

Die Kunden abholen, Waren anliefern

Beispiele von Ideen und Konzepten, wie auch Menschen ohne Auto ihre Lebensmittel erhalten können

Der rollende Supermarkt im Frankenger Land hat nicht funktioniert. Nach wenigen Monaten hat die Firma Gutkauf aus Cölbe 2014 ihr von den Kommunen unterstütztes Projekt aufgegeben, weil zu wenige Kunden kamen. Unsere Zeitung hat sich umgehört, welche anderen Ideen und Konzepte es für die Versorgung von nicht mobilen Kunden gibt.

ROLLENDER MARKT TWISTE

Neben dem Lebensmittelgeschäft in Twiste betreibt Willi Rüsseler seit 35 Jahren einen rollenden Lebensmittelladen, der in den Kommunen Twistetal, Korbach, Bad Arolsen, Diemelstadt und Waldeck unterwegs ist – insgesamt an 38 Orten. Da auch kleine Läden gezwungen sind, größere Warenmengen abzunehmen, kann der Inhaber mithilfe des Verkaufsfahrzeugs den entsprechenden Umsatz tätigen. „Das bedeutet viel Arbeit, und



Rollender Supermarkt von Willi Rüsseler aus Twiste: Verkäuferin Marion Schäfer präsentiert das Angebot.

Foto: Wilhelm Figge

man braucht die richtige Person dafür“, sagt Rüsseler.

„Ich habe gesehen, dass die Läden in den Dörfern zumachen und habe die Initiative ergriffen“, erklärt er. Knapp zehn Meter ist das Fahrzeug

lang, rund 2500 Artikel sind in seinem Sortiment. „90 Prozent von allem, was man braucht“, sagt der Inhaber. Im Vergleich zu konventionellen Supermärkten sei die Arbeit im Fahrzeug persönlicher,

Stammkunden auch aus Altersheimen würden sich über die Besuche freuen.

REWE-MARKT BATTENFELD

Thomas Dönch, Inhaber des Rewe-Markts in Battenfeld, liefert schon seit rund 20 Jahren Lebensmittel nach Hause. Drei bis sechs Kunden bestellen montags und erhalten dienstags die Lieferung, der Lieferpreis beträgt drei Euro. „Da verdiene ich nichts dran. Das ist ein Service, besonders für Stammkunden, die nicht mehr einkaufen können“, sagt er.

EDEKA-SCHWEBEL

Auch Edeka-Schwebel in Frankenberg beliefert einige Stammkunden. Doch es sei sehr personal- und zeitaufwendig, die Bestellungen entgegenzunehmen, die Waren zusammenzustellen, auszuliefern und abzurechnen. „Da legen wir drauf“, sagt Marktleiter Tim Dax. Was aber zu ma-

chen sei: Die Kunden kaufen selbst ein, zahlen an der Kasse und Mitarbeiter bringen ihnen dann die Einkäufe nach Hause.

KEINE ANGST VOR AMAZON

Vor Lebensmittellieferungen des Internet-Riesen Amazon hat Marktleiter Dax keine Angst. In Deutschland sei die Gewinnspanne bei Lebensmitteln extrem gering. „Das geht allenfalls in großen Städten und nur gegen Aufpreis.“

In der Zentrale Edeka-Handelsgesellschaft Hessenring beobachten die Verantwortlichen diese Entwicklung „mit Interesse und Spannung“, wie Geschäftsführer Hans Schneeweiß sagt, fürchten die Konkurrenz aber nicht – schon gar nicht auf dem Land. Studien hätten ergeben, dass bis 2025 nur zehn Prozent der Lebensmittel online bestellt würden. „Wir konzentrieren uns auf die 90 Prozent“, sagt Schneeweiß. (mab/wf/ah)