

kreditgebende Bank formuliert. Hanser formuliert es gerne schlichter: »Gib den Leuten etwas zu essen und zu trinken, dann bleiben sie länger und kaufen mehr Bücher!« Das klappt ganz gut, ist aber manchem ein Dorn im Auge.

Zum Beispiel Bernd Boelsen, dem Pommes-Schmied von gegenüber. »Pass auf, demnächst verkaufe ich bei mir auch Bücher!«, hatte er angedroht. Das war noch als Scherz durchgegangen; Bücher in dieser fetttriefenden Räuchertonne von einem Imbiss, was für ein Gedanke! Aber Boelsen hat seine Drohung auf andere Art wahrgemacht. Seit einigen Wochen bietet er jedes

Gericht, das die Hansers sich für ihr Café ausgedacht haben, binnen weniger Tage selbst an - und zwar einen Euro billiger.

»Ach, was soll's!«, winkt Hilde Hanser ab. »Soll er doch billige Pfannkuchen verkaufen. Am besten backt er sie gleich in seinem Frittenfett!« Sie lacht. »Aber unsere tolle Terrasse, die kann er nicht kopieren!«

Die Sonnenterrasse des Cafés gleich hinter der Buchhandlung ist die Trumpfkarte von »Hansers Platz«, wie Herbert und Hilde ihren Laden getauft haben. Im Sommer sowieso, aber gerade im Frühling und Herbst kann man hier die ersten

und die letzten Sonnenstunden des Jahres wind- und sichtigeschützt genießen, bei Kaffee oder Tee, Landbier oder Rotwein, Kuchen oder einem herzhaften Happen aus Hildes Küche. Besonders gut gehen Matjes, Chili con Carne und Labskaus. Und natürlich Pfannkuchen.

Auf diese Terrasse ist Boelsen offenbar besonders neidisch. So etwas hat er nicht, er kann seinen Kunden nur Stehtische an der Straßenecke anbieten. Vielleicht lässt er deswegen keine Gelegenheit aus, die Hansers und ihr Geschäft madigzumachen. »So ne alte Bruchbude, da wird doch alles nur mit Hansaplast

zusammengehalten!«, hat er schon öfter getönt. Hinter ihrem Rücken nennt er ihr Geschäft sowieso ständig »Hansaplast«. Hilde und Herbert wissen das, denn sie sind mit einigen Kaufleuten in der Altstadt befreundet. Längst nicht mit allen; hier ist nicht jeder kollegial, viele kämpfen mit harten Bandagen um ihr täglich Brot. Die Altstadt ist wirklich ein heißes Pflaster.

Auch die Hansers würden gerne mehr in ihr Geschäft investieren. Aber das geht nicht. Auch wenn sie es nicht gerne zugeben: In der Altstadt kann man nicht reich werden. Klar, es kaufen

Stammkunden und in den Ferien auch Touristen ein, vor allem im Sommer. Aber was die in die Kasse bringen, reicht gerade, um über die Runden zu kommen. Da muss oft improvisiert werden; ganz falsch ist der Hansaplast-Spruch also gar nicht. Ohne die Einnahmen durch die Sonnenterrasse müssten sie zumachen.

Apropos. »Hat sich Reinhard gemeldet?«, fragt Herbert seine Frau. Reinhard ist Stammkunde und Freund, außerdem handwerklich versiert und öfter mal knapp bei Kasse. Kein Problem, Reinhard repariert hin und wieder etwas an Haus und Mobiliar, dafür lassen die