

Das ist mein Laden

Unser Einzelhandel ist einfach unverwechselbar



Erhard Hitzegrad (rechts) legt Wert auf Herkunft und gute Verarbeitung von Lebensmitteln. Foto: Seibel

Solingen (IT). 100 Jahre hat das Ohliger Feinkostgeschäft Hitzegrad seit vergangener Woche auf dem Buckel. Das ist kein Pappentier. »Ich mache das jetzt, solange ich denken kann - bin quasi in Eierkartons groß geworden«, sagt Erhard Hitzegrad, der die Geschäftsführung vor einigen Monaten an seine Söhne René und André übergeben hat. Damit ist inzwischen die vierte Generation am Ruder des Solinger Feinkost-Flagschiffs.

»Urgroßmutter, Großmutter, Mutter und Kind, bei uns immer willkommen sind« - das Motto bestand schon, als Paul Hitzegrad Senior vor 100 Jahren per Pferdewagen die Waren seines Milchgeschäfts auslieferte. Sein Sohn erweiterte das Unternehmen um eine Fachmetzgerei mit Partyservice, die nächste Generation fügte in den 80er Jahren Bäckerei und Bistro an. Mittlerweile wurde das Unternehmensmotto auf das griffige »Qualität aus Leidenschaft« verkürzt - inhaltlich wendet man sich aber immer noch an alle Generationen. »Die Leidenschaft ist uns wichtig, denn das, was wir verkaufen, möchten wir auch genau kennen - gerade weil wir in der Lebensmittelbranche tätig sind.

Ich bin selber Metzgermeister, wir stellen selbst Wurst her. Obst und Gemüse kaufen wir direkt vom Bauern aus der Region und vom Großmarkt, wo wir auch Käsespezialitäten aus aller Welt besorgen. Unsere Kundschaft weiß, dass sie von freundlichen und geschulten Mitarbeitern beraten werden, die sowohl Preiswertes als auch Besonderes vermitteln. Es gibt

Kunden, die viel Geld in die Hand nehmen, aber auch solche, die eher bescheiden leben müssen. Wir machen da keine Unterschiede - das war schon immer unser Credo, und darauf bin ich stolz.«

Insbesondere jüngere Kunden verbinden ihren Einkauf bei Hitzegrad gerne mit einem Besuch des Restaurants »Hitzefrei«, das 2005 eröffnet wurde. Die Einkäufe kann man während des Essens praktischerweise im Kühlhaus deponieren. Flexibilität und Ideenreichtum - davon profitierte Hitzegrad schon immer: »Wir sind stets auf der Suche nach der richtigen Lösung für jede Herausforderung. Zudem achten wir darauf, nur mit Fachpersonal zu arbeiten. Die Mischung aus Kreativität und Qualität macht's. Wir ruhen uns nicht auf unseren Lorbeeren aus, sonst ist man ganz schnell weg vom Fenster«, weiß Erhard Hitzegrad, dem 2008 mit der Eröffnung des »Beach Club« mit internationalen Speisen, Getränken und Disco-Abenden ein neuer Coup gelang. Flair wie im Düsseldorfer Hafen - und das mitten in Ohliger, eine Marktlücke. Hitzegrad weiß, dass sich Kunden und Kaufverhalten in den letzten Jahren extrem geändert

haben und der Einzelhandel reagieren muss, um überleben zu können. »Die Kunden haben früher ihren kompletten Einkauf bei uns getätigt. Heute sortieren sie ihre Einkaufslisten nach Lebensmitteln, Drogerieartikeln etc. vor und kaufen dann oftmals in den jeweiligen Fachgeschäften ein. Damals waren die Leute auch ruhiger, hatten mehr Zeit, das Einkaufen war noch eine Freude. Der Job war nicht so stressig, nicht beide Ehepartner mussten arbeiten. All das wirkt sich meiner Meinung nach auf das heutige Kaufverhalten aus.«

Hitzegrad versucht, die Ruhe zurück in den Einkauf zu bringen, erklärt gerne persönlich, worin Vorzüge und Nachteile qualitätsbewussten Einkaufens liegen: »Was heißt schon Feinkost? Es ist doch so: Wenn Sie beispielsweise die Preise von

manch abgepacktem Fleisch mit denen von frischer Ware vergleichen, werden Sie feststellen, dass die Unterschiede bei etwa zehn Prozent liegen. Das ist nicht sehr viel. Dafür sind frische Waren auch nicht mit einem Lebensmittelgas mit Eigengeschmack besprüht worden, um ihre Haltbarkeit zu verlängern. Es geht uns also auch darum, den natürlichen Geschmack eines Lebensmittels zu bewahren.«

Und das tut man in Ohliger wahrscheinlich auch noch die nächsten hundert Jahre aus Leidenschaft für Qualität. »Nklar, in Düsseldorf hätten wir es bestimmt leichter. Aber Filialen kann man nicht in unserem Stil führen. Wir sind nun mal Ohliger und hier erwartet der Kunde, dass er bei Bedarf auch mal mit jemandem aus der Familie sprechen kann.«

gesund & aktiv
Stoffwechselprogramm

Ernährungsprogramm zur Stoffwechsoptimierung und Gewichtsreduktion

- Wir ermitteln aus ihrem Blut ihre persönliche Stoffwechselleage.
- Wir analysieren, welche Nahrungsmittel zu Ihrem Stoffwechsel passen.
- Sie erhalten von uns ihren individuellen Ernährungsplan mit der Angabe, was und wie viel sie essen dürfen.

Elke Haase Heilpraktikerin - Praxis für ganzheitliche Medizin
42798 Leichlingen, Moltkestr. 42 - Tel.: 0 21 75/9 09 45
www.hp-haase.de

denecke zahnmedizin
Wir machen Lächeln.®

NEU: Jetzt machen wir Lächeln an 365 Tagen im Jahr!

Auch im neuen Jahr heißt die Praxisklinik denecke zahnmedizin alle Patienten herzlich willkommen - mit noch patientenfreundlicheren Behandlungszeiten! 10 Zahnärztinnen und -ärzte sowie das gesamte Team der Praxisklinik freuen sich auf Sie!

Praxisklinik
Robert-Gies-Str. 1 • 40721 Hilden
Tel. (kostenfrei) 0 800 39 57 000
info@denecke-zahnmedizin.de

Neue Behandlungszeiten:

Mo. - Fr.	07.00 bis 22.00 Uhr
Samstag	09.00 bis 17.00 Uhr
Sonntag*	09.00 bis 17.00 Uhr
Feiertage*	09.00 bis 17.00 Uhr

*Sonntags und an Feiertagen nur Behandlung von Notfällen

www.denecke-zahnmedizin.de

Die Best-Price-Dent GmbH bietet:

Zahnkrone zum Nulltarif
(bei Regelversorgung und Festzuschuss plus 30% Bonus)

100% Made in Germany

Weitere Einsparmöglichkeiten für alle. Gesetzlich-, Privat- und Zusatz-Versicherte bis zu 60% ihres Eigenanteils.

Info: Telefon zum Nulltarif **Tel. 0800-1013151** Mo. bis Fr. 9.00-19.00 Uhr
www.zahnersatz-guenstig.info

Die spektakulärste Irish Dance Show der Welt

MAGIC OF THE DANCE

ENDSPURT!
Jetzt noch Tickets sichern!

mit den Weltmeistern des Stepptanzes 2011