

DAS FAHRENDE KAUFHAUS

Noch vor wenigen Jahren waren sie allgegenwärtig auf dem Land, die fahrenden Händler. Heute gibt es nur noch wenige. Der Landfahrer Josef Bayer ist einer von ihnen, er reist von der Eifel durch die Pfalz und das Saarland.

Seit 1985 bollert Josef Bayer mit dem fahrenden Kaufhaus durch sein Revier.

Der Diesel wummert eine Steigung hinauf. Es geht Richtung Süden, durch die Pfalz ins Saarland. In Bayers Revier. Hier fährt Josef Bayer seit dreißig Jahren seine Touren. Vor dreißig Jahren suchte der gelernte Heizungsbauer eine neue berufliche Perspektive und besann sich auf das traditionelle Gewerbe der Familie, das Fahren. Er fand sie in Gestalt eines Verkaufswagens, den sein Besitzer auf einem Schrottplatz abgestellt hatte. Fahrbereit, aber reparaturbedürftig. Niemand wollte den alten Laster haben, bis Josef Bayer kam. Fast ein Jahr dauerte die Instandsetzung. Dann fuhr er seine erste Tour.

Auf Touren

Jede Haltestelle wird alle acht Wochen angefahren, jeder Wochentag hat seinen festen Rhythmus. Die Haltestellen sind mit den Jahren entstanden. Manche in Siedlungen, andere an einsam gelegenen Gehöften. „Wo meine Stammkunden sind, halte ich an“, erläutert der Händler. Vor 1990 lag der Abstand kürzer, doch dann nutzte Josef Bayer die Gunst der Stunde, um sich im Osten ein zweites Revier aufzubauen. Auch das hat Tradition. „Meine Großeltern sind mit dem Pferdegesspann bis nach Ostpreußen gefahren“, sagt Josef Bayer und schaltet runter, weil dem Diesel an der Steigung die Kraft ausgeht. „50 PS mehr wären gut.“ So verändern sich die Maßstäbe: In den Tagen seiner Großeltern galt ein fahrender Händler mit Gespann als wohlhabend. Zu Fuß mit der schweren Kiepe unterwegs zu sein war üblich (siehe Infotext auf Seite 129).

Fährt Josef Bayer über Land, deckt er das Sortiment mit Planen ab.

Angekommen im Revier werden die Planen eingerollt.



Einige Waren werden auf dem Dach transportiert.



Import und Export – die Tonkrüge bringt Josef Bayer aus Thüringen mit.



Kunden und Freunde: Die Grenzen verlaufen fließend.

Auswahl hinter Planen

Josef Bayer fährt von der Autobahn ab. Noch über der Mosel hing dichter Nebel, doch in Eckelhausen im nördlichen Saarland scheint bereits die Sonne. Der Händler hält an, noch vor seiner üblichen Verkaufsstelle. Der Wagen muss vorbereitet werden: Josef Bayer löst die Seile und rollt die Planen zusammen. Das Sortiment kommt zum Vorschein, etwa 1 500 Artikel. Allein 30 verschiedene Messer hat Bayer an Bord, Qualität aus Solingen. Buchstäblich alles für die Küche gibt es, vom Schnellkochtopf bis zur Schmiedepfanne, vom Dünsteinsatz bis zum Dosenöffner, von der Flotten Lotte bis zum Filiermesser. Weiter Korbwaren, Gartengeräte, Reisigbesen. Sogar ein Holzspalter ist an Bord. Der fahrende Händler weiß alles, was es über Küche und Haushalt zu wissen gibt, und vieles hat er dabei. Mit einem Handgriff nimmt er die Leiter aus der Halterung auf der linken Seite des Aufbaus. Oben hat er Wäschekörbe, Obstkörbe, weitere Besen und Kochgeschirr in Reserve, falls die Ware in der Auslage knapp werden sollte. Es kann weitergehen ins Dorf, zur ersten Haltestelle. Josef Bayer schiebt die Musik-Cassette ein. Marschmusik schmettert durch den abgelegenen Weiler: Sein Erkennungszeichen. Er hält an. Ein älteres Ehepaar tritt vor die Tür. „Ich hab ne Tass kaputtgemacht“, beginnt der Kunde, „und ich hätt gern zwei neue.“

„Zwei gleiche, zwei verschiedene?“
„Zwei verschiedene!“

Josef Bayers Arme verschwinden im Halbdunkel des Sortiments. Sekunden später hält er in jeder Hand eine Tasse.
„Kneipsche hab ich im Angebot. Die verschwinden doch immer mit den Kartoffelschalen auf dem Kompost.“ Kneipsche, so werden kleine Schälmesser im Saarland genannt.
„Nein, han mer noch. Aber ein Gartengrübchen brauchen wir.“ Die Rede ist von einem kleinen Grubber, einem Gerät zum Auflockern des Bodens.



„... und das ist noch lange nicht alles!“



Vollsortimenter mit rund 1 500 Artikeln

Stammkundin Tina Lauer hat schon als Kind die Wunderwelt auf dem Wagen bestaunt.

„Hab ich im Angebot, nur zwei Euro.“ Beim fahrenden Händler gibt es glatte Summen, keine „Sonderangebote“ für 1,99. Dadurch braucht er nicht Unmengen an kleinen Münzen zum Wechseln mitzuführen. Auf der Etappe zum nächsten Kunden erklärt Josef Bayer, wie er zu seinen günstigen Preisen kommt: Einmal kauft er vieles direkt bei den Herstellern ein. Das Schälmesser etwa kann er dadurch günstiger anbieten als der Supermarkt, der über den Großhandel einkauft. Dann beschafft er Sonderposten aus Konkursmassen. Und er setzt auf kurze Beschaffungswege. Die Korbwaren kommen aus der Nachbarschaft, Teile des Sortiments an Steingut ebenfalls. Schließlich hat er geringere Kosten als der stationäre Einzelhandel. Der Diesel sei mit 540 000 Kilometern zwar „gerade eingefahren“, aber der Verkaufswagen ist natürlich längst abgeschrieben. Josef Bayer fährt langsam und damit schonend, weil er sonst immer wieder die Planen schließen müsste. Dadurch fallen kaum Reparaturen an. Ölwechsel, Verschleißteile, weiter nichts.

Etappenweise

Zur nächsten Haltestelle geht es im Rückwärtsgang einen steilen Berg hoch. „Angst und Geld kenne ich nicht“, bemerkt Josef Bayer ironisch und lacht. Ein Echo von Fred Bertelmann schwingt mit: „Der lachende Vagabund“ war ein erfolgreicher Schlager in den fünfziger Jahren. Die Kundin wartet schon. Einen neuen Spinnenbesen braucht sie. Der Mann hat mit dem alten Spinnenbesen Äpfel zu ernten versucht und das ist dem filigranen Werkzeug nicht bekommen. Zwei Schälmesser gehen auch noch weg. Dazu eine Bratpfanne. Und dann: „Mach et jut!“ Beim Bäcker legt der fahrende Händler eine Frühstückspause ein und ruft die Kunden an, die er verpasst hat. In der Bäckerei wird daher am Telefon verkauft. Die Bäckerin Ruth Marx legt das Geld aus. Vier Lufterfrischer, die unvermeidlichen Schälmesser. Eine Muskatreibe kauft Ruth Marx noch. Josef Bayer hat auch eine teurere Muskatreibe dabei, empfiehlt aber die preiswertere Alternative. Der Kaffee geht aufs Haus.



Die „Gartenabteilung“: Besen und Obstkörbe



Gegen zehn Uhr geht es am Bostalsee vorbei. Josef Bayer erzählt von seinen erfolgreichsten Jahren. Nach dem Fall der Mauer begann er damit, neben Haushaltswaren auch Moselwein in Thüringen und Sachsen-Anhalt zu verkaufen. 60 Kisten stehen in der Duschkabine, für alle Fälle. Zwanzig nach zehn spielt er die Musik vergeblich. Niemand kommt. An der nächsten Haltestelle wartet er länger, aber nicht umsonst. Eine Nachbarin holt die schwerhörige Kundin zum Verkaufswagen. Eine Nagelbürste, zwei Päckchen Stahlwolle.

„Eigentlich wollte ich nie etwas anderes machen“, erzählt der fahrende Händler auf der nächsten Etappe. „Natürlich wiederholt sich vieles in den Gesprächen. Für die Frauen das Wetter, für die Männer der Fußball. Und doch gleicht kein Tag dem anderen.“

Gespräche am Gartenzaun

Der Verkaufswagen kommt vor einem Bauernhof zum Stehen. Keine Musik, der Landwirt holt gerade die Pferde von der Weide. Das Gras sei zu fett, sagt er. Die Landwirtin ruft nach



Besen gehen immer.

Felix und ein Kater kommt aus dem Gebüsch. Kater Felix sei eigentlich gar keiner, aber Felice höre sich zu gestelzt an für das raue Leben auf dem Land, also weiter Felix. Zwei bis drei Mäuse fängt die „fleißige Katz“ am Tag. Den Messerschärfer findet der Landwirt zu teuer, das Salatsieb nimmt er. Den Reisigbesen ebenfalls. „Kummscht nomma, bevor's Winter wird?“ Die letzten Touren fährt Josef Bayer im November. Die Schneeschuppen liegen bereits im Lager. Dann folgt die Winterpause, weiter geht es im März.

57 Jahre ist Josef Bayer alt. Und doch hat er den Ruhestand vor Augen. Ein Nachfolger ist nicht in Sicht: „Die ganze Woche weg zu sein kommt heute für niemanden mehr in Frage. Außerdem ist es schwer reinzukommen“, sagt Josef Bayer. Schon die

Pflege des Kundenstammes kostet viel Zeit. Im Verkaufsgespräch erkundigt er sich nach Verwandten; was macht die Schwester, wie geht es der Cousine? Einen neuen Kundenstamm heute aufzubauen ist ein zähes Geschäft. „Ein Neffe hat 1995 angefangen und viel investiert. Um dann fast alles zu verlieren. Er hatte bald keine Lust mehr und wurde den Verkaufswagen nicht los“, erinnert sich der fahrende Händler.

Gegen zwölf Uhr verhallt die Marschmusik zum dritten Mal in Folge ungehört. Es gibt schlechte Tage, an denen macht der Mann aus Landscheid schon mal eher Feierabend. Bei starker Hitze ziehen sich manche seiner betagten Kunden ins Haus zurück. Dann hören sie die Musik nicht. Starker Regen macht sich hingegen nicht bemerkbar: Die Bäuerinnen kommen in Gummistiefeln zum Verkaufswagen. Etikette gibt es nicht, der fahrende Händler gehört zur Familie. Er verkauft nicht nur Waren, er bringt auch Informationen mit und betätigt sich schon mal als Seelsorger. Älteren Kunden trägt er die Waren ins Haus.

Zu Hause ist Familienzeit

Kurz vor eins läuft er eine Haltestelle an, die von gleich vier Kundinnen besucht wird. Josef Bayer schleift einige Messer. Das gehört zum Service. Dann verkauft

er Dosenöffner, einen Durchschlag, Dichtringe für Weckgläser, einen Obstkorb, Schälmesser und gleich mehrere Pfannen. Der Zusammenhalt auf dem Land, hier wird er sichtbar. Eine Kundin ist 91 und die Nachbarn kaufen die Lebensmittel im Supermarkt für sie ein. Nur beim fahrenden Händler kauft sie noch selbst ein. Einige der Pfannen sind für die Töchter und Enkelinnen bestimmt, die in der Stadt arbeiten. Zwei Töchter hat Josef Bayer auch, und zwei Enkelkinder. Jeden Sonntag kommen sie zum Essen. Wer in der Woche auf Achse ist, legt Wert auf familiären Zusammenhalt. Und wer unterwegs mit der Stulle und der Currywurst vorliebnehmen muss, achtet zu Hause auf gutes Essen. Josef Bayer kocht, und wenn er über die Vorzüge der schmiedeeisernen Pfanne doziert, leuchten seine Augen. Dann redet er sich in Fahrt. Aber er geht mit der Zeit, hat beschichtete Pfannen ebenso im Angebot wie Schneebesens aus Silikon. Nach dem lebhaften Termin an der Haltestelle in Reichenbach macht er eine Pause. Plötzlich kommt ein roter Kater unter dem Verkaufswagen hervor und springt am Händler hoch, um ein Stück vom Wurstbrötchen zu ergattern. Josef Bayer teilt die Wurst mit dem Kater. „Hier, du hast es nötiger als ich“, kommentiert er die Räubermahlzeit.

Einmal hat er versehentlich einen Kater mitgenommen. Als er es einhundert Kilometer und eine Nacht später schließlich bemerkte, hatte die Polizei schon seine Frau alarmiert. Eine Streifenwagenbesatzung holte das keineswegs verängstigte Tier dann bei ihm ab. Katzen scheinen den Verkaufswagen zu lieben, warum, weiß der fahrende Händler nicht. Fünfzehn Uhr, die Tour neigt sich dem Ende zu. Längst nicht alle Kunden sind mit Josef Bayer alt geworden. Tina Lauer kennt den fahrenden Händler schon seit ihrer Kindheit. Die junge Mutter und ihre beiden Kinder kaufen ein Kartoffelschälmesser. Der Sohn will Kartoffelschälen lernen. Vielleicht kann er es beim nächsten Besuch schon. Viel zu lachen gibt es bei der letzten Haltestelle. Neuigkeiten über Mittachtziger auf Motorrädern machen die Runde, über Erbgemeinschaften und Eifersucht unter Eheleuten, die die Goldene Hochzeit längst hinter sich haben. Geschichten aus dem Wilden Westen der Republik.

Feierabend am Straßenrand

Kurz darauf montiert Josef Bayer die Planen der „Schurch“, wie der Verkaufswagen auf Jenisch (siehe Infotext rechts) heißt. Heute wird der Jargon der fahrenden Händler, Korbmacher und Kesselflicker kaum noch gesprochen. Josef Bayer spricht noch einzelne Sätze und er kennt manche Begriffe, fließend Jenisch sprechen kann er aber nicht. Er nimmt Kurs auf den Parkplatz in Freisen, wo er übernachten wird. Die Kajüte enthält einen Kühlschrank, eine Kaffeemaschine, sogar einen Computer. Ein Spannungswandler liefert die Betriebsspannung von 220 Volt. Der Händler greift zum Telefon, die Skatbrüder für den Abend zusammen-trommeln. Zwar freut er sich auf diese Runde, noch mehr aber auf die Fahrt nach Hause. Dann fährt er schneller: Heimatumdrehungen, sagt Josef Bayer und macht sich auf den Weg in den Krug. Nach Feierabend zu Fuß. ■

Text: Stefan Heins, Fotos: Andrea Schneider



Nach dem langen Tag auf der Straße schmeckt das kalte Bier.



FAHRENDE HÄNDLER

In den Eifeldörfern Landscheid, Niederkaill, Burg und Binsfeld datieren erste Hinweise auf das Wandergewerbe zurück bis ins 16. Jahrhundert. Vermutet wird ein Zusammenhang zum Töpferhandwerk, das die Römer in die Region gebracht hatten. Die kargen Böden ließen die Landwirtschaft stets am Rand der Armut arbeiten und so verlegten sich die Bewohner dieser Gemeinden auf den Handel. Noch in den siebziger Jahren gab es gut fünfzig fahrende Händler in den Eifeldörfern. Heute sind es noch zwei.

Jenisch, die Sprache der Straße

Wir sprechen alle ein bisschen Jenisch, doch die wenigsten Menschen sind sich dessen bewusst. Kohldampf etwa setzt sich aus gleich zwei Begriffen für Hunger zusammen. Kohl entstammt dem Jenischen, Dampf der Sprache der Roma. Knast und Kittchen kommen ebenfalls aus dem Jenischen.

Reisende Kesselflicker, Korbflechter oder Kochgeschirrhändler waren stets dem Misstrauen der Sesshaften ausgesetzt. Deshalb bedienten sie sich ihrer Geheimsprache. „Es ging darum, Verständliches für Außenstehende unverständlich zu machen“, erläutert Werner Streit vom Heimatmuseum Speicher in der Eifel. Dort leben fahrende Händler seit Generationen. Erste Nachweise des „Yienischen“ finden sich bereits im Mittelalter.

„Das jenische Vokabular kommt über das Jiddische vom Hebräischen“, sagt Dr. Georg Cornelissen vom LVR-Institut für Landeskunde und Regionalgeschichte in Bonn. Sein Kollege Peter Honnen ergänzt: „Streng genommen ist Jenisch nicht einmal eine Sprache, sondern ein Jargon. Deutscher Sprachkörper, Vokabeln aus dem Jiddischen und dem Romanes.“

Auf Schusters Rappen

Die Ursprünge der jenisch sprechenden Menschen liegen in Mitteleuropa. Zulauf bekamen sie vor allem nach dem Dreißigjährigen Krieg, als die Bevölkerung wuchs, die in weiten Teilen des Landes zerstörte Landwirtschaft aber nicht genug Nahrungsmittel erzeugen konnte. Wer kein Land erbt, ging auf die Straße und schlug sich als Händler oder Handwerker durch. Die meisten fahrenden Händler waren auf Schusters Rappen unterwegs, die Kiepe auf den Rücken geschnallt. Nur wenige brachten es zu genug Wohlstand, um sich ein Pferdegespann kaufen zu können. Reisende Händler legten weite Strecken zurück und gingen zu Fuß bis nach Schlesien und Ostpreußen.

Für Absatz und Versorgung

Zu Beginn der Industrialisierung erreichte ihre wirtschaftliche Bedeutung einen Höhepunkt: Es waren fahrende Händler, die den aufstrebenden Manufakturen und Industrien den Absatz verschafften und damit das Wachstum finanzierten. Neben der Versorgung der Landbevölkerung mit Haushaltswaren überbrachten sie auch Nachrichten und vermittelten sogar Ehen.

Handel mit Altmetall

Mit der Industrialisierung erreichte der stationäre Einzelhandel auch kleine Gemeinden und die Absatzmöglichkeiten der fahrenden Händler verschlechterten sich. Manche verlegten sich auf das Handeln mit Altmetall, andere gründeten Entsorgungsunternehmen. Einigen gelang der Aufbau großer Firmen im Handel mit Textilien. Jenisch gesprochen wird heute noch in einigen Gemeinden in der Eifel, im Elsass und in der Schweiz.