

ELISABETH RICHNER, BÄCKEREI-VERKÄUFERIN

Fliegend gepflegt

Mein Wecker klingelt jeden Morgen um vier Uhr, und spätestens um zwanzig nach fünf treffe ich bei meinem Verkaufswagen ein. Er steht an der Hauptstrasse in Merenschwand im Kanton Aargau. Bei mir kaufen auch Ortsansässige ihr Brot, aber eigentlich lebe ich vom Durchgangsverkehr. Viele Kunden holen sich bei mir auf dem Arbeitsweg ein Zünibrötli und ein Gipfeli, von dem sie sofort einen Biss nehmen, wenn sie noch keine Zeit zum Frühstück gehabt haben. Täglich um halb sechs Uhr wird die ofenfrische Ware mit dem Lieferwagen vom Hauptgeschäft, der Bäckerei Kuhn in Bünzen, angeliefert. Beim Verkaufswagen handelt es sich um einen umgebauten Wohnwagen, ein kleines Kistchen, in dem ich mich auf engstem Raum bewege. Wenn man den Wagen sieht, würde man nicht glauben, was für ein grosses Sortiment ich führe. Da gibt es Sandwiches, Salzgebäck und Süssigkeiten wie Nuss- und Mandelgipfel, Berliner, Vanillebrötli, Vermicelles und Erdbeertörtli. Dann führe ich alle Arten von Gipfeli: Schoggi-, Mais-, Laugen-, Vollkorn-, Butter- oder Margarine-Gipfeli sowie Dutzende von Brotsorten, vom normalen «Pfünderli» bis zum Oliven- und Biergerstenbrot. Das Sortiment wird jeweils um saisonale Produkte ergänzt, wie zum Beispiel Osterhasen, die wir im Hauptgeschäft selber giessen und verzieren. Sicher, die Verlockung, hin und wieder selber etwas zu probieren, ist da. Wenn ich ihr allerdings nachgeben würde, wäre ich rasch ein paar Kilo schwerer, und ausserdem habe ich gar keine Zeit zum Essen. An einem einzigen Morgen kommen bei mir rund 200 Kunden vorbei, und mit vollem Mund lässt es sich schlecht bedienen.

Ausgesprochen komfortabel ist er nicht, mein Arbeitsplatz, und trotzdem habe ich hier meinen Traumjob gefunden. Es gibt zum Beispiel keine Toilette im Wagen, ich darf aber zum Glück das WC im Restaurant Huwyler benutzen, auf dessen Parkplatz der Verkaufswagen steht. Von dort beziehe ich auch heisses Wasser zum Abwaschen. Es muss ja immer alles peinlich sauber sein, denn die Lebensmittelkontrolle nimmt es sehr genau. Im Sommer ist es im Wagen nicht selten brütend heiss, so dass ich nicht auf den Kühlschrank verzichten könnte, in dem ich Getränke und Birchermüesli aufbewahre. Darin befinden sich immer auch etwas Salami, Schinken, Butter und Gurken, um gegen Mittag, wenn die vorbereiteten Sandwiches langsam ausverkauft sind, nochmals frische Brote zubereiten zu können. Im Winter ist es im Verkaufswagen manchmal so eisig kalt, dass in der Nacht der Teppich am Boden anfriert. Da bin ich froh um den kleinen Ofen, der etwas Wärme spendet. Trotzdem muss ich mich in der kalten Jahreszeit jeweils dick in warme Kleider einpacken, um nicht zu frieren. Die Selbständigkeit bei der Arbeit, das Vertrauen und die Wertschätzung, die mir meine Kunden entgegenbringen, entschädigen mich jedoch bei Weitem für diese kleinen Unannehmlichkeiten. Die Leute schätzen mich, weil ich ihnen jeden Morgen ein Lächeln schenke. Zu meiner Kundschaft gehören Menschen aus allen sozialen Schichten, vom einfachen Bauarbeiter über den Lastwagenchauffeur bis zum Direktor. Mir ist egal, ob jemand schmutzige Hände hat oder eine Krawatte trägt, und das merken die Leute. Ich kenne Chauffeure aus Italien, die nur alle drei, vier Monate hier vorbeifahren, aber jedes Mal anhalten, oder Bauarbeiter, die für eine Woche auf eine Baustelle im Tessin verschoben werden und die Verpflegung für den ersten Tag bei mir einkaufen. Viele Kunden kenne ich beim Namen, und es ist ein Vorteil in meinem Beruf, dass ich über ein gutes Gedächtnis verfüge. Hin und wieder brauche allerdings auch ich einen kleinen Spickzettel: Ich notiere mir den Namen, ein Merkmal der Person, die Farbe ihres Autos und hänge den Zettel im Wagen auf. Meist kann ich den Spick schon nach wenigen Tagen wieder entfernen. 🙌

FOTO: Gaëtan Bally
INTERVIEW: Rebekka Haefeli

