



Jens-Peter und Claudia Wedlich betreiben den verpackungsfreien Laden in Stuttgart.

Fotos: K. Brudermann

Plastiktütenfreie Zonen

Von Nudeln bis zum Vanillezucker können die Kunden im „Schüttgut“ in Stuttgart fast alles ohne Verpackung einkaufen.

Schüttgut“ – so heißt der Laden von Jens-Peter Wedlich in der Stuttgarter Weststadt. Das Sortiment umfasst derzeit etwa 300 Artikel, von Getreide und Hülsenfrüchten über Kaffee, Tee und Gewürze, Trockenfrüchte und Gummibärchen bis zu Kosmetik und Haushaltsreinigern. Auch Frischware ist dabei: Obst, Gemüse, Molkeprodukte und Backwaren. Fast alles wird lose angeboten.

Durch Presseberichte über verpackungsfreie Läden in Berlin, Hannover und Bonn kam der 50-jährige gelernte Groß- und Außenhandelskaufmann auf die Idee, selbst einen solchen Laden zu eröffnen. Auf einer Rundreise besuchte er 2014 alle bis dato bestehenden Projekte und machte sich dann an die Planung: „Schüttgut ist eine Mischung aus Bio-, Feinkost- und Tante-Emma-Laden.“ Den Laden hat der Kaufmann zusammen mit Innenarchitekt und Ladenbauer Matthias Golze eingerichtet. Dabei ging es nicht nur um Funktionalität und Übersichtlichkeit, das Geschäft soll auch schön sein. „Das verpackungsfreie Einkaufen soll kein Gefühl von Verzicht vermitteln, sondern Genuss und sinnliches Erleben“, betont der Ladeninhaber. Das Gewissen

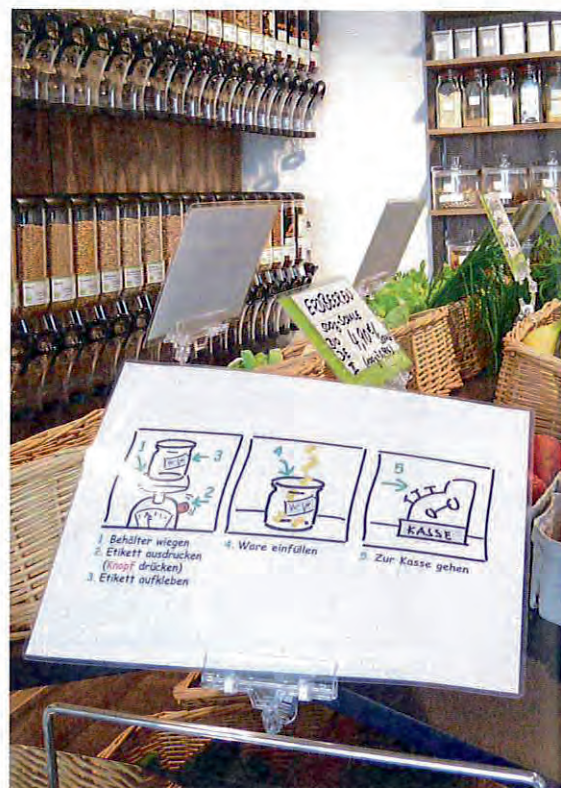
allein lockt erfahrungsgemäß zu wenige Kunden in einen Laden. Schüttgut feierte im Mai 2016 Eröffnung.

„Verpackungsfrei“ lagern

Was ohne Verpackung verkauft werden soll, muss im Laden auch ohne Verpackung gelagert werden. Hierfür hat Jens-Peter Wedlich die folgenden Systeme gewählt:

Die **Plexiglas-Schütten** haben ein Fassungsvermögen von bis zu 20 l. Eine Blende wird separat befüllt – so sieht die Schütte stets ansprechend voll aus. Die Schütten sind an Regalen mit Aufhängeleisten befestigt. Von hier werden sie mit wenigen Handgriffen ausgehängt, von oben nachgefüllt, mit einem Kunststoffdeckel verschlossen und anschließend wieder eingehängt. Mit einem Kippverschluss lässt sich der Hals am unteren Ende der Schütte dosiert öffnen und schließen. Kunden können ihre mitgebrachten Gefäße unter die Schütten stellen und sich selbstständig die gewünschte Menge abfüllen.

Die Verschlüsse an den Hälsen lassen sich entsprechend der Größe der verkauften Produkte unterschiedlich einstellen. So lassen sich Hirsekörner wie



Die Kunden wiegen ihre Behältnisse auf der bereitgestellten Waage.

auch Nudeln (zum Beispiel Spirelli oder Penne) angenehm dosieren. Nicht geeignet sind Waren, die kleben, beispielsweise Trockenfrüchte, und die ein sperriges Format haben wie Spaghetti oder Schokoriegel und natürlich Flüssigkeiten.

Plexiglas-Kästen werden von oben befüllt; die Ware wird mit einer Schippe von vorne entnommen. Der Klappdeckel fällt nach Nutzung automatisch zu. Die Schippe dient zugleich als Riegel – so kommt kein Kunde auf die Idee, mit der Hand in die Ware zu greifen.

In **Gläsern und Bonbonnieren** lagern jene Produkte, die in kleineren Mengen verkauft werden: karamellierte Kürbiskerne, Gummibärchen, Schokobonbons und dergleichen.

Blechkisten verschiedener Größen nutzt der Ladenbesitzer für Tee und Gewürze. Zur Entnahme steht eine Auswahl verschiedener Löffel und Schippen bereit. Die Kunden sind angehalten, jeden Löffel nur einmal zu verwenden und anschließend in die bereitgestellte Kiste für Gebrauchtes zu legen. Um das Aroma der Gewürze bestmöglich zu bewahren, bewahrt Jens-Peter Wedlich im Laden immer



Dank der separat befüllten Blende sehen die Schütten voll aus, auch wenn das Hauptfach schon recht leer ist.

nur kleine Mengen auf, das Gros liegt luftdicht verpackt im Lager.

Flüssige Produkte wie Essig, Öl, Sojasoße oder Ahornsirup werden in Glasballons

präsentiert. Abgefüllt wird aus Schläuchen, die mit einer Klemme versehen sind.

In **Plastikkanistern mit Handpumpe** sind Wasch- und Spülmittel sowie diverse flüssige Haushaltsreiniger untergebracht.

Obst und Gemüse liegen in einer **offenen Auslage**, Käse und Brot in einer **Bedientheke**. Dazu finden sich bei genauem Hinsehen diverse Raritäten im Schüttgut: handgemachte Seifen und Kosmetik, festes Shampoo in Seifenform oder Zahnbürsten aus Holz.

Völlig auf Verpackungen kann auch Jens-Peter Wedlich nicht verzichten. Wenige Produkte gibt es auch im Schüttgut vorverpackt. Vom offenen Verkauf von Mehl riet der Lieferant ab: „Damit holen Sie sich nur Schädlinge ins Haus“, warnte er – und Jens-Peter Wedlich nahm die Warnung ernst. Auch Milch, Joghurt und Säfte stehen in Mehrweggläsern bzw. -flaschen im Regal.

Überlegter Einkauf

Der Ablauf des Einkaufens gestaltet sich im verpackungsfreien Laden etwas kom-



Aus Brandenburg



Kürbiskerne & Kürbiskernöl

... auch für Ihren Hofladen!
Gern senden wir Ihnen unsere Bestellliste...



Starten Sie frisch ins neue Jahr mit Kürbiskerne in Schoko-Orange

Syring-Feinkost
Trebbiner Str. 69 f
14547 Beelitz OT Zauchwitz
Tel.: 03 32 04 / 63 80 15
info@syring-feinkost.de
www.syring-feinkost.de

Verpackungsfrei auch im Hofladen?

Ist das Verpackungsfrei-Konzept für Hofläden geeignet? Was können Direktvermarkter gegen die Verpackungsflut tun? Wir haben nachgefragt:

Matthias Golze, Innenarchitekt und Experte für Ladeneinrichtung: Wie kann ich beim Einkaufen Müll sparen? Diese Frage ist in den Köpfen der meisten Hofladenbetreiber und Kunden vorhanden. Doch: Ein reiner Verpackungsfrei-Laden wie Schüttgut gehört ganz klar in ein städtisches Umfeld. Eine Einwohnerzahl von 100 000 sollte ein Ort mindestens haben, wenn ein solcher Laden funktionieren soll. In Hofläden empfiehlt sich eine teilweise Umsetzung des Gedankens, zum Beispiel ein einzelnes verpackungsfreies Regal mit Essig, Öl, Saft oder Getreide.

Regina Fraß vom Hofladen Querfeldein aus Lichtenau-Ulm hat sich ein Belohnsystem ausgedacht: Es ist uns ein Anliegen, dass weniger Plastiktüten verwendet werden. Irgendwann kam mir der Gedanke, man muss doch die Kunden belohnen, statt sie zu bestrafen! Es wider-

strebe mir, einem Kunden nach einem Einkauf von 70 € noch 10 Cent für eine Plastiktüte zu berechnen. Also haben wir den Spieß umgedreht und 2015 das „Tütenfasten“ eingeführt. Für jeden Kunden, der keine Tüte braucht, geben wir 10 Cent in eine Spendenbox. Das Geld wird für den Bau von Nistkästen verwendet. Ich schätze, dass wir innerhalb von zehn Wochen über 8 000 Tüten eingespart haben. Manche Kunden finden die Idee so toll, dass sie unabhängig vom Tütenverbrauch spenden. Andere Kunden fragen, warum wir keine Papiertüten haben. Diese sind in Herstellung und Transport sehr aufwendig, meist nur einmal verwendbar und oft auch überflüssig. Ich finde, zwei Tomaten muss man nicht extra einpacken. Ich ermutige unsere Kunden, Tüten zum Wiederverwenden oder einen Einkaufskorb mitzubringen, das nehmen zu meiner Freude immer mehr Kunden an.



Dekoratив und hygienisch: Die Zinkeimer unter jedem Schlauch fangen kleine Tropfen auf.

plizierter als beim Discounter. „Die Kunden müssen vorab überlegen, welche Gefäße sie mitbringen, sie denken also bereits vor dem tatsächlichen Einkauf an den Laden.“ Dies sieht Jens-Peter Wedlich als besondere Art der Kundenbindung. Er schätzt, dass derzeit rund 60 % der Kunden tatsächlich ihre eigenen Gefäße mitbringen. Die Tendenz ist steigend, weil sich die Kunden erst an das System gewöhnen müssen. Wer keine eigenen Behältnisse mitgebracht hat, für den steht ein Regal mit verschiedenem umweltschonendem Verpackungsmaterial bereit:

- **Papiertüten** – der Kunde bezahlt hierfür 0,05 €, die für einen guten Zweck gespendet werden.
- **Baumwollsäckchen** in verschiedenen Stärken und Größen, die nicht nur für Obst und Gemüse, sondern auch für Getreide oder Hülsenfrüchte geeignet sind.
- **Verschiedene Dosen, Gläser und Flaschen**, die dank ihrer Ästhetik auch 200 g Vollkornreis in eine schöne Geschenkidee verzaubern.

Für die Kunden steht eine Waage inklusive bebildeter Erklärung bereit. Behälter wiegen, Etikett aufkleben, Ware einfüllen, zur Kasse gehen. Hier werden die befüllten Verpackungen neu verwogen. Das System zieht automatisch das Gebindegewicht ab, sodass nur das Warengewicht berechnet wird. Was einmal im eigenen

Hygienetipps

Für Lebensmittelbehörden ist das Konzept von Jens-Peter Wedlich Neuland. So weit wie möglich hat er es mit diesen abgesprochen. Darüber hinaus arbeitet er mit einem Experten für Schädlingsmanagement zusammen. Die folgenden Tipps und Hinweise hat er umgesetzt:

Die Schütten haben unterhalb des Drehverschlusses einen Hals. Hier bleibt bei Produkten wie Müsli gern feiner Staub hängen, der Motten und andere Schädlinge anlockt. Alle Schütten, die staubende Produkte enthalten, werden daher nach Ladenschluss mit einer trockenen Flaschenbürste gereinigt oder ausgesaugt. Im Lager sind an geeigneten Stellen Fallen für Motten, Schaben, Mäuse und Ratten installiert. Mottenfallen dienen in erster Linie dazu, einen Überblick zu haben, ob und wie viele

Schädlinge zugegen sind. Eine Motte in der Falle ist unkritisch – zehn fordern eine Maßnahme.

Lebensmittel und Non-Food-Artikel werden in separaten Räumen gelagert. Auch der Verkaufsbereich ist entsprechend in zwei Räume aufgeteilt.

Alle Löffel, Schippen usw., mit denen Tee und Gewürze abgefüllt werden, dürfen nur einmal benutzt werden. Sowohl Boden als auch Regale sind aus einem Kunststoff in Holzoptik angefertigt.

Das selbstständige Abfüllen von Oliven und anderen Antipasti, Quark und Joghurt ist aus lebensmittelrechtlicher Sicht zu heikel – sie fehlen vorerst im Sortiment bzw. Molkereiprodukte sind in Pfandgläsern erhältlich.

Mehl gibt es in herkömmlichen 1-kg-Paketen – offenes Mehl ist für Motten einfach zu einladend.

Gefäß gelandet ist, muss gekauft werden, Zurückschütten ist nicht erlaubt. Zum Einsatz kommen selbstklebende Etiketten, die sich leicht abziehen lassen.

Zu viel abgefüllt?

Zum bewussten Einkaufen gehört auch das selbstständige Abfüllen: „Die Kunden entscheiden, wie viel Nudeln oder Reis sie haben möchten“, nennt Jens-Peter Wedlich den entscheidenden Punkt. Und sie erobern sich ihre Einkäufe. „Das Selbstabfüllen scheint fast so erfüllend zu sein wie etwas selbst herzustellen“, ist der Ladeninhaber überzeugt. Mühlen, um Kaffee und Getreide vor Ort zu mahlen, sowie eine Sitzecke zum Kaffeetrinken runden den Erlebniseinkauf ab. Häufig ergeben sich intensive Gespräche mit Kunden. Das Konzept regt zum Nachfragen und Nachdenken an.

„Paul-Malte – NEIN!!!!“ Dieser Ruf einer Kundin zu ihrem dreijährigen Sohn kam zu spät. Er hatte – fasziniert von Technik und Erreichbarkeit für seine Kinderhände – die Schütte in der untersten Reihe mit dem tollen schwarzen Wildreis voll aufgedreht. Bis die Mutter eingreifen konnte, war eine gute Ladung

Wildreis auf dem Boden gelandet. Über diese Geschichte kann Jens-Peter Wedlich herzlich lachen – denn bislang kam sie nur ein einziges Mal vor.

Häufiger ist, dass Kunden beim Abfüllen übervorsichtig sind und die Nudeln Stück für Stück in ihre Tuppereschüssel fallen lassen. Dann ermutigt sie Jens-Peter Wedlich, den Hahn doch ruhig etwas weiter aufzudrehen. Nur selten kommen Kunden mit betretener Miene zur Kasse, weil 200 g mehr Kichererbsen in die Dose gekullert sind als gewollt. „Bislang haben diese Überdosierungen ein Ausmaß, das wir in unserem Privathaushalt verzehren können“, berichtet der Ladeninhaber. Denn aus lebensmittelrechtlichen Gründen dürfen zu viel entnommene Lebensmittel nicht mehr verkauft werden.

Sortiment

Für welches Produkt ist welche Gebindegröße die richtige, und wer hat genau diese im Sortiment? Darüber hinaus sollen die Produkte nicht nur verpackungsfrei, sondern auch von hervorragender Qualität und so weit wie möglich regional und biologisch erzeugt sein. Die Zu-

sammenstellung des Sortiments und das Finden geeigneter Lieferanten ist eine Wissenschaft für sich. Die wichtigsten Zulieferer sind Biogroßhändler, daneben gibt es wenige regionale Anbieter.

Was die Gebindegrößen angeht, nennt Jens-Peter Wedlich einige Beispiele:

- Nudeln werden in Gebinden von 2 bis 5 kg geliefert,
- Reis in 25-kg-Säcken – beide verkaufen sich innerhalb weniger Wochen.
- Gewürze kommen in 1-kg-Beuteln. „Neulich war ein Kunde da und hat sich eine Dose mit getrocknetem Basilikum abgefüllt, da waren gerade mal 20 g weg“;

berichtet Jens-Peter Wedlich – nicht ohne Sorge in der Stimme, ob der ganze Kilobeutel jemals aufgebraucht sein wird.

Das Sortiment steht noch längst nicht fest. In den Regalen ist Luft für Neues – und einiges, wie die Sojaflocken, wird auch rausfliegen, wenn das erste Gebinde aufgebraucht ist. „Ich möchte das Sortiment langsam und in Abstimmung mit den Kundenwünschen wachsen lassen“, so der Kaufmann. Katja Brudermann

In Gläsern und Bonbonnieren kommen die Produkte gut zur Geltung. Lichtempfindliches lagert in Dosen.



Verpackungen & Etiketten



ZEIT FÜR FRISCHE IDEEN

**SCHNEIDER
LADENBAU**

Schneider GOLZE Ladenbau
www.sg-ladenbau.de
Ihr persönlicher Ansprechpartner
Dipl.Ing. Matthias Golze, Innenarchitekt
Hotline +49-7141-79 75 575