



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 duddeln  
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 gewerbli-  
che 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 Interessenvertretung 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 Poli-  
tik 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 einge-  
schaltet 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 einge-  
schränkten 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 Kerzenan-  
gebot 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 innerstädti-  
schen 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 un-  
ternehmerisch 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, einge-  
schränkt. 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 Querden-  
kern 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 damit Schluss. Seit-  
dem wählt er unglück-  
lich.

Der Audi rollt auf  
den Parkplatz vom  
Pflanzencenter Blum-  
enthal 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 Klimare-  
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.