



Der enge Kontakt mit den Kunden ist Schmidt sehr wichtig – ebenso wie die Qualität ihrer Produkte. Obst und Gemüse sind bio, Käse und Wurst kommen von Anbietern aus der Region.



Essen auf Rädern

Text und Fotos Adrienne Bilitza

Mit einem Lastwagen bringt Petra Schmidt den Menschen im Hohenlohekreis ihren Dorfladen zurück

Hierher kommt man nur, wenn man muss“, hat Petra Schmidt vor zwei Tagen am Telefon gesagt, als sie den Weg zu ihrem Wohnort beschrieben hat. Jetzt, auf der engen, kurvigen Straße, die erst mitten in den Wald, dann ins Nirgendwo und dann doch zu dem kleinen bewohnten Flecken irgendwo am Rande des Hohenlohekreises führt, wird klar, was sie gemeint hat.

Die Abgeschiedenheit vieler Dörfer, dass sie langsam aussterben, die Bewohner wegziehen und die Läden nach und nach schließen, ist hier deutlich zu spüren. Ein trauriges Bild – einerseits. Der Grund für eine gute Geschäftsidee zum anderen: Im Juni 2013 hat Schmidt hier in Kirchberg an der Jagst einen fahrenden Supermarkt eröffnet – ein Lkw, begehbar und komplett eingerichtet mit Regalen, Körben, Kasse und Kühltruhen, 25 Quadratmeter vollgepackt mit allem, was man zum Leben so braucht. Obst und Gemüse, Drogeriewaren und Dosen, Nudeln, Mehl und Süßigkeiten, vom Allzweckreiniger bis zur Zeitschrift ist bei Schmidt alles zu haben. Von Dienstag bis Freitag fährt sie durch die Region und bietet somit Ersatz für längst geschlossene Dorfläden und entlegene Discounter.

Unterversorgung

„Die gelben Säcke liegen im Weg“, sagt Schmidt und tritt auf die Bremse. Dass eine kleine zierliche Frau hinter dem Steuer eines 7,5-Tonnen schweren Lastwagens sitzt, dürfte nicht nur hier in Kirchberg an der Jagst ein außergewöhnlicher Anblick sein. Schmidt wirft noch einen Blick in den Rückspiegel und laviert das riesige Gefährt gekonnt aus der engen Hofeinfahrt auf die Straße. „Am Anfang habe ich mich das noch nicht getraut, da musste mein Mann fahren“, erzählt sie. Jetzt, nach eineinhalb Jahren macht sie alles alleine: fahren, einkaufen, verkaufen, Kunden beraten.

Die 44-Jährige ist eine Frau, die lieber anpackt, als lange nachzudenken. Sie hat blitzende Augen, ein warmes Lachen und verströmt sofort gute Laune und Energie. Eigentlich ist Schmidt Architektin, hat jahrelang in einem erfolgreichen Büro gearbeitet und Generationenhäuser entworfen. „Die Problematik auf dem Dorf, wenn die Jungen gehen und die Alten bleiben, diese Veränderung habe ich schon immer mitbekommen“, erzählt sie. Ihr Nachbar habe sie eines Tages gefragt, wie das alles nur werden solle im Alter, wenn alle Läden schließen und das Dorf-

leben ausstirbt. „Da hatte ich zum ersten Mal die Idee, etwas gegen die Unterversorgung im ländlichen Raum zu tun“, sagt Schmidt. Hinzu kam der Wunsch nach einer beruflichen Veränderung, nach einer neuen Tätigkeit mit Kontakt zu den Menschen in der Umgebung – fertig war der Plan vom fahrenden Supermarkt.

Bevor die Verkaufstour losgeht, muss Schmidt noch Brot besorgen. Der Lkw rollt langsam durch den Ort, vorbei an Feldern und Wiesen mit Kühen. Zwar gibt es keine Supermärkte in unmittelbarer Nähe, dafür

„Es gibt Wichtigeres als den Umsatz. Die Hauptsache ist, dass ich Spaß an der Arbeit habe. Das, was die Kunden am meisten schätzen, ist ein freundliches Wort – in den meisten normalen Supermärkten gibt es das heute nicht mehr.“

Petra Schmidt

aber ein enges Netzwerk regionaler Direktanbieter, die ihre selbst hergestellten Produkte in kleinen Hofläden verkaufen. Schmidt kauft bei ihnen Brot, Nudeln, Käse, Eier und Wurst und bündelt somit das Angebot regionaler Produkte in ihrem rollenden Geschäft. „Am Anfang habe ich gedacht, mein Konzept richtet sich vor allem an alte Leute, die nicht mehr Auto fahren können und nicht wissen, wie sie zum Einkaufen kommen sollen“, sagt sie. Doch das war falsch gedacht: Ihre Kunden sind vor allem Leute, die Wert auf gute Produkte legen und die wissen wollen, woher ihre Lebensmittel

kommen. Der Trend, bewusst zu essen und lieber regional einzukaufen, ist längst auch hier auf dem Land angekommen.

Klingeling! Klingeling! Schmidt läutet die Glocke an der Fahrerkabine, die ihr Kommen ankündigt. Erster Halt: ein Wohngebiet in einem 450-Einwohner-Ort. Jeder Tag und jede Tour sind anders: verschiedene Orte, verschiedene Kunden, unterschiedliche Wünsche. „Haben Sie Sauerkraut?“ fragt die erste Kundin an diesem Tag. Schmidt beugt sich über das Regal und fördert aus ihrem beinahe unerschöpflichen Sortiment das Gewünschte zutage. Auch mit glutenfreien Nudeln, Sojamilch und Naturseife versorgt sie die Frau.

„Ich bin froh um jeden, der kommt“, sagt Schmidt. Soziale Begegnungen, die sie in ihrem früheren Job im Architekturbüro vermisst hat. „Dort habe ich zehn, zwölf Stunden am Tag gearbeitet, es lief auch gut, aber das Menschliche hat gefehlt“, sagt sie.

Nächster Halt: Dorfplatz. Zwei alte Frauen sitzen schon mit leeren Körben und gezückten Einkaufszetteln bereit. „Früher hatte ich selbst einen Laden hier im Dorf“, erzählt die eine. Sie musste schließen, es lohnte sich nicht mehr. Jetzt kommt sie jede Woche in Schmidts rollenden Supermarkt. „Das ist eine tolle Idee, sowas muss man unterstützen“, sagt sie und legt Zucker, Fair-Trade-Kaffee und Wurst vom heimischen Metzger an die Kasse.

Was Schmidt nicht von regionalen Direktanbietern bekommt, kauft sie im Großmarkt: Chipstüten und Eis am Stiel, Kekspackungen und Ölfaschen, Gewürzgläschen und Prosecco-Dosen. „Das Sortiment wächst mit den Kundenwünschen“, erklärt

Reichweite

An vier Tagen in der Woche fährt Schmidt auf Verkaufstour, jeden Tag hält sie in verschiedenen Orten. Bislang beschränkt sich ihre Reichweite auf den Hohenlohekreis. Sie würde ihre Route gerne ausweiten, hat auch schon Anfragen aus anderen Gemeinden bekommen. „Bedarf ist genügend da“, sagt sie. Um aber auch in anderen Regionen Halt machen und verkaufen zu können, müsste sie jemanden einstellen. „Und um diesen Job zu machen, muss man mit dem Herzen dabei sein. Leider ist es schwer, so jemanden zu finden.“

sie. Wirft man einen Blick auf die prall gefüllten Regale, Truhen und Kühlschränke wird klar: Es gibt nichts, was es hier nicht gibt. Doch lohnt sich das Geschäft überhaupt? „Ich selber brauche ja nicht viel“, lautet die Antwort. „Ich kann meine Rechnungen zahlen, und verhungern muss ich nicht, schließlich habe ich den ganzen Kofferraum voll mit Essen.“ Schmidt lacht.

Ein paar Stationen und ein paar Kunden später kommt sie auf den Umsatz zurück: Eigentlich hat sie sich für jede Tour ausgerechnet, wie viel sie einnehmen muss. „Und da fehlt bisher immer noch was.“ Doch das sei nicht schlimm. „Es gibt Wichtigeres. Die Hauptsache ist, dass ich Spaß an der Arbeit habe. Das, was die Kunden am meisten schätzen, ist ein freundliches Wort – in den meisten normalen Supermärkten gibt es das heute nicht mehr.“

Ein Herz für die Kundschaft

Wie sehr die Kunden Schmidts Herzlichkeit und ihre stete Bereitschaft für einen kleinen Plausch schätzen, wird an ihrer letzten Station des Tages deutlich. Der rollende Supermarkt hält an einem Seniorenheim, ein Grüppchen alter Leute steht auf dem Bürgersteig und erwartet sie. Eierlikörpralinen, Zahn pasta und Knackwürste gehen über die Theke. „Warten Sie, ich habe extra Ihr Rasierwasser dabei“, sagt Schmidt, holt ein Fläschchen vom Regal und wartet geduldig, bis die Senioren ihr Kleingeld abgezählt und ihre Habseligkeiten verstaubt haben.

Dafür mache sie diesen Job, sagt sie später, als sie wieder hinter dem Lenkrad sitzt und den Lkw zur Garage fährt. „Die alten Leute und ihre Geschichten, da geht mir das Herz auf. Ich bin so froh, dass ich die Zeit habe, ihnen zuzuhören.“ Und hat sie nie bereut, ihre alte Arbeit aufzugeben zu haben? Schmidt muss nicht lange überlegen. „Doch“, sagt sie. „Ich bereue es, wenn ich Panik kriege, dass ich die Rechnungen nicht bezahlen kann und der Umsatz nicht stimmt. Aber“, fügt sie gleich hinzu, „am nächsten Tag sieht immer alles anders aus.“

Für heute hat Schmidt Feierabend. Sie stellt den Motor ab, klettert aus dem Führerhäuschen und zieht ihre Arbeitskleidung, die lange rote Schürze, aus. Sie ist zufrieden mit dem Tag: Die Auslage für das frische Brot ist leer, auch Obst und Gemüse müssen nachbestellt werden. Und kauft sie denn für sich selbst eigentlich noch manchmal im Discounter ein? „Nein“, sagt sie und ergänzt nach kurzem Nachdenken. „Nur Rotwein und Katzenfutter.“



In vielen kleinen Dörfern stehen die Läden leer.



Petra Schmidts rollender Supermarkt ist zehn Meter lang und zweieinhalb Meter breit, das Sortiment beinahe unerschöpflich.