

I. Der Imbiss

Nach unserer Auswanderung nach Südfrankreich im Jahre 1995 arbeiteten wir während vier Jahren für deutschsprachige Zweithausbesitzer als Mikrounternehmen. Das heißt, wir waren ein Kleinstunternehmen, welches praktisch nahezu alle anfallenden handwerklichen Arbeiten ausführte. Nach vier arbeitsreichen Jahren, wo wir neben dem Renovieren von Häusern auch noch einen sehr großen Gemüsegarten besorgten und etliche Feriengäste beherbergten und gepflegten, schmerzten unsere Knochen und vor allem mein Rücken dermaßen, dass wir uns entschlossen, einen Snackbetrieb in unserer nächsten Umgebung zu mieten. Dass dieser Betrieb in keiner Weise unseren eigenen und noch weniger den Ansprüchen unserer künftigen Gäste entsprach, war nur allzu offensichtlich. Wir schrubbten, reparierten, malten innen und außen am Haus und bepflanzten die Umgebung mit Sträuchern und Blumen bis zum Umfallen. Endlich sah alles einigermaßen ordentlich aus, und wir konnten mit der eigentlichen Arbeit beginnen.

Wir verkauften Obst und Gemüse, welches wir direkt von den einheimischen Bauern bezogen. Früher nämlich, als es noch keine Autobahnen gab, war dies ein recht einträgliches Geschäft. Heute aber konnte man damit keinen Blumentopf mehr gewinnen, denn seit ein paar Jahren schossen die verschiedenen Supermarktketten wie Pilze aus dem Boden und machten sich überall breit. Durch den Ausbau der Straßen blieben die meisten Autofahrer, die in Richtung Süden fuhren, natürlich gleich auf der Autobahn. Diese beiden Komponenten verhalfen nur noch einem findigen Snackbetreiber zu einem einigermaßen ordentlichen Einkommen. Ob wir dieser Findigkeit genügten, mussten wir erst noch erproben. Ich koche ja sehr gerne und die meisten Menschen, die in den Genuss meines Essens kamen, waren des Lobes voll. Hinzu kam natürlich noch, dass die Konkurrenz hier im Süden nicht allzu groß in Bezug auf kulinarische Genüsse ist. Die meisten fabrizieren einfach nur einen Magenfüller und dieser wird ohne Gefühl und Fantasie und mit möglichst wenig Aufwand hergestellt. Ich fragte mich des Öfteren, warum die meisten Essensanbieter sich nicht etwas mehr bemühen mit ihrer Kocherei, denn wenn man etwas tut, kann man es ja auch mit wenigen Mitteln gut machen. Wir leben hier in einem völligen Schlaraffenland, wenn es um Obst und Gemüse geht. Es ist zwar nicht billig, auch wenn es direkt vom Produzenten gekauft wird, aber es ist zumindest frisch, reif und köstlich im Geschmack. In den Restaurants aber bekommt man selten bis nie einen frischen Salat. Nein, im Sommer wie im Winter bekommt man Sellerie- und Karottensalat aus der Dose. Diese Salate werden bloß aus der Dose gekippt und demzufolge haftet ihnen der unvermeidliche Geschmack der Konservierungsmittel an. Letzthin sah ich mittags, kurz nach den Nachrichten im Fernsehen, zwei etwas korpulenteren Köchen beim Zubereiten eines einfachen Mahls zu. Sie bereiteten ein gefülltes Schnitzel vom Perlhuhn zu. Die Schnitzel wurden so eingeschnitten, dass eine ordentliche Portion (Faisselle) Ziegenfrischkäse, gut gewürzt mit Knoblauch, gehackter Petersilie, Zwiebeln, Salz und tüchtig Pfeffer hineinpasste. Anschließend wurden die so gefüllten Schnitzel in Butter beidseitig schön braun gebraten (die Butter fördert die Färbung). Nun wurde eine ordentliche Menge geschnittener und gewürzter Champignons beigegefügt. Mit zwei Esslöffeln Rotweinessig oder Weißwein abgelöscht und mit Hühnerbrühe aufgefüllt. Alles sanft kochen lassen und anschließend auf einem heißen Teller anrichten und mit frischem, gehackten Schnittlauch bestreuen. Servieren.

Wir Nordländer müssen wissen, dass die Franzosen Fleisch und Gemüse essen oder Fleisch mit Beilagen. Es gibt nie Gemüse und Beilagen zu Fleisch. Es ist stets ein Entweder-oder.

Man kann im Restaurant für einen Zusatzpreis alles Gewünschte verlangen, aber üblich ist es nicht. So gesehen ist die französische Küche eigentlich nicht dazu angetan, um dick zu werden, wenn man denn alles richtig macht und sich an die Spielregeln hält. Aber das Minimale hier im Süden steckt nicht nur im Kochen, auch die Bedienung bekundet oft ihre liebe Mühe und hinzu kommt noch eine minimale Öffnungszeit, welche einem herumreisenden Touristen nicht unbedingt gelegen kommt. Außerdem bezahlt man ungleich hohe Preise, je nachdem wo man sich setzt. Steht man an der Theke, bezahlt man nur einen erhöhten Preis, wenn die Bedienung merkt, dass man Ausländer ist, auch wenn genau dieser Ausländer schon mehrere Jahre in der Region angesiedelt ist. Setzt man sich auf die Terrasse, bezahlt man mindestens 20 Cents mehr pro geordnetes Getränk und man wird nur bedient, wenn es sich gar nicht vermeiden lässt. Richtig verhält man sich, wenn man an der Theke seine Bestellung aufgibt und sich erst dann auf die Terrasse setzt. Der Preis bleibt sich allerdings gleich. Zudem muss man wissen, dass die Leute in dieser Ecke des Landes nicht unbedingt gute Rechner sind. Wenn man sicher gehen will, dass man nicht überall übers Ohr gehauen wird, verlangt man eine Rechnung, denn so kann man die Preise selbst kontrollieren.

Mit all diesem Wissen und den bereits gemachten Erfahrungen wussten wir nun, dass wir genau hier ansetzen mussten mit unserem Angebot. Dann hätten wir vermutlich eine einigermaßen gute Chance, über die Runden zu kommen. Mit viel Freude und Erwartung starteten wir in die nächsten fünf Jahre unseres provenzalischen Alltags. Es waren interessante, aufregende, fröhliche, aber auch zermürbende Jahre, die wir nun hier an der Nationalstraße verbringen sollten. Wie oft schien mich der Mut und die Kraft zu verlassen, wenn sich keine oder nur eine kleine Anzahl hungriger Menschen zu unserem Snack verirrte. Ich konnte es nicht vermeiden, meine Sorgen und Nöte mit vielen unserer Kunden zu bereden, denn sehr oft war ich alleine dort. Da mein Mann Ruedi kein oder nur kaum Französisch spricht und vom Kochen sowieso keine Ahnung hat, blieb vieles an mir hängen. Zudem hatten hier und dort die Zweithausbesitzer kleinere Reparaturen auszuführen und so fuhr Ruedi unter der Woche recht häufig weg, um sich den Ferienhäusern zu widmen. Ich saß dann wie festgebunden und angenagelt in unserem gemieteten Snack fest. Manchmal hatte ich aber innerhalb kürzester Zeit zwanzig hungrige Esser vor der Tür und ich sollte diese bekochen und auch gleich noch bedienen. Das war jeweils eine große Herausforderung, und ich schwitzte, kochte, bediente im Schnelltempo. Immer wenn ich alleine war, aßen sämtliche Gäste einen Salat mit anschließendem Hauptgericht und rundeten ihr Mahl mit einem Eisbecher und einem Kaffee ab. Das war zwar gut für die Kasse, aber für mich oft kaum zu bewältigen. Aber es gab auch andere Tage, welche viel schwerer wogen, die nämlich, wo wenige oder keine Gäste zu bedienen waren. Da griff dann die Existenzangst nach meinem Herzen, und es kam mir oft so vor, wie wenn beim Baden einem das Wasser über dem Kopf zusammenschlägt. Es wurde mir angst und bange, und ich rechnete und überlegte, wie wir denn am leichtesten die Kurve kriegen könnten. Es war eine einzige Berg- und Talfahrt. In solchen Momenten war ich überglücklich, wenn mir geneigte Kunden vorbeikamen. Manchmal waren es nur Zufallsbekanntschaften und manchmal waren es Stammkunden. Man schien zu spüren, wo der Schuh drückte. Einmal kam ein Wohnmobilfahrerpaar zum Essen. Die beiden waren Schweizer. Es entwickelte sich ein ernsthaftes Gespräch und die beiden versprachen, täglich für uns und unser Geschäft zu beten. Ein anderes Mal kam ein französisches Ehepaar aus dem Raume Toulouse, um sich bei einem Getränk etwas von der Fahrerei zu erholen. Man sprach über dieses und jenes und wie könnte es anders sein, natürlich auch vom schleppenden Geschäftsgang. Der Mann von

knapp fünfzig Jahren verlangte einen kleinen Notizzettel und einen Stift. Ich legte ihm beides hin. Er zeichnete nun einen Kreis mit einem Punkt in der Mitte. Von diesem Kreis gingen vier Wege ab. Ich solle diesen Zettel gut aufbewahren, denn er würde mir zu mehr Kundschaft verhelfen. Andere Gäste meinten, dass man bei jeder Hausecke eine Handvoll Salz streuen sollte. Wiederum andere forderten mich auf, doch einen Pfannkuchen zu backen und diesen irgendwo im Gebäude zu deponieren. Möglichkeiten, Wünsche, Gebete und anderes mehr brachten schließlich unser Geschäft tatsächlich in Schwung. Wenn ich dann manchmal bis zu den Ohren mit Bestellungen eingedeckt in der Küche rotierte, musste ich oftmals laut lachen und murmelte halblaut vor mich hin, ob es die vielen lieben Menschen mit dem Beten vielleicht doch etwas übertrieben hätten.

Da wir ja findiger, besser und seriöser sein wollten als unsere Konkurrenten, servierten wir auf Wunsch bereits am frühen Morgen Steak und Frites, falls dies von einem Kunden gewünscht wurde, oder man erhielt auch noch um Mitternacht etwas Ordentliches zum Essen. Wir konnten keine Menüs machen, denn wir wussten ja nie, wie viele Gäste denn zum Essen kommen würden. Mit dem Aufbewahren der Nahrungsmittel ist es halt auch so eine Sache. Erstens sollte nichts verderben, zweitens sollte alles immer möglichst frisch sein. Wir versuchten, beides auf die Reihe zu bekommen. Das Fleisch wurde in Portionen geschnitten und auch so eingefroren, obschon man in Frankreich gemäß Gesetz nichts einfrieren darf, wenn man kein deklariertes Einfriergeschäft ist. Ich tat es dennoch, schließlich wurde alles sauber abgepackt, datiert und nur aufgetaut, wenn es gleich verzehrt wurde. Schlimmstenfalls hätte das Ordnungsamt mir bei einer Kontrolle möglicherweise ein Bußgeld auferlegt. Ich setzte aber auch hier auf unsere Sauberkeit und sah einer Kontrolle recht gelassen entgegen. Dass man solche Gesetze kennt und anwendet, hat schon seine Richtigkeit, denn ich spottete oft, dass man offenbar seine Pappenheimer nur zu gut kennen würde hier im Midi, wo man alles verwertet und ein nachlässiges „laissez aller“ bevorzugt, müssen die Regeln und deren Grenzen oftmals ein bisschen enger gesteckt werden. Viele französische Gäste waren begeistert, weil bei uns alles so sauber sei. Man lobte die Sauberkeit der einfachen Stehtoilette, die vielen Blumen der Umgebung und natürlich das aufgetischte Essen. Die gemachten Komplimente waren zum Teil schon speziell. Ein Herr sagte einmal zu mir: „Mon ventre a bien rigolé.“ (Mein Bauch hat schön gelacht.) Ein anderer meinte: „Es ist schon interessant, dass uns eine Schweizerin zeigen muss, wie man ein köstliches Feigendessert macht. Dieses hat jetzt so fein geschmeckt, dass man richtig Lust auf mehr bekommt. In der Schweiz müssen die Menschen bestimmt weinen, weil sie ihnen als Köchin verloren gingen.“ Ein anderer Gast bestellte sich einen garnierten Thunfischsalat. Ich bereitete diesen in gleicher Manier zu, wie ich dies von Schweizer Köchen gelernt hatte. Wenig später kam Ruedi zu mir in die Küche und meinte: „Was hast du wohl falsch gemacht, denn dieser Gast sitzt nur still und untätig vor seinem Teller.“ Ich ging besorgt zu diesem Gast. Er saß immer noch ganz andächtig vor seinem Teller. Auf meine Frage, ob es ein Problem geben würde mit dem bestellten Salat, verneinte er entrüstet und meinte, „nein, natürlich nicht, nur habe ich in meinem ganzen bisherigen Leben noch nie so etwas Schönes bekommen.“ Nachdem er diese Schönheit zerstörte, indem er sich endlich ans Essen machte, konnte er nur noch mehr loben und versprach uns, auf alle Fälle überall tüchtig Werbung zu machen für unser Essen. Ein anderes Ehepaar genoss einmal einen Teller mit Poulet in Pastissauce und lobte das Gericht anschließend in überschwänglicher Art und Weise. Die Frau meinte, dass ich schon stolz sein dürfte über ihr Urteil, denn sie wären es gewohnt, in exquisiteren Häusern zu speisen, und sie hätten schon lange nicht mehr eine solche

Köstlichkeit gegessen. Oder an einem Samstagnachmittag fuhr ein Ehepaar aus der französischen Schweiz mit folgenden Worten vor:

„Wir sind auf dem Heimweg und kommen direkt aus Madrid. Jetzt möchten wir nur noch wissen, ob Sie immer noch den herrlichen Tomatensalat mit Mozzarella machen, denn genau wegen diesem machten wir den Umweg zu Ihrem Snack.“

„Sicher gibt es bei uns immer noch diesen Salat.“

„Super, wir freuen uns, denn wir haben mächtig Hunger.“

Ein Franzosenehepaar aus dem Norden kam immer zu Beginn ihres Sommerurlaubes zu uns. Wohlverstanden ein Mal pro Jahr. Jedes Jahr bestellten sie sich nicht irgendeinen Salat, sondern sagten: „Wir wissen nicht wie der Salatteller hieß, den wir letztes Jahr aßen, aber wir möchten gerne nochmals das Gleiche bestellen, denn es schmeckte immer köstlich.“

Es gab auch Motorradfahrer, die, wenn sie nach Spanien zum Training fahren und ebenfalls wenn sie auf dem Rückweg waren, stets einen Umweg machten, um nur ja unseren Käsesalat essen zu können. Natürlich taten die vielen guten Worte und Komplimente meinem Seelenheil nur allzu gut, denn ich zweifelte oft genug an mir und meinem Können, wenn einmal gerade keine Gäste kamen.

Aber es gab natürlich nicht nur schöne Komplimente, nein manchmal sogar harsche Kritik. Wenn kritische Worte gerechtfertigt sind, kann man daraus sogar noch etwas lernen, aber manchmal fragte ich mich schon, ob ich nicht sogar ein wenig Prellbock sein musste für unzufriedene Menschen. In jedem Frühjahr fanden sich bei uns Porschefahrer ein. Es handelte sich immer um ein und denselben Klub. Die meisten dieser Gäste waren überaus nett und kauften öfter viele Sachen aus unserem Laden ein, nur um, wie sie erwähnten, unser geschäftliches Fortbestehen zu sichern. Ein Porschefahrer aus dem Waadtland in mittleren Jahren kam stets zu uns, um einen griechischen Salat zu essen. Er war des Lobes voll. Als er eines Tages mit einer weiblichen Begleiterin essen kam, schien noch alles eitel Sonnenschein zu sein. Die Begleiterin lobte das Vorgesetzte und machte einen entspannten, glücklichen Eindruck. Im darauf folgenden Frühling bestellten sie sich den gleichen Salat. Als ich beim Abräumen nachfragte, ob es denn geschmeckt hätte, wurde die weibliche Begleiterin ziemlich laut und antwortete mit eisiger Stimme, dass diese Salatteller auch jedes Jahr kleiner würden. Ich war mehr als baff und entgegnete, dass dies nicht möglich sei, denn ich würde seit ewig immer die gleiche Menge auf den Teller legen. Diese frustrierte Person antwortete, indem sie mit ihrer Gabel die Reste auf ihrem Teller zu sezieren schien. Sie schob diese angewidert von einem Tellerrand zum anderen. Sie betupfte die Zwiebeln, die Oliven und die Peperoni und meinte, wenn man alles, was man nicht essen kann, abzieht, bliebe kaum was übrig. Ich war platt. Zumindest befand sie die beiden großen Tomaten und den großzügig darüber verteilten Fetakäse als essbar. In so einem Fall sich noch zu entschuldigen und mit einem kleinen Gratiskaffee auf Gutwetter machen, fiel mir aber dann doch sehr schwer. Ein älterer Schweizer Herr aus dem Nachbardorf kam ebenfalls mit weiblicher Begleitung zu uns zum Essen. Seine langjährige Partnerin war gerade für einige Tage in die Schweiz gefahren. Er schien die Gunst der Stunde zu nutzen, um mit einer verflommenen Flamme zu uns zum Essen zu kommen. Die beiden bestellten ein Schweinskotelett mit Gemüse und Fritten. Auf meine obligate Nachfrage beanstandete Madame das Preis-

Leistungs-Verhältnis mit folgenden Worten: „Also wenn man schon im Freien auf einer Gartenbank sein Essen verzehren muss, dann ist der dafür geforderte Preis mehr als nur übersetzt.“ Ich schluckte. Sie hatten ihren Sitzplatz selber gewählt und hätten sich auf die Terrasse setzen können, wo es mindestens bequeme Plastikgartenstühle mit Lehnen gab. Hierauf wusste ich für einmal nichts zu erwidern als ein recht karges „Excusez“. Am nächsten Tag kam dann der Schweizer Mann alleine, um bei uns einen Kaffee zu trinken und sich wortreich mehrmals für das Benehmen seiner Begleitung zu entschuldigen. Er meinte ziemlich trocken: „Sie spinnt manchmal ein wenig und benimmt sich oft ziemlich daneben, denn sie meint, weil sie nicht ganz arm ist, sei sie etwas Besonderes. Es tut mir wirklich leid, denn es war alles bestens bei Ihnen wie zuvor auch schon.“ Na dann.

Bei uns konnte man auch nicht mit der Bankkarte bezahlen. Ich erkundigte mich bei meiner Bank, ob die Anschaffung eines Kartengerätes sinnvoll wäre und was denn ein solches kosten würde. Der Schalterbeamte sagte mir den Anschaffungspreis, dann den monatlichen Mietpreis und wies mich gleich noch darauf hin, dass mir bei jedem Bezahlvorgang noch ein paar Prozente des eingeforderten Betrages verloren gingen. „Nein, für so kleine Geschäfte eignet sich diese Methode nicht, denn Sie dürfen die Preise für Kunden, die mit der Karte bezahlen auch nicht verändern, und sie dürfen ebenfalls keine Barzahlungsrabatte geben, denn das ist gesetzlich nicht erlaubt.“

Zum Schluss sagte ich noch: „Aus meiner Sicht ist das ein bisschen ein Schwindel, denn bestimmt setzt man die Preise eher etwas höher an, um nicht allzu große Verluste darauf zu machen. So gesehen bezahlen alle Barzahler die erhöhten Preise und finanzieren so die Kartenbenutzer mit.“

„Ja, das ist tatsächlich so.“

Gut, bei uns kamen ab und zu Leute zum Essen, die praktisch kein Bargeld bei sich trugen. Es kam öfter vor, dass ein Familienmitglied zum nächsten Bankautomaten fahren musste, um Geld zu ziehen. Anschließend wurde die Zeche bezahlt und die bei uns verbliebenen Familienmitglieder wieder eingesammelt. Selbstverständlich gab es auch Dinge, die einem missfallen konnten, aber ich denke das gehört einfach zu diesem Beruf.