

Niedersächsische

WIRTSCHAFT

Das regionale Wirtschaftsmagazin der IHK Hannover **4** 2017



Die Cobots kommen

und Roboter arbeiten zusammen.
Hannover zeigt, wie es geht.

IHK Hannover • Schiffgraben 49 • 30175 Hannover
0102262480486081 3011 1 3011 19-94
Heineking, Ernst-August e. K.
Frischemobile & Frischemärkte
Laveisloher Str. 1
31606 Warmssen



Der Verkehr muss fließen

Die IHK diskutierte mit der Stadt Hannover über Wege zur Verbesserung der Luftqualität.

Der Supermarkt rollt nach Hause

Unterwegs auf dem Land: Reportage von der Fahrt mit einem rollenden Supermarkt im Süden Niedersachsens.

Ein Land besiegt sein Image

Kolumbien lässt seine schwierige Vergangenheit hinter sich. Die IHK engagiert sich in Medellín.

Inhalt

4_2017

Sie sind Mitgliedsunternehmen der IHK, wollen zur Hannover Messe und haben noch kein Ticket? Dann schauen Sie mal auf Seite 39. Im Titelthema finden Sie auch vieles an Wissenswertem über die große Industrieschau, die in diesem Jahr 70 wird.



Ihnen gefällt die Niedersächsische Wirtschaft? Besuchen Sie uns bei Facebook
www.bit.ly/NW-Facebook



Reportage

Es bleibt Zeit für Gespräche: Dietmar Meyer fährt mit einem rollenden Supermarkt durch Südniedersachsen.

20



Luftreinhaltemaßnahmen

Die Wirtschaft schaut mit Sorge auf die Pläne Hannovers.

14



Von Dienstag bis Samstag sind die acht rollenden Supermärkte unterwegs. Sie stoppen in Orten, die schrumpfen und immer weniger zu bieten haben, zum Beispiel in Naensen. Die Sehenswürdigkeit des Dorfes ist die Kirche St. Georg, die seit 1911 mit ihrem Glockenstuhl im bayerischen Stil, in Form einer Zwiebel auffällt.

Nähe auf Rädern

Klappernd von Tür zur Tür und von Dorf zu Dorf - seit 42 Jahren gibt es im Süden Niedersachsens

Lemke's rollende Supermärkte. Wer nutzt dieses Angebot, wie wichtig ist es heute noch und wie funktioniert das überhaupt?

Wir sind mitgefahren.

Text: Georg Thomas | thomas@hannover.lhk.de Fotos: Insa Hagemann

Naensen, Anfang März. Die Straßen sind wie leergefegt. Es regnet. Niemand ist an diesem Morgen unterwegs. Hier bewegt sich nichts, außer einem Post-Bulli, wenigen unerschrockenen Hundebesitzern und einem beigefarbenen Fahrzeug, das ein Mann im karierten Hemd mit Weste langsam durch die Straßen des 600-Seelen-Dorfs nördlich von Einbeck bewegt. Per Knopfdruck lässt er vier Mal eine Schulklingel ertönen, dann stoppt er, öffnet eine Tür an der Seite, springt heraus und hilft einer älteren Dame beim Besteigen des Wagens, der prall gefüllt ist mit Lebensmitteln. „Moin. Schietwetter ist das heute“, sagt er, während sie abwechselnd auf ihren Einkaufszettel und das vor ihr ausgelegte, frische Gemüse schaut.

Dietmar Meyer ist einer von insgesamt acht festen Fahrern der Lemke's rollender Supermarkt GmbH. Rund neunzig Kunden wird der junggebliebene 60-Jährige an diesem Tag besuchen und dafür rund 145 Kilometer durch die Landkreise Göttingen, Northeim und Holzminden fahren. Immer mit dabei hat er rund 2200 Artikel - von der Glühlampe bis zum Brennesseltee.

Das Unternehmen aus Göttingen versorgt die Bevölkerung auf dem Land inzwischen seit 42 Jahren mit Lebensmitteln. „Wieso sollten wir nicht mit den Waren zu den Menschen kommen“, dachte sich Hans-Heinrich Lemke. Er ist der Gründer des Unternehmens, der Mitte der 1970er Jahre seine Idee einfach in die Tat umgesetzt hat. Zunächst parallel zu seinem Supermarkt in Göttingen. Nachdem er den dritten Wagen angeschafft hatte, konzentrierte er sich auf den mobilen Handel. „Dort war mehr zu verdienen und wir mussten keine Miete mehr zahlen“, sagt Lemke, der mit seinen heute 70 Jahren, die Firma seit bald zwei Jahren gemeinsam mit Christian Häger führt. Sie beschäftigen 15 Mitarbeiter, die mit acht Fahrzeugen in einem etwa 60 Kilometer großen Radius um den Firmensitz herum unterwegs sind - auch in Hessen und Thüringen. Eine nach der Wende in Thüringen nach dem gleichen Prinzip aufgebaute Firma hat Lemke vor wenigen Monaten abgegeben.

Klappern gehört zum Geschäft

Zurück ins Verkaufsmobil. Ein rollender Supermarkt klappert. Und es ist nicht der Diesel-Motor des drei Jahre alten Mercedes Vario 916, es ist der Inhalt. Die Glasflaschen mit Salatdressing, Eierlikör und Brechbohnen, die dicht an dicht auf den acht Quadratmetern des Wagens zusammenstehen, lassen sich nicht geräuschlos transportieren. Um die Kurven der hügeligen Landschaft, deren höhere Lagen an diesem Mittwoch sogar mit einer dünnen Schneedecke versehen sind, steuert Meyer behutsam. Er weiß, wo er sanft fahren muss, damit alles heil bleibt. Der Thüringer arbeitet immerhin seit 25 Jahren für Lemke. Eigentlich ist er gelernter Konditor. Eine Mehlallergie zwang ihn aber kurz nach der Wende zum beruflichen Wechsel in den Verkaufswagen.

Elvese, Hillerse, Holtershausen, Naensen und Eschershausen heißen einige der Stationen auf der Tour des rollenden Supermarkts.

Die Fahrt führt durch enge Gassen, vorbei an Fachwerkhäusern und Siedlungshäusern, die etwas abseits vom eigentlichen Ortskern stehen. Neubaugebiete scheint es entlang der Route zumindest nicht zu geben. Ein Schild an einem Haus weist auf den regelmäßigen Haltepunkt des Bankbusses einer Genossenschaftsbank hin. „Erst geht es an die Öffnungszeiten, dann schließt die Filiale, dann kommt ein Bus und dann gar nichts mehr. Das ist doch immer gleich“, sagt Meyer, der selbst in einem Dorf bei Heilbad Heiligenstadt in Thüringen lebt. „Göttingen wäre für mich schon viel zu groß.“ Er liebt das Landleben und freut sich, wenn er nach der Arbeit oder am Wochenende „sofort draußen in der Natur ist“.

Doch viele Dörfer schrumpfen. Der Kreis Northeim hat in den letzten zehn Jahren fast zehn Prozent seiner Einwohner verloren. Im Einbecker Gebiet mit Kreisen waren es sogar zwölf Prozent und laut einer Analyse der Bertelsmann-Stiftung ist mit einer weiteren Abnahme in dieser Größenordnung auch für die nächsten 15 Jahre zu rechnen. Lebensmittelgeschäfte gibt es in den kleinen Dörfern schon lange nicht mehr.

Die Kunden, die in oder an den Wagen von Dietmar Meyer kommen, sind darum heilfroh, dass es den Herrn Meyer gibt. Viele können nicht mehr mit dem Auto zum nächsten Supermarkt fahren. Andere finden es einfach praktischer: „Wir sparen so jede Menge Zeit“, sagt etwa Horst Schlimme aus Oppershausen. Seit es im Dorf keinen Laden gibt – „das war vor mindestens zehn Jahren“ – sind er und seine Frau Erika Kunden des rollenden Supermarkts. Der 75-Jährige will auch nicht in den „viel zu großen Supermarkt fahren, wo man sich nicht zurechtfindet“. Die zwei schätzen den „persönlichen Kontakt“. Und da sind sie nicht allein.

Traumjob Tausendsassa

Dietmar Meyer kennt seine Kunden und er ist immer im Bilde über das Geschehen in den Dörfern. Er weiß natürlich auch, wer die Bild, die Neue Post oder die TV 14 bekommt und er sucht die zuckerfreien Hustenbonbons heraus, die „so gut geschmeckt haben“. Fehlt der Multivitamin-Saft, hat er ihn auf der nächsten Tour dabei. Für seinen Chef ist er offiziell Marktleiter – obwohl er ja eigentlich auch Fahrer, Verkäufer und Seelenklempner ist, wie er sagt. Für ihn gibt es keinen schöneren Job. „Ich bin unabhängig, muss mit niemandem etwas abmachen und bin den ganzen Tag

Dietmar Meyer weiß auswendig, welche Produkte seine Kunden kaufen: Eine Packung Vollmilch-Brocken, ein Paket Zwieback („den Guten von Brandt“) und kleine Schokoladen kauft die 81-jährige Charlotte Metge.



Verkauf übers Gartentor: Auf Wunsch trägt Dietmar Meyer die Einkäufe den Kunden auch ins Haus.



mein eigener Chef.“ Dass er morgens früh um fünf aufsteht und meist erst um sechs Uhr abends wieder zu Hause ist, stört ihn nicht. Wenn er Feierabend hat, packen seine Kollegen im Lager bereits alle nicht-frischen Waren für den nächsten Tag zusammen.

Seit den Anfängen setzt das Unternehmen auf moderne Technik, so besteht zum Beispiel die Kasse in den Verkaufsmobilen seit diesem Jahr aus einem handelsüblichen Tablet, das auf einer Geldschublade liegt. Über den Touch-Bildschirm erfassen die Fahrer die Beträge und drucken Belege. Geschäftsführer Christian Häger hat es mitentwickelt, die Software kommt von einem hannoverschen Entwickler – und alles entspricht den verschärften Aufzeichnungspflichten. Effizi-

104

Jahre alt ist die älteste Kundin auf der Tour von Dietmar Meyer.



Ein Ei für Bela: Der Vierjährige freut sich, dass ihm seine Oma Cornelia Brinkmann das ersehnte Überraschungsei spendiert hat.

enz ist enorm wichtig, denn der Spielraum bei den Preisaufschlägen auf die Produkte ist begrenzt. Die Firma bezieht alle Waren von Edeka, auf deren Preise sie meist nur zehn bis zwanzig Cent aufschlagen, selten auch mal mehr.

Drrriing, drrriing drrriing. Die Klingel lärmt und Meyer hält am Straßenrand. „Dieses Wetter ist schon beinahe geschäftsschädigend.“ Es dauert einen Moment bis eine junge Frau in Crocs-Latschen mit hellblauem Regenschirm herauskommt. Mit ihren zerzausten Haaren verschwindet sie schnell im Wagen. „Und wie lange bleibst du noch?“ „Bis Sonntag“, sagt sie und ist schon fast wieder im Haus verschwunden. Vor wenigen Tagen erst ist die ältere Dame verstorben, die die Polin sechs Jahre lang Tag und Nacht gepflegt hat. Meyer hält viel von ihr: „Sie ist die beste Pflegerin, die ich kenne.“ Auch Frau Feuerriegel, die die Polin noch weggehen sah, fällt der Abschied von den zwei Personen nicht leicht. „Dann wird hier auch verkauft“, sagt Meyer, kassiert und verabschiedet sich.

Seine älteste Kundin ist 104 Jahre alt, die jüngsten sind noch nicht in der Schule. So wie der vierjährige Bela, den seine Großmutter Cornelia an diesem Tag betreut. Kaum ist der Kleine im Wagen, hat er schon ein Überraschungsei in der Hand. Mit ausgestrecktem Arm hält er es vor seiner Oma hoch, damit sie es ihm kauft.

Früher hat Dietmar Meyer auch mal seinen Sohn auf die Tour mitgenommen,

in den Schulferien. Es waren andere Zeiten: Wenn damals Bier im Angebot war, habe er manchmal zehn Kisten auf einer Tour verkauft. „Biertrinker gibt es ja heute auch nicht mehr.“ Damals hielt der Supermarkt an festen Plätzen in den Dörfern und die Menschen kamen dorthin. Heute hält Meyer meist direkt vor der Tür einzelner Kunden.

Die Umsätze des Unternehmens sind in den letzten Jahren allerdings durchweg leicht gestiegen. „Wir haben vielleicht ein paar Kunden weniger, die dafür aber mehr bei uns kaufen“, erklärt Geschäftsführer Christian Häger. Der 54-Jährige ist hängengeblieben, er hat für die Firma irgendwann sein Agrarwissenschaften-Studium an den Nagel gehängt. Eigentlich wollte er

sich als Student nur etwas als Aushilfsfahrer dazuverdienen, doch er entdeckte sein Verkaufstalent. „Es war toll, bei der Arbeit mit den Menschen in Kontakt zu kommen.“

Für die Zukunft sieht er das Unternehmen gut aufgestellt. Angst vor den neuen Lieferdiensten großer Supermarktketten und anderen Mitbewerbern hat er nicht. „Unsere Kunden sind doch gar nicht im Internet. Und die wollen es auch nicht“, sagt er. Als großen Pluspunkt sieht er die Nähe. „Die Kunden kennen unsere Mitarbeiter seit vielen Jahren, das erzeugt Vertrauen, das sich auszahlt. Auch langfristig.“

Für Dietmar Meyer endet der Tag um 16.30 Uhr. Er bringt das Leergut und die frische Ware raus, bevor er sich auf den Weg nach Hause macht - in sein Dorf. —



Zufrieden im Lager der Zentrale in Göttingen: Hans-Heinrich Lemke ist überzeugt von seiner Idee der rollenden Supermärkte.