

erstellt: 10.10.2015

Drrringg: Der rollende Supermarkt ist da

O-Ton: Hans-Heinrich Lemke, Präsident, Fachverband Mobile Verkaufsstellen, Bundesverband des Deutschen Lebensmittelhandels e.V. (BVLH), Geschäftsführer, Lemke's rollender Supermarkt GmbH, 37079 Göttingen

Länge: 1:20 (3 Antworten, kürzbar und einzeln einsetzbar)

Autor: Harald Schönfelder

Info: Unsere Großeltern kannten sie selbst in Großstädten, unsere Eltern vielleicht noch, wenn sie in einem kleinen Weiler lebten. Jetzt erleben rollende Supermärkte nach der Aussterbewelle in den 90er Jahren eine kleine Renaissance. Vor allem haben sich die Verkaufswagen neue Märkte erobert. Sie halten gerne vor Seniorenheimen und profitieren von der alternden Gesellschaft. In den moderierten O-Tönen stellt ein Händler seine Branche vor.

Anmoderation: Unsere Großeltern kannten sie noch, die fahrenden Händler, die mit Brot, Käse und Marmelade im Kleinlaster und aufklappbarer Ladentheke den Supermarkt in die eigene Straße brachten. Doch auch wenn sie oft verschwunden sind: Es gibt sie noch und auf der weltgrößten Messe für Ernährung, der Anuga in Köln, stellen sie sich mit eigenem Stand vor. Und ihre Laune ist gut, sagt der Präsident des Fachverbandes Mobile Verkaufsstellen, Hans-Heinrich Lemke.

O-Ton 1: "Der mobile Handel, wenn es denn richtig gemacht wird, hat Zukunftschancen mehr denn je. Das liegt halt daran, dass eben doch etliche Läden in den kleinen Dörfern geschlossen haben und demnächst schließen werden und dass die Struktur, im ländlichen Raum vor allem, sich total verändert hat."

Zwischenmoderation: Da die Zahl der Supermärkte in den letzten Jahrzehnten deutlich zurückgegangen ist und vor allem die kleinen Läden mit kleinem Sortiment von den großen Märkten verdrängt wurden, ist der Bedarf also wieder da. Hans-Heinrich Lemke unterhält eine kleine Flotte von 16 rollenden Supermärkten und bedient damit 450 meist kleine Ortschaften rund um Göttingen. Vor allem sind diejenigen als Kunden angesprochen, die nicht mehr so gut zu Fuß sind oder kein Auto mehr fahren, also Senioren.

O-Ton 2: "Dann ist der neueste Trend nach Seniorenheimen, Altenheimen, die angefahren werden können ... man muss eben auch mal Artikel verkaufen, die man im Laden nicht vorfindet, sprich eben, wie bei mir die Tage mal Schuhe verkaufen müssen, Armbanduhr verkaufen müssen und so weiter."

Zwischenmoderation: Allerdings hätten es Einzelkämpfer schwer, sagt Hans-Heinrich Lemke. Zum einen drücken die großen Ketten mit ihrer Einkaufsmacht die Preise. Und bei denen kann der kleine Händler nur schwer mithalten. Außerdem muss er bei der Planung auf die richtigen Artikel achten. Ein Litschi-Smoothie dürfte es schwer haben, im Seniorenheim neue Freunde zu finden. Die Ausrichtung auf die Zielgruppe macht auch modischen Schnickschnack wie eine App überflüssig. Wie seit eh und je ist es die Klingel, die die Kundschaft ruft.

O-Ton 3: "Heute haben wir nicht eine Klingel, wir haben zwei Klingeln am Fahrzeug. Das ist äußerst wichtig, aber noch wichtiger ist, dass wir die Uhrzeiten einhalten ... jedes Fahrzeug hat mehrere Touren in der Woche zu fahren ... damit der Kunde, die Oma, der Opa, weiß: Es ist 10 Uhr, jetzt kommt das Auto."

Abmoderation: Also alles wie gehabt: Es gibt sie noch die durchdringend klingelnden Supermärkte, die in der eigenen Straße halten und die eine Grundausstattung für den Alltag dabei haben. Mobile Verkaufsstellen heißen die rollenden Märkte im Fachdeutsch und sie haben Konjunktur, zumindest wenn sie das richtige Sortiment dabei haben.

zum Beitrag gehörende mp3-Datei:

anuga_15_rollende_Supermaerkte_MTN.mp3