

Tweet  
Facebook

# Kölner Stadt-Anzeiger

Kölner Stadt-Anzeiger | Köln | Porz

## „Wir sind ein reiner Frauenladen“

Von Svenja Dahlhaus | 22.05.18, 08:03 Uhr



Monika Drews in ihrem Grengeler Weinladen  
Foto: Thomas Banneyer

### • **Monika Drews bietet Weine und Delikatessen an – Ihr Veedel Grengel schätzt sie wegen des vielen Grüns**

**Grengel** - Monika Drews hat ihre Leidenschaft zum Beruf gemacht: Vor 30 Jahren gab sie ihre Stelle als Chefsekretärin in einem Bauträger-Betrieb auf und stieg ins Weingeschäft ein. Nach der Übernahme des „Pfälzer Weinlädchens“ in Porz-Eil baute die Unternehmerin ihr Sortiment immer weiter aus und führt heutzutage edle Tropfen aus Anbaugebieten in aller Welt. Seit 2014 ist ihr Geschäft in Grengel ansässig – die vorherigen Räumlichkeiten waren zu klein geworden. Neben diversen Weinen finden Kunden Delikatessen und Deko-Artikel im Angebot.

*Frau Drews, woher rührt Ihre Leidenschaft für Weine?*

Mein Mann und ich haben schon immer gerne einen guten Wein genossen. Meine Kenntnisse bewegten sich damals allerdings auf dem Niveau des normalen Weingenießers. Intensiv damit beschäftigt habe ich mich erst, als ich vor gut 30 Jahren das Weinlädchen übernommen habe. Schließlich wollte ich meine Kunden umfassend in allen Dingen rund um den Wein beraten. Umso mehr ich mir Fachwissen aneignete, desto mehr wuchs meine Leidenschaft für dieses wunderbare Getränk.

*Was können Kunden erwarten, die in Ihr Fachgeschäft kommen?*

Freundliche und höfliche Behandlung in angenehmem Ambiente. Über allem steht die faire und kompetente Beratung. Wir sind ein reiner Frauenladen – neben mir arbeiten noch drei examinierte Weinfachberaterinnen in meinem Geschäft – und wir sind stark in der Kreation und Komposition von Präsenten, die in dieser Art sicherlich nicht oft zu finden sind.

*Wie entscheiden Sie, welche neuen Weine Sie ins Sortiment aufnehmen?*

Qualität ist das oberste Gebot bei meiner Entscheidung für oder gegen ein Produkt. Ich beziehe alle meine Weine direkt vom Winzer, so dass ich die Spanne, die sich normalerweise der Zwischenhandel einsteckt, als Preisvorteil an meine Kunden weitergeben kann. Daneben gibt es noch einige Kriterien, die ich aber nicht verraten möchte – Geschäftsgeheimnis.

*Im Jahr 2014 sind Sie mit Ihrem Laden von Eil nach Grengel umgezogen. Wie kam es dazu?*

Der Grundstückseigentümer plante in Eil auf dem Gelände, auf dem sich mein Geschäft und mein Lager befanden, einen Neubau. Im Zuge dessen wäre mein Lager komplett entfallen. Ohne Lager wäre aber ein weiterer Betrieb meines Geschäftes unmöglich gewesen, so dass ich mich um eine Alternative bemühen musste. Aus

heutiger Sicht hätte ich diesen Schritt schon viel früher machen sollen.

*Welchen Vorteil bietet der Standort Grengel für Sie und für Ihre Kunden?*

Es gibt viele Gründe, die das Wohnen und Arbeiten im Veedel sehr angenehm machen. Grengel ist einer der jüngeren Kölner Stadtteile mit einer sehr aufgelockerten und klar gegliederten Infrastruktur. Für meine Kunden bringt dies Vorteile durch ausreichende Parkmöglichkeiten und eine sehr gute Anbindung an das öffentliche Verkehrsnetz. Nicht zuletzt dank des Flughafens ist die Anbindung optimal. Obwohl dieser in wenigen Minuten fußläufig zu erreichen ist, wohnt man in Grengel sehr ruhig. Von Fluglärm ist wenig bis nichts zu hören. Zudem ist das Veedel sehr grün. Da ist insbesondere der Bieselwald zu nennen, in den ein Kunstwaldprojekt integriert ist, das von Grengeler Bürgern für Grengeler Bürger initiiert wurde.

*Im vergangenen Jahr feierte Ihr Weinlädchen sein 30-jähriges Bestehen. Was hat sich in dieser Zeit besonders verändert?*

Zu Beginn meiner Selbstständigkeit war zum Beispiel der Online-Handel noch gar kein Thema. Heute ist beinahe jedes Produkt im Internet vergleichbar. Und dort gibt es fast immer jemanden, der ein Produkt günstiger anbietet als man selbst. Diese Vergleichbarkeit ist für den stationären Einzelhandel sehr schwierig. Hinzu kommt, dass einige Kunden sich gerne im Fachhandel beraten lassen und dann mit diesem Wissen ihre Produkte im Internet erwerben. Das ist zwar höchst unfair, aber leider wohl nicht mehr zu ändern. Früher haben wir zudem jährlich eine Hausmesse veranstaltet mit bis zu 20 Winzern, die ihre Produkte anboten und den Kunden Rede und Antwort standen. Das machen wir schon seit Jahren nicht mehr, da die Kunden mit Events übersättigt werden. Wenn man bei solchen Veranstaltungen keine eierlegende Wollmilchsau präsentiert, dann kommt kaum noch jemand. Der finanzielle Aufwand und der Ertrag stehen da in keinem Verhältnis mehr.

*Gibt es den „typischen Kunden“?*

Den Großteil machen Stammkunden als Endverbraucher aus. Zudem habe ich etliche Firmen, die Präsente bei mir bestellen, sowie einige Restaurants als Kunden. Dabei bin ich ein bisschen stolz darauf, dass mir nicht nur Firmenkunden aus der näheren Umgebung, sondern ebenso aus Düsseldorf, Bonn und sogar aus Frankfurt seit Jahren treu sind.

## STECKBRIEF

Das mag im Grengel

: Ich habe 18 Jahre in Porz-Eil gewohnt und von 1987 bis 2014 dort meinen Weinladen betrieben. Grengel habe ich erst ab 2014 mit dem Umzug meines Ladens richtig wahrgenommen. Da ich Grengel erst seit wenigen Jahren intensiver erlebe, kann ich mir kaum ein objektives Urteil erlauben. Ich nehme jedoch eine sehr aktive Ortsgemeinschaft wahr, deren Fördermitglied ich bin.

Das ist verbesserungswürdig: Ich vermisse in Grengel eine gewachsene Ortsmitte, die zum Verweilen und Einkaufen einlädt. Lieblingssort im Grengel: Den habe ich noch nicht. Oder vielleicht doch: mein Weinladen.

## Zur Person

Monika Drews wurde in Weilerswist-Metternich geboren und kam im Zuge ihrer Heirat nach Köln. Sie lebte zunächst in Sülz, später in Porz-Eil, wo sie 1987 das bereits bestehende „Pfälzer Weinlädchen“ übernahm. 2014 zog sie in neue Räumlichkeiten in Grengel. Neben ihrer Leidenschaft für Wein und Feinkost spielt sie Golf und betreibt Yoga.

Auswahl teilen

Tweet

Facebook