



Der Autoschlüssel. 35.000 Handelsvertreter in Deutschland bilden ein unsichtbares System, das dafür sorgt, dass Läden und Industriebetriebe Ware bekommen. Dass die Wirtschaft läuft.

Foto: fanjianhua/Getty Images/iStockphoto

Die Lenkfabrik

Wenn er den Startknopf drückt, senkt sich das Lenkrad sanft herab, fährt vor ihm ein Display hoch, saugt sich das Auto förmlich an ihn heran, als wolle es einen Kokon um ihn herum bilden, ihn abschirmen von der Außenwelt. Die wird zu etwas, was jenseits der Frontscheibe stattfindet, was beobachtet und zur Kenntnis genommen wird, abgeklärt misstrauisch. Hier drin ist Sicherheit und Ruhe – und klar, wer den Weg vorgibt.

Das Abblendlicht ist automatisch angegangen, weil es dunkel draußen ist. Und dunkel ist es, weil die Uhr eine Zeit vor sechs Uhr am Morgen anzeigt.

Die frühe Stadt hält ihn mit roten Ampeln auf. An leeren Kreuzungen. Halten, warten, anfahren. Halten, warten, anfahren, immer wieder. Alles Absicht, denkt er. Um Autofahrer zu nerven. Leute wie ihn. Ihn.

Erleichterung, als er endlich die Stadt-
autobahn erreicht. Sein Fuß übt leichten
Druck aufs Gaspedal, die 435-PS-Ma-
schine reagiert umgehend und willig. Es
ist immer wieder eine Freude.

Peter Nass hat einiges vor an diesem
Freitag. Er will rauf an die Küste, nach
Kühlungsborn, dann Neubukow, Schwe-
rin und Putlitz. Wenn er zwölf Stunden
später wieder in seine Straße in Ber-
lin-Lichtenberg einbiegen wird, hat er
gut 620 Kilometer mehr auf dem Tacho
und wird wie oft nach langen Touren
schlecht schlafen.

60 Liter Diesel werden dann verbrannt
worden sein. Und ungefähr 180 Kilo-
gramm Kohlendioxid mehr als vorher be-
finden sich dann in der Luft, so jedenfalls
rechnet das Umweltbundesamt.

Es dämmt langsam und fängt an zu
nieseln. Die Wischerblätter gehen in den
Intervallmodus. Aus den Boxen dudeln
leise Oldies. Nass hat einen DAB-Sender
eingestellt. Kaum Wortbeiträge. Hat er
sich abgewöhnt. Das ganze Gerede, die
ganzen Lügen, die alle wiederholen, ohne
nachzudenken.

Nass ist selbstständiger Handelsvertre-
ter, ein fahrender Verkäufer. Einer, der
Leuten Sachen andrehen kann, von deren
Existenz sie 15 Minuten zuvor nichts
wussten. Seine Formulierung.

Ungefähr 35.000 wie ihn gibt es in
Deutschland, bei rund 60.000 Handels-
vertretungen insgesamt, die alle zusam-
men mehr als 200.000 Menschen be-
schäftigen. Sie bilden ein unsichtbares
System, das dafür sorgt, dass gewerbliche
Abnehmer und Hersteller möglichst
reibungslos zueinanderfinden, dass die
vielen Läden, Betriebe, Firmen die benö-
tigte Ware bekommen, dass Material,
Werkstoff vorhanden ist, dass die Wirt-
schaft am Laufen bleibt, immer weiter,
immer weiter.

Vor sechs Uhr los,
zwölf Stunden
später Feierabend.
Dazwischen
eine Bratwurst und
mindestens ein Drittel
der Wirtschaft im Land
am Laufen gehalten.
Ein Handelsvertreter
treibt seinen Diesel
durch Mecklenburg
und fühlt sich verfolgt –
von der deutschen
Klimapolitik

VON ARIANE BEMMER,
KÜHLUNGSBORN/SCHWERIN



Lebensraum. Peter Nass und das Gefährt, das ihm Sicherheit gibt. Foto: Ariane Bemmer

Sie fahren Kombis in gedeckten Farben
und erkennen einander auf den Autobah-
nen. Ihre Autos sind immer relativ neu
und sauber, weil verdeckte Autos einen
schlechten Eindruck machen. Die mit
den Kennzeichen aus der Gegend, wo
man gerade ist, sind die Gebietsvertreter,
die anderen die Firmenvertreter.

Ihre Interessensvertretung CDH hat für
Handelsvertreter einen „Einschaltungs-
grad von rund 30 Prozent in inländische
Warenströme“ errechnet, für den Einzel-
handel geht Nass, der im Bereich Nord-
ost ehrenamtlich auch selbst CDH-Vorsit-
zender ist, von bis zu 80 Prozent aus. Fast
überall, wo Kundschaft in Regale greifen
und etwas kaufen kann, haben er und sei-
nesgleichen mitgewirkt.

Die Wertschätzung dafür aus der Politik
lässt dennoch auf sich warten. Ihr
Wunsch, als Wirtschaftsverkehr einge-
stuft zu werden, was ein paar praktische
Vorteile wie Parkerlaubnis in Fußgänger-
zonen hätte, wird seit Jahren ignoriert.
Stattdessen wird jetzt – und nach der
Bundestagswahl erst recht – überall nach-
haltige Verkehrs- und Klimapolitik propa-
giert, die die Handelsvertreter mehrfach
trifft. Und ganz direkt.

Tempolimits versauen ihnen den Stun-
denlohn. Parkverbote zwingen sie, ihre
Waren, Kataloge, Muster zu Fuß zu den
Kunden zu tragen. Elektroautos sind we-
gen vergleichsweise geringer Reichwei-
ten, langer Ladezeiten, fehlender Strom-
tankstellen keine Alternative. Autofreie
Innenstädte machen ihre Arbeit ganz un-
möglich. Vielleicht wird ihr Beruf die vie-
len angekündigten Neuerungen gar nicht
überstehen. Was wäre dann?

Nass ist froh, dass er inzwischen 60 ist
und das Ganze für ihn absehbar vorbei.

Den ersten Termin hat er auf 9 Uhr ge-
legt. Mit Britta Busch, Cubanzstraße 9 c,
Kühlungsborn-Ost. Traum & Zeit. Ein La-
den für Möbel- und Wohnaccessoires.
Nachwendegründung. Anfangs nur Flie-
sen. Jetzt alles Mögliche und zwar mit
Parkplatz, was Nass sehr schätzt.

Aus dem Kofferraum holt er Stoffta-
schen mit Mustern und betritt den mit
Dekoartikeln, Kissen, Decken, Teppi-
chen, Bildern, Rahmen, Kisten, Truhen
kunterbunt und warensatt vollgestellten
Laden. So wie vor zwei Jahren erstmals.
Da ist er ohne Termin rein, hat sich vorge-
stellt und die Firmen, die er vertritt, die
vielleicht Waren haben, die hier hinein-
passen. So kamen sie ins Geschäft.

Für Britta Busch sind Vertreter eine Na-
vigationshilfe durch die Deko-Welt, die
Massen an Waren, die es gibt. Ein Vorfil-
ter, der ihr das Leben leichter macht. Sie
bestellt lieber über Vertreter statt mit
einem Account direkt bei den Firmen, was
die inzwischen fast alle anbieten. Auch,
weil die Vertreter Vertragsfragen, Rekla-
mationen, Zahlungsabläufe für sie re-

geln. Sie kann bei ihnen vieles abladen,
was sie sonst selbst machen müsste.

Außerdem bringen Vertreter Muster
mit. Wichtig. Man muss die Waren sehen
und anfassen, um zu beurteilen, ob man
sie verkaufen kann. Dafür gibt es zwar
auch Messen, aber nur ein-, zweimal im
Jahr, und zu denen muss man dann ja
auch hinfahren.

Nass hat sechs Vasen auf den Tisch ge-
stellt. Made in Polen. Durchgefärbt die
einen, bedampft die anderen. Schlicht
die einen, bauchig mit Dekor die ande-
ren. Die schlichten haben Britta Busch im
Onlinekatalog gefallen. So jetzt vor ihr
auf dem Tisch sind sie ihr zu schlicht.
Aber Vasen erst wieder zum Frühjahr,
wenn es Blumen gibt.

Sie blättert durch den Katalog von Gift-
company, ein Hamburger Unternehmen,
für das Nass die Gebietsvertretung Nord-
ost hat. Eins von fünf, was viel ist. Drei
sind üblich. Gebietsvertretung heißt:
Wer immer hier in diesem Bereich bei
Giftcompany oder den anderen Firmen
aus Nass' Portfolio ordert, sorgt dafür,
dass er Provision bekommt. Ob er ein-
geschaltet war oder nicht.

Der Katalog zeigt auf querformatigen
Seiten Artikel, die kein Mensch braucht,
wie Nass die Waren zusammenfasst, die
er vertreibt. Weihnachtsschmuck in
Gurkenform. Ohne hochzuschauen sagt
Britta Busch: Die Gurken sind ja auch nie
gekommen.

Nass schaut fragend.
Ich hatte welche bestellt.

Nass klickt im Notebook ein paar Tas-
ten an. Richtig, sagt er, Gurke, klein,
matt. Er telefoniert mit dem Backoffice
von Giftcompany. Sind am Lager. Kom-
men. Auch für so et-
was schätzt Britta
Busch die Vertreter:

Sie haben immer
gleich die richtigen
Leute am Telefon.
Würde sie selbst
nach ihren Gurken
forschen, würde sie
durch Warteschlei-
fen laufen und bei
jedem Anruf eine
andere Person am

Hörer haben. Kostet auch nur Zeit und
Nerven, die sie nicht hat.

Katalog vor und Nass notiert in digitale
Bestellformulare die Verkaufseinheiten,
die sie ordert – im Kopf auch ihren
großen Weihnachtsmarkt am ersten No-
vemberwochenende. Tochter Nora
kommt dazu, um die Mutter am Über-
treiben zu hindern.

Mehr als zwei Stunden sitzt Nass am
Tisch, notiert Bestellungen, löscht man-
che gleich wieder, rät zu, rät ab und trinkt
noch einen Kaffee.

Dann geht es über Land nach Neubu-
kow, zu einem Concept Store namens
Kleinstadtleben. Eine Neugründung.
Klara sagt ihm die Strecke an. Klara heißt
sein Navi. In Neubukow findet er einen
Parkplatz gegenüber vom Laden und
freut sich, denn es regnet inzwischen.

Nass kennt die Inhaberin nur vom Tele-
fon, will heute persönlich Hallo sagen,
weil er in der Gegend ist. Die Ladentür
steht offen, drinnen ist es kalt. Kurz
nach dem Hallo sprechen sie über Ker-
zen, die allmählich Mangelware wer-
den. Wegen Corona und dem eingeschränkten
Flugverkehr, weil Paraffin
ein Abfallprodukt der Kerosinherstel-
lung sei. Sagt Nass, in dessen Welt auch
das Kleinste mit allem zu tun hat, wes-
halb er seinen Kindern von klein auf bei-
gebracht hat, bei allem, was sie tun, die
Konsequenzen zu bedenken.

Corona wirkt sich auf das Kerzenange-
bot in Neubukow aus, der havarierte
Frachter im Suezkanal auf den Weih-
nachtsmarkt von Britta Busch in Küh-
lungsborn-Ost. Weshalb ihn die aus-
schnittsweise Betrachtung von Proble-
men aufregt, wie er sie bei der Politik be-
obachtet. Weil man nicht aus einer globalen
Klimaproblematik den innerstädtischen
Dieselverkehr herausgreifen, den
abwürgen und dann meinen kann, dass
jetzt die Lösung.

Nass fährt weiter nach Schwerin, zur
Villa Vanilla direkt am Marktplatz. Auf
dem Marktplatz ist Markt. Obst und Ge-
müse, Brote, Fisch. Noch mehr Handel
und Händler, lauter Menschen, die unter-
nehmerisch tätig sind. Die Risiken einge-
hen, sich Unwägbarkeiten aussetzen.
Und flexibel sein wollen, um darauf rea-
gieren zu können, und die sich von zu
vielen Regelungen behindert fühlen, ein-
geschränkt. Regelungen, die Angestellte
und Beamte nicht bemerken. Nass denke
manchmal, sagt er, dass das Leben in
Deutschland überhaupt nur noch für An-
gestellte und Beamte erträglich sei.

In der Villa Vanilla ist Betrieb, die In-
haberin verkauft unentwertete Dinge an
Schwerin-Besucherinnen. Zum Unterhal-
ten hat sie keine Zeit. Nass reicht ihr
schnell eine Edelschokolade. Als Geste.
Weil sie einen Schicksalsschlag in der Fa-
milie hat, und geht wieder raus.

An einer Grillbude isst er eine Brat-
wurst. Das ist sein Essen für den Tag. Im
Auto hat er immer mal kurz an einer Was-
serflasche genippt. Er steht und kaut. Er
schaut sich um. Vor allem Touristen sind
unterwegs, zu erkennen am bequemen
Schuhwerk und Rucksäcken. Ein paar Ein-
heimische, die gehetzt wirken. Für Auto-
fahrer ist die Innenstadt von Schwerin
kein guter Platz. Nass' Wagen steht im
absoluten Halteverbot. Er wirft die Würst-
chenpappe weg und freut sich, dass er kei-
nen Strafzettel hat.

Das Auto ist sein neunter Dienstwa-
gen, seit er sich nach dem Mauerfall
selbstständig gemacht hat. Er hatte einen
Opel Monza, zwei Volvos, zwei Citroen
C5 Kombi, einen Chrysler 300 M Kombi,
zwei Grand-Cherokee-Jeeps. Meist hat er
die Autos je 220.000 bis 250.000 Kilo-
meter gefahren, dann kam das nächste. Bis
auf den ersten alles Diesel. Und seit Mai
den Audi SQ8, fünf Meter lang, fast zwei
Meter breit, 1,70 Meter hoch, sein erstes
Auto der Luxusklasse. Gebraucht ge-
kauft, trotzdem nicht billig, aber für Nass
eine hervorragende Investition. Es ver-
wöhnt ihn mit Service, Modernität und
Spitzenleistung. Es macht ihm sein Le-
ben auf der Straße leichter. Das Auto ist
eine zwei Tonnen schwere Kompensa-
tion für alles, was er sich von der Politik
bieten lassen muss.

Das Handy klingelt, Nass schaltet die
Freisprechanlage ein und vernimmt, dass
der Oberpollinger in München ein Sofa
verkauft hat, woran er verdient, weil das
Kaufhaus zum KaDeWe-Konzern gehört
und das KaDeWe in seinen Bereich.

Die Telefonate sind willkommene Ab-
lenkung. Nass weiß, dass er viel allein ist
auf seinen Touren. Dass sich da Informa-
tionen schneller zu Theorien und Ansich-
ten verdichten, als wenn jemand zum Re-
den da wäre. Einige seiner Ansichten
sind zu Überzeugungen geworden, viel
Schmeichelhaftes für die aktuelle Politik
bieten sie nicht. Und wenn er dann an
Plakatwänden vorbeifährt, auf denen ne-
beneinander SPD, Grüne und FDP mit
Veränderungen für sich werben, dann
kann ihn auch mal die Verachtung packen.
Wobei er nicht zu den Querdenkern
gehören will, das ist ihm zu dumm.

Er ist für zwölf Euro Mindestlohn und
für Klimaschutz, aber anders. Er ist für
Solarzellen auf allen Dächern, zur Not mit
staatlicher Unterstützung. Dafür, dass öf-
fentliche Verkehrsmittel gratis oder sehr
günstig sind, für Sperren vor den Zugän-
gen gegen Schwarzfahrer wie in London.
Aber dagegen, hier Atomstrom und Kohle
abzuschalten und sich damit abhängig zu
machen von Atomstrom aus Tschechien –
und wenn China gleichzeitig neue Kohle-
kraftwerke baut. Hirnrissig findet er das.
Vorsätzlich falsch.

Nass sieht sich als typischen FDP-Wäh-
ler, aber seit den Steuererleichterungen
für Hoteliers gleich nach dem Regierungs-
beginn 2009 ist da-
mit Schluss. Seit-
dem wählt er ungül-
tig.

Der Audi rollt auf
den Parkplatz vom
Pflanzencenter Blu-
menthal in Putlitz,
einer Gegend, die
sich von nachhaltigen
Verkehrs- und
Klimaplänen ebenso
bedroht sieht wie
Nass und die Vertreter. Ohne Autos hät-
ten sie hier keine Kundschaft. Ohne Au-
tos hätten sie auch keine Mitarbeiter.
Ohne Autos gibt es hier keine Verbin-
dung nach irgendwo. Ohne Autos müs-
sten die Azubis, die der Betrieb hat, wenn
sie um acht Uhr in der Berufsschule sein
sollen, um 5.30 Uhr los. Und dass sie
überhaupt Azubis gefunden haben, ist in
so einer öden Gegend ja ohnehin schon
fast ein Wunder.

Bernd Blumenthal ist inzwischen in
vierter Generation Chef im familieneigenen
Betrieb. Sogar in DDR-Zeiten waren sie
privat. Könnte es sein, dass ein Laden
40 Jahre Sozialismus übersteht, aber
keine Bundesregierung mit Klimaret-
tungsplänen?

Nass wollte bei Blumenthal einen Ter-
min mit der Einkäuferin machen, aber
die Kollegin ist krank geworden. Nass ver-
tröstet sich selbst auf die Woche drauf
und hat dann noch eine letzte Station auf
dem Zettel. Ein Bestattungsinstitut im
Nachbardorf, wo er Kataloge reinreichen
will für den Chef. Als er angekommen ist,
muss er feststellen, dass er keinen Weih-
nachtskatalog mehr im Kofferraum hat.

Danach wird Klara ein letztes Mal pro-
grammiert. Zurück zur Autobahn, zurück
nach Berlin. Nass ist ein bisschen erschöpft.
Auf der A19 fährt er zwischen-
durch mal Tempo 185, ohne dass man es
dem Fahren anmerken würde. Sanft und
leise schnurrt der Audi vor sich hin. Die
Bordelektronik pingt manchmal und for-
dert Nass auf, er solle die Lenkung über-
nehmen. Dabei geht es nur geradeaus.

Ja ja, murmelt er dann und wechselt
die Spur, um die Technik zu beruhigen.