



Teeologe. Der Unternehmer Jobst Eversmann glaubt an die Zukunft des frisch gebrühten Tees. Aus zwei Dutzend Sorten können Kunden in seinem Tea-to-go-Laden in Mitte wählen. Wer sich nicht entscheiden kann, darf seine Nase auch erst mal über die Schnupperbox halten.

Foto: Mike Wolff

Ziehen lassen

In seinem Tea-to-go-Laden in Mitte serviert Jobst Eversmann 25 Teesorten – frisch aufgebriiht, zum Mitnehmen

VON EVA KALWA

„Kaffee war gestern“ – das Schild im Fenster, über dem Handwerker gerade noch den grün-braunen Schriftzug „Chaja – 1st Tea to go“ anbringen, formuliert das Ziel von Jobst Eversmann deutlich. Die Welt, das glaubt er, braucht eines ganz besonders dringend: Frisch aufgebriihten Tee zum Mitnehmen. Im Pappbecher.

Eversmanns Tea-to-go-Laden hat am vergangenen Wochenende in der Oranienburger Straße eröffnet. Wenn alles gut läuft, plant der 53-Jährige schon für das nächste Jahr zwei weitere Filialen in der Stadt. Denn das Marketingkonzept des einstigen Werbespezialisten, der lange in Hamburg, dann seit 1998 in Berlin für das Fernsehen und später für die Wall AG gearbeitet hat, zielt von vornherein auf Kettenbildung ab. Die großen Coffee-to-go-Ketten haben es ihm vorge-macht. „Da passiert zurzeit unglaublich

viel“, sagt Eversmann. „Tee gilt nicht mehr als Getränk mit ernstem, angestaubten Image, es wird vielmehr zum Spaßprodukt.“ Der Frohnauer setzt ganz auf Lifestyle und den Wiedererkennungs-

Der Chef will Tee zum neuen Spaßprodukt machen – weg vom angestaubten Image

wert seiner Marke, die Atmosphäre und Einrichtung auf der Fläche der ehemaligen „Ambulance Bar“ wirkt sehr glatt und bis ins kleinste Detail durchdacht: Das Mobiliar, die Wände und die beiden säulenförmigen Kocher für 70 und 95 Grad heißes Wasser sind durchgängig in grün-goldbraunen Tönen gehalten. Drei Monitore zeigen ohne Ton Bilder aus der Welt des Tees, informieren über das On-

lineangebot von „Chaja“ und lassen den Kunden während der Ziehzeit des Tees mittels Nachrichtensendern nichts vom aktuellen Weltgeschehen verpassen. Dazu dudelt Hintergrundmusik, die für unterschiedliche Stimmungen am Morgen, Mittag und Abend sorgen soll – von ruhig bis lebendig. Zwischendurch perlt immer wieder die gleiche fröhliche Tonfolge. Es ist das Sound-Logo des Geschäfts, das Eversmann schon als Klingelton auf seinem Handy hat.

Wer seinen Tee für knapp drei Euro nicht im Weitergehen trinken möchte, kann dies auch vor Ort tun und dazu auch Brot mit verschiedenen Aufstrichen, Kuchen, Salate oder eine Suppe essen. Rund 25 Teesorten bietet Eversmann an, die von einem Großhändler aus Hamburg geliefert werden. Eine Schnupperbox mit Teeproben soll die Auswahl erleichtern: Schwarzer, grüner, Kräuter-, Früchte- und spezieller Tee wie Oolong, Matcha

und weißer Tee, aus jeder Kategorie gibt es eine Sorte aus biologischem Anbau. Was viele Teetrinker schätzen, nämlich ein mehrfacher Aufguss des losen Tees, ist im Laden nicht möglich. Dafür glaubt Eversmann nach eigenen Experimenten mit der Stoppuhr, dass trotz der notwendigen Ziehzeit des Tees von zwei bis sechs Minuten die Wartezeit nur wenig geringer sein wird als beim Coffee-to-go. Das ist besonders wichtig, denn schließlich soll das Angebot gerade solche Kunden anlocken, die – auf der Straße mit Handy am Ohr und Pappbecher in der Hand – immer schnell unterwegs sein wollen.

Für Werner F. J. Schmitt, Inhaber der Teehandlung King's Teagarden am Kurfürstendamm, ist Tea-to-go allerdings das genaue Gegenteil von Teekultur. „Mit Genuss und Freude am Leben hat dieses Konzept absolut nichts zu tun, denn Lebensqualität wird einfach wegrationalisiert“, sagt Schmitt. Ironisch ver-

weist er auf die „Grauen Herren“ aus Michael Endes Buch „Momo“, an die er beim Thema Tea-to-go denken muss. Die versuchen, die Menschen dazu zu bringen, Zeit zu sparen – und betrügen sie um das Leben im Jetzt. Nach vielen Tests mit Versuchspersonen sei er außerdem zu dem Ergebnis gekommen, dass aus einem Pappbecher die Qualität des Tees nicht mehr erkannt werden könne.

Kristine Mager vom Berliner Teesalon in Mitte kann sich mit Eversmanns modernen Ideen eher anfreunden: „Ich finde es prinzipiell gut, den Tee zu entmystifizieren und ihn aus der vermeintlich komplizierten und elitären Ecke zu holen“, sagt die 44-Jährige. Ihren Darjeeling aus einem Pappbecher im Gehen zu trinken, kann sie sich aber auch nicht vorstellen.

— „Chaja – 1st Tea to go“, Oranienburger Straße 27. Mo.–Fr. 8–20 Uhr, Sa.–So. 9–21 Uhr