Pragmatikerin, während sie mit Routine ihre Sorten erklärt. Doch dann blitzt hinter der Sachlichkeit Begeisterung hervor, als sie von kalabrischen Süßholzplantagen und alten Lakritzfabriken erzählt, von Süßholzwurzelbergen, die ein bisschen wie Misthaufen aussehen, und vom Rohstoff: purem schwarzem Blocklakritz.

Seit 1997 besteht das Geschäft in der Graefestraße, das im Prinzip durch einen Mangel entstanden ist. „In meiner Kindheit, zu Hause in Emden, gab es Lakritz immer in ausreichenden Mengen“, erinnert sich Böge. Nicht so jedoch Anfang der 90er Jahre in Berlin, wohin sie zum Studium kam. Erfolglos durchforstete sie Geschäfte und Apotheken. Sie musste ihren Lakritz hunger mit Care-Paketen aus der holländischen Heimat stillen. Irgendwann, nach harten Jahren als Unternehmensberaterin, dachte Böge: „Warum eigentlich nicht Lakritz verkaufen?“

Das erste Verkaufsexperiment startete sie Mitte der neunziger Jahre auf einem Wochenmarkt. Trotz viel Arbeit und wenig Umsatz machte sie weiter. Die Idee zu einem eigenen Laden kam ihr, als sie bei der Suche nach einer Lagermöglichkeit in der Graefestraße auf einen hübschen Raum mit Stuckdecke stieß. Also begann die Volkswirtin zu planen. Sie entwickelte ein Geschäftskonzept, nahm einen Kredit auf und erfand den Namen Kadó, abgeleitet vom

französischen cadeau, Geschenk. „Denn gewissermaßen ist das Geschäft ein Geschenk für Lakritzfreunde.“

Sie baute sich ein Netzwerk von Herstellern auf, beginnend mit dem holländischen Sortiment. Gerade die kleinen Manufakturen, die nach traditionellen Rezepten und mit hochwertigen Zutaten arbeiten, interessieren Böge. „Um die zu finden, muss man schon ein bisschen schnüffeln“, erzählt sie und lächelt verschmitzt. „Manche Quellen sind Betriebsgeheimnis.“

Inzwischen hat ihr Mann seinen Job als Pressesprecher an den Nagel gehängt und ist bei Kadó eingestiegen, trotz erheblicher Gehaltseinbußen. Bei der Frage, ob er genauso gern Lakritz isst wie sie selbst, lacht Böge. „Er ist lakritzbegeistert geworden. Er musste es werden. Aber ich glaube, er könnte auch ohne leben.“ Sieben weitere Mitarbeiter sind im Laden beschäftigt. Kürzlich ist Kadó umgezogen, einmal quer über die Straße, weil der Vermieter Probleme machte. „Speck setzen wir hier nicht an“, sagt die Inhaberin. „Wir machen alles, von der Recherche über die Umsetzung bis zum Verkauf und Versand. Dazwischen müssen noch drei Wochenmärkte ausgefahren werden, auf denen wir einen Stand haben.“



Ein ausgewogenes Geschäft

Die Lakritzhändlerin steckt immer noch voller neuer Ideen. Im Moment entwickelt sie eigene Sorten, gemeinsam mit einem belgischen Hersteller. Den Anfang macht ein Ingwerlakritz, das herrlich knautschig zu kauen ist. „Knautschen ist wichtig“, findet Böge und erklärt, dass sich die schönste Knautschkonsistenz mit Gummi Arabicum erzielen lässt. Das ist in der Herstellung zwar komplizierter und teurer als die großindustriellen Ersatzprodukte Gelatine und Stärke, da die Ernte jedes Jahr anders ausfällt, übertrifft sie Texturergebnis jedoch um Längen.

Nach den ersten schwierigen fünf Jahren läuft das Geschäft inzwischen gut. Kadó hat seine Stammkunden, ein Drittel des Umsatzes stammt aus dem Versand. Böge ist zufrieden, auch weil sie mit ihrem Fachgeschäft von den Turbulenzen des Marktes relativ unabhängig ist. „Natürlich muss man schwitzen und hat seine Sorgen. Aber eigentlich spielen wir hier Bullerbü. Wir leben in einer kleinen, heilen Welt. Alles ist gut geerdet. Und wenn man als erste in neue Lakritze beißen kann, ist das ein großartiges Gefühl.“

KADÓ - LAKRITZFACHGESCHÄFT
Graefestraße 20, 10967 Berlin,
Telefon: +49 30/69 04 16 39, www.kado.de