

Abseits des Mainstreams

DER GAM „Heimathafen – der Sprudelmann“ im Karlsruher Landkreis darf man wohl mit Recht als unkonventionell bezeichnen. Inhaber Jörg Dahse ist Entertainer, Tüftler und Getränkexperte in Personalunion.



OBERN LINKS: lokaler Gin, etwa im Blau des Zweitligisten KSC
 OBERN RECHTS: Hier befand sich früher ein Metallbetrieb.
 UNTEN RECHTS: die Lounge aus Autoteilen und Europaletten
 UNTEN MITTE: GAM-Chef Jörg Dahse am DJ-Pult
 UNTEN LINKS: der See-Container vor dem GAM
 MITTE RECHTS: Auch Freddy Quinn schaute schon vorbei.



Immer mal wieder schaut das Fernsehen bei dem Marktbeobachter vorbei. Der „Trödeltrupp“ von RTL 2 war schon da, kürzlich drehte der SWR in dem Fachmarkt, der wie eine Mischung aus Trödelmarkt, St. Pauli Kiez-Kneipe und Hafenaerial aussieht – und das mitten im Badi-schen. „Der Rhein ist ja auch nicht weit weg. Das passt schon“,

sagt Jörg Dahse gut gelaunt. Eigentlich stammt er aus Greifswald, wuchs in Ostseefläche auf. 1989 flüchtete er über Ungarn aus der DDR – drei Monate vor dem Mauerfall – und strandete in Eggenstein-Leopoldshafen im Karlsruher Landkreis, dort hatte er Verwandtschaft. Gut zwanzig Jahre führte er einen GAM im nahen Karlsruhe. Als ein Investor kürzlich das komplette Areal aufkaufte und die Kündigung reinflatterte, zog „der Sprudelmann“ gerade mal eine Ortschaft weiter und gründete dort seinen neuen „Heimathafen“ in einem ehemaligen metallverarbeitenden Betrieb.

Der ganze Laden ist im eigenen Stil „gebrandet“

Schon der See-Container mit Heimathafen-Signet im Eingangsbereich verbreitet maritime Atmosphäre. Der ganze Laden ist so ausgerichtet: Anker, Rettungsringe, Plüsch-Robben. Dahse hat seine eigene Marke „gebrandet“. Natürlich gibt es auch einen Heimathafen-Gin, den ein lokaler Brenner für ihn abfüllt. Der Nordostdeutsche hat viele Stammkunden, die ihm von der Karlsruher Nordstadt in das nur wenige Kilometer entfernte Eggenstein gefolgt sind. Mit vielen ist er per Du, Arbeiter aus dem Gewerbegebiet kommen vorbei und schenken sich kostenlos Kaffee ein. Immer wieder sind skurrile Rituale zu beobachten. Dahse hat sich ein riesiges Mischpult mit Mikro in den Eingangsbereich gestellt und

schon schallt den Kunden „Moin, Moin“ entgegen. Dann geht auch schon mal die Sirene los oder Eurodance schallt durch die Räume. Dahse ist ein Energiebündel, ständig auf Achse und einer, der als gelernter Kfz-Schlosser gerne anpackt. „Ich komme aus der ehemaligen DDR, da hat man noch alles selbst gemacht“, sagt er und zeigt, was er in dem leicht „spooky“ wirkenden GAM alles kreiert hat. Hinten eine Lounge aus Autoteilen und Europaletten, am Kran des Ex-Metall-Betriebs hängt ein Rad, überall ist Werkzeug an den Regalen verarbeitet. Der Wahl-Badener ist nicht nur Macher, sondern auch ein König der Anekdoten. Vor der Bierstraße hängt ein signiertes Poster von Freddy Quinn. „Der kam mal vorbei und hat Champagner für seine Crew abgeholt. Zwei Kartons Piccolo. Er hatte einen Auftritt in Baden-Baden und nächtigte im Hotel in Karlsruhe. Klasse Typ, mein Vater war Riesen-Fan von ihm.“

Im GAM gibt es reichlich norddeutschen Gerstensaft: Störtebeker, Flensburger, Astra Pils. Aber auf süddeutsche Spezialitäten hat sich Dahse spezialisiert. Fränkisches Rauchbier, Rotbier, Helles Hirsch, Glühbier, Naturradler von Engel aus Crailsheim. Der GAM ist ein Dorado für Fans von Getränken, die nicht von der Stange sind. Auch lokale Spezialitäten wie Craftbier von Fächerbräu, Moninger im Retro-Design oder die Mini-Auflage des Brauhauses „Kühler Krug“ hat er im Sortiment.

„Ich kam damals als Quereinsteiger in die Branche und habe mich immer auf Nischenprodukte konzentriert“, betont er.

Ein gutes Händchen fürs Unkonventionelle

Im Gin-Bereich hat er neben seiner Eigenmarke auch manche Kuriosität. Beispielsweise einen KSC-Gin in der blauen Farbe des Fußball-Zweitligisten oder einen Wacholderschnaps mit Hanf, die beide von einem lokalen Brenner hergestellt werden. Vor seinem Umzug nach Eggenstein war sein GAM direkter Nachbar des KSC-Fanprojekts, das bei Festivitäten immer mal wieder bei ihm geordert hatte. Seinen Vinum bezieht er aus Baden und der nahen Pfalz, Säfte vom Bodensee oder Schnäpse von Prinz in Österreich.

Und schon schallen wieder Seemannslieder durch das begehrte Getränkelager. Rettungsleinen sind gespannt, die Totenkopf-Flagge weht, Leuchttürme prangen auf Türen – der 55-Jährige hat sich alle Mühe gegeben, seine neue Heimstätte nach seinem Gusto zu gestalten. „Ich mag das Unkonventionelle. Da fließt auch mein Charakter ein. Es ist etwas abseits des Mainstreams und das soll auch so sein“, sagt der tätowierte Schrauber und Tüftler im Brustton der Überzeugung.

Einen wichtigen Teil seines Geschäfts macht der Heimdienst aus, außerdem der Festservice, der unter Corona naturgemäß gelitten hat. Akribisch kümmert er sich auch um die Geschenkkörbe. Und

da kann auch schon mal schweres Werkzeug zum Eierlikör gepackt werden. Gut aufgestellt ist auch sein Limonaden-Sektor. Ob Wostok oder Lapacho – schon früh hat er damit WG-Partys in Karlsruhe mit seinen rund 50.000 Studenten ausgestattet. Bei dem früheren Zweitliga-Handballer aus Greifswald ist immer alles in Bewegung.

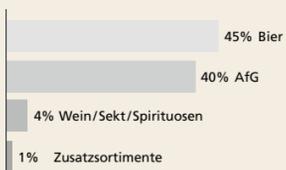
Auf seinem privaten Hafengelände geht gleich wieder die Sirene los. Wie auf dem Fischmarkt, wenn die Marktschreier loslegen, tönt dann das Mikro durch die Industriehalle.

Text & Bilder Volker Knopf

Mehr Infos unter dieser Adresse:
www.sprudelmannheimathafen.de

ZAHLEN & FAKTEN

- › Unternehmen: Heimathafen – der Sprudelmann
- › Inhaber: Jörg Dahse
- › Größe: 730 Quadratmeter
- › Mitarbeiter: 8 Teil- und Vollzeitkräfte
- › Region: Stadt- und Landkreis Karlsruhe
- › Heimdienst: rund 1.000 Kunden
- › Sortiment:



Anteile am Umsatz. Quelle: Firmenangaben

5 TIPPS

Normal kann jeder

Jörg Dahse, Geschäftsführer

- ✓ Meinen Markt habe ich so gestaltet, wie es mir gefällt. Da steckt viel in Eigenarbeit drin. Es gibt viele Leute, die die besondere Atmosphäre anzieht.
- ✓ Das übergreifende Motto heißt Heimathafen und zieht sich durch den GAM. Ich habe auch T-Shirts oder Kapuzenpullis mit dem Logo gestalten lassen.
- ✓ Ich habe mich bewusst auf Nischenprodukte konzentriert. Kleine Brauereien aus Süddeutschland oder lokale Hausbrauereien und Gin-Produzenten aus der Region Karlsruhe.
- ✓ Ein Schnack gehört einfach mit dazu. Bei mir gibt es Kaffee umsonst. Ich habe viele Stammkunden und viele freuen sich, wenn sie per Mikro begrüßt werden. Das hat schon was von sozialem Treffpunkt.
- ✓ Der Heimdienst ist ein wichtiger Faktor. Auch der Festservice, wir sind da sehr gut ausgestattet. Letzteres hat jedoch unter der Pandemie sehr gelitten.