

**ONKEL SEM**

**«Alles so schön bunt hier!»**



Endlich ist es doch noch Weihnachten geworden. In Gärten stehen ja seit Langem leuchtende Rentiere, und an Hausfassaden blinkt es in allen Farben. «Alles so schön bunt hier!», wie schon Nina Hagen einst sang. So viel Kitsch überall! Antika findet, Weihnachten dürfe durchaus ein bisschen kitschig sein, und hängt gleich nochmals eins von diesen Glasengelchen an den Christbaum. «Kitsch as Kitsch can», wie wir früher parodierten, und so steht halt auch bei uns das Tannenbäumchen im Wohnzimmer und ist über und über mit bunten Glaskugeln und -engeln behängt.

«Kitsch» ist ein Wort, das erst Ende des 19. Jahrhunderts bekannt wurde. Erstmals wurde es als Bezeichnung im Zusammenhang mit einer süsslichen Richtung in der unrealistischen Malerei verwendet. Woher der Begriff ursprünglich kommt, ist nicht ganz sicher. Vermutet wird allerdings, dass «Kitsch» eine Rückbildung zum mundartlich verwendeten deutschen Verb kitschen ist, das «Strassenschlamm zusammenscharren, schmieren» bedeutet. Der Zischlaut -tsch dürfte dabei lautmalerischen Ursprungs sein und eine gefühlsmässige Ablehnung ausdrücken.

Der Begriff «Glas» als durchsichtiger, harter, spröder Stoff, aber auch als Gegenstand wie unsere Glaskugel am Weihnachtsbaum reicht sprachgeschichtlich weit zurück. Bereits die indoeuropäische Sprache kannte das Wort «ǵ hl̥s-» und «ǵ hl̥s-». Es geht auf die indoeuropäische Wurzel «ǵ hel(a)-» zurück und bedeutet glänzen, schimmern. Die alten Germanen bezeichneten laut römischen Überlieferungen den glänzenden Bernstein als «glaza-». Diesen nannten die Römer in Latein «glaesum». Noch um das Jahr 800, in althochdeutscher Zeit, bezeichnete man mit «glas» Bernstein, aber auch Glas. Bis in die heutige Zeit hat dieser Begriff keine Bedeutungserweiterung erhalten.

Engel haben nach christlicher, jüdischer und islamischer Vorstellung die Aufgabe, zwischen Gott und den Menschen zu vermitteln und Botschaften zu überbringen. Die Bibel nannte den Boten Gottes auf Hebräisch «mal'ak». So heissen die Engel noch heute auf Arabisch. Die Griechen verwendeten für das Wort «Bote, Botschaft» den Begriff «ángelos». Bei diesem Wort vermutet man einen orientalischen Ursprung. Es geht zurück auf das ebenfalls griechische Wort «ángaros», mit dem ein «eitender persischer Eilbote bezeichnet wurde. Im Latein wurde aus «ángelos» schliesslich «angelus», ein Wort, das in viele europäische Sprachen eingewandert ist (angel, ange, angelo) und mit «Engel» auch ins Deutsche.

Nun wünsche ich Ihnen frohe Weihnachten. Machen Sie es wie ich: Geniessen Sie den Kitsch noch ein bisschen.

**Onkel Sem**

Hinter der Kunstfigur Onkel Sem steht Karin Lüthi. Sie ist freie Journalistin und wohnt in Rüdlingen. Während ihres Studiums der Germanistik hat sie entdeckt, wie spannend die Semantik ist, die Wissenschaft von der Bedeutung der Zeichen. Mit Onkel Sem untersucht sie die Hintergründe der alltäglichen Sprache. karinluethigraf@bluewin.ch

# Stammertal behält Metzgerei

**UNTERSTAMMHEIM** Lange war es unklar. Nun hat Urs Frei eine Nachfolge für sein Fleischfachgeschäft gefunden: Der Kundenmetzger Felix Neidhart aus Ramsen übernimmt die Metzgerei Krone.

**SILVIA MÜLLER**

Das Haus zur Krone und die Familie von Urs Frei gehören seit langer Zeit zusammen. Schon sein Grossvater habe in der «Krone» gebauert und gewirtet, erzählt Urs Frei. Sein Vater richtete darin 1948 eine Metzgerei ein. Urs Frei übernahm den Betrieb 1984. Drei Jahre später baute er um und vergrösserte auch den Kundenbereich. Unterdessen ist er selbst 68 Jahre alt.

Er habe sich schon eine Weile mehr oder weniger intensiv nach möglichen Interessenten umgehört, sagt er, doch «einfach so» habe sich nichts ergeben. «Im Frühling habe ich deshalb beschlossen, auf jeden Fall nur noch bis Weihnachten zu arbeiten, egal ob mit oder ohne Nachfolge», sagt er. Doch auf der Zielgeraden kam die Sache plötzlich wieder ins Rollen.

Vor einigen Wochen ist sich Urs Frei einig geworden mit Felix Neidhart. Dieser führt im Dorf Kern von Ramsen seit 2002 eine Kundenmetzgerei ohne eigenes Verkaufslokal. Felix Neidhart und fünf Teilzeitarbeitende erledigen dort im Auftrag von regionalen Fleischproduzenten und Jagdgesellschaften das Schlachten und Verarbeiten ihrer Tiere. Darunter sind auch etliche Fleischproduzenten aus dem Stammertal und aus dem Weinland.



Ein Handschlag mit Folgen: Felix Neidhart (links) gewinnt ein Verkaufslokal, Urs Frei eine Nachfolge für seinen Traditionsbetrieb, und die Kundinnen und Kunden behalten ein Fachgeschäft, das auf lokale Qualität setzt. Bild: sm

«So weit wie möglich werde ich das Sortiment in der Metzgerei Krone mit dem Fleisch dieser Lieferanten aus der Region zusammenstellen», sagt Felix Neidhart. Auch sonst sei sein Motto: Alles möglichst lokal vermarkten, und «nichts Gutes ändern».

**Die Stammer Rezepte lernen**

Und da kommt wieder Urs Frei ins Spiel, der weitherum bekannt ist für bestimmte Spezialitäten. Von diesem guten Ruf will auch Felix Neidhart in

Zukunft zehren und besiegelt per Handschlag auch die Übergabe der Rezepte, für die Urs Frei besonders geschätzt wird. Natürlich habe er selbst seit 1975 einen Lehrabschluss als Metzger in der Tasche, sagt Felix Neidhart, doch Urs Frei wurste eben noch nach älteren Rezepten und Verfahren, und das sei einfach ein merkbarer Unterschied. «Ganz sicher übernehme ich von Urs Frei die Rezepte für seine Treberwürste und natürlich auch für den Bauernschublig, die Bierwurst und den Fleischkäse, die sogar mit Goldmedaillen prämiert worden sind.» Die Brühwürste, beispielsweise Cervelat, Brat-

wurst und Wienerli, wird er in Ramsen herstellen. Bis Silvester führt Urs Frei die Metzgerei Krone, dann schliessen sich die Türen für drei Wochen. Diese Zeitspanne nutzt Felix Neidhart für kleine Renovationen und um sich am neuen Ort einzurichten.

Am 21. Januar ist Neueröffnung – mit den beiden altbekannten Damen an der Fleischtheke, die die Wünsche der Stammkunden kennen. Und auch Urs Frei wird ab und zu wieder im Betrieb anzutreffen sein, nicht als Chef, sondern als Angestellter. «Aber nur wenn nötig. Ich freue mich sehr auf endlich etwas mehr Freizeit.»

## «Wir begegnen der Situation mit grossem Respekt»

**STAMMERTAL** Der Gewerbeverein Stammertal ist erleichtert über die Fortführung der Metzgerei. Jeder Verlust eines Ladengeschäfts ziehe Folgen nach sich, sagt Ladenobmann und Bäckermeister Stephan Ammann im Interview.

**2019 schlossen im Stammertal gleich zwei alteingesessene Detailhändler ihre Türen für immer, ein Schuhgeschäft und eine Gärtnerei. Woran liegt das?**

**Stephan Ammann:** Häufig finden Inhaber in der Familie keine Nachfolge. Ein Verkauf an Dritte gestaltet sich finanziell noch schwieriger. Oft läuft die Zeit aus, ohne eine gute Lösung in Sicht. Für das Schuhhaus beispielsweise suchte man fünf Jahre lang, bevor der Entscheid fiel. In anderen Fällen fehlt auch schlicht die wirtschaftliche Perspektive, dann ist eine Schliessung nicht per se falsch.

**War die Situation früher besser?**

Zumindest die Ladendichte war früher sehr viel grösser. In meiner Kindheit gab es vieles sogar doppelt: In Ober- und in Unterstammheim gab es je einen Bäcker und einen Metzger. Viele Geschäfte und Restaurants waren aber Familienbetriebe, die ganz wesentlich auf mehr oder weniger unbezahlte Mitarbeit von Verwandten und Kindern setzten. Das ist heute nicht mehr so. Gerade bei den Betrieben ist deshalb letztlich ein grosses Überangebot bereinigt worden.

**Wann begannen die merklichen Veränderungen?**

Solche Prozesse lassen sich nicht exakt datieren. Vor vielen Jahrzehnten führ-



Stephan Ammann weiss, dass sich seine Kunden über die witzige Weihnachtsdekoration mindestens ebenso freuen wie er selbst. Bild: sm

te die Eröffnung von Konsumwarenläden dazu, dass kleinere Einzelhandlungen verschwanden. Heute stehen die Dorfläden ihrerseits unter dem Druck der Grossverteiler. Und seit einigen Jahren entstehen überall zusätzliche Einkaufsmöglichkeiten, sogar Tankstellen führen nun Grundnahrungsmittel, Brot und Fleisch.

**Viele Fachgeschäfte gingen aber auch ersatzlos zu, diese Sortimente gibt es seither einfach nicht mehr im Dorf.**

Das stimmt, und damit muss man leben oder andere Lösungen finden. Nehmen wir die Drogerie. Sie schloss ungefähr um 1990. Erst einige Jahre später wurde unter dem Dach im Volg Oberstammheim wieder eine eröffnet. Die Gewerbe- und Ladenbetriebe müssen flexibel reagieren, das ist ihre Chance. Andererseits darf man die Augen nicht

verschliessen: Die Welt bleibt nicht stehen, und auch die Kunden ändern sich.

**Sprechen Sie damit den Einkaufstourismus an?**

Auch. Unsere Kosten- und Preisstruktur kann nicht mit dem nahen Ausland mithalten. Und zudem liegt das Stammertal peripher. Hier können wir nur in ganz bestimmten Fällen auf Kundschaft von auswärts zählen. Dazu kommt, dass heute viele Produkte, die weder Beratung noch Anprobe erfordern, bequem im Internet bestellt werden können, zum Beispiel Elektrogeräte. Bis vor wenigen Jahren gab es noch ein solches Geschäft im Tal.

**Was sollen die Betriebe diesem Trend denn entgegenhalten?**

Die Betriebe müssen gute Qualität, Beratung und Kundendienst liefern, und

sie müssen sich bewusster vermarkten. Das fällt den Jungen meist leichter als den Älteren, die Marketing nicht gelernt haben und die Kosten dafür scheuen. Es gibt erfolgreiche Jungunternehmer im Weinland, gerade in den Segmenten Brot und Fleisch, wo kein Kleinbetrieb zu Supermarktpreisen liefern kann. Sie haben trotzdem Erfolg, weil sie eine fantasievolle, moderne Kundenkultur pflegen und dafür Geld investieren.

**Kann der Gewerbeverein in konkreten Fällen überhaupt etwas bewirken?**

Grundsätzlich begegnen wir der Situation mit grossem Respekt. Unser Ziel ist, jeden einzelnen Betrieb im Verbund zu stärken und zu unterstützen. Denn mit jedem verlorenen Ladengeschäft wird es auch für die anderen schwieriger.

An der Grundversorgung halten wir besonders stark fest. Da gibt es ein Dreigestirn: Damit ein Dorf attraktiv ist, braucht es einen Lebensmittelladen, eine Beiz und möglichst auch einen Bäcker und eine Metzger. Wenn eine dieser Einkaufsmöglichkeiten ganz wegfällt, verlieren erfahrungsgemäss auch die anderen Geschäfte Attraktivität und Kunden.

Das abgepackte Standardfleisch aus dem Kühlregal kann mit der Auswahl eines guten Metzgers nicht mithalten. Am Ende kaufen die Kunden ihr Fleisch auswärts und dort auch gleich den ganzen Rest. Deshalb haben wir uns im Vorstand des Gewerbevereins tatsächlich schon ernsthaft Gedanken gemacht, wie wir auf eine Schliessung der Metzgerei reagieren könnten. Zum Glück ist das nun nicht eingetreten.

**Interview: Silvia Müller**