

Unverpackt Vollgepackt – Der Unverpacktladen auf Rädern

Niclas ist Student an der Universität Ulm und studiert Lehramt für die Fächer Chemie und Biologie. Nebenbei betreibt er seit ca. 3 Jahren seinen „Unverpackt Vollgepackt“ Laden in Form eines mobilen Verkaufsstandes auf verschiedenen Wochenmärkten im Alb-Donau-Kreis und Ulm. In Ulm auf dem Münsterplatz ist er mittwochs und samstags jeweils von 7 Uhr bis ca. 13 Uhr zu finden. Im Rahmen von unterschiedlichen Aktionen der Sparkasse hat er bereits des Öfteren Produkte und Gutscheine seines „Unverpackt Vollgepackt“ Ladens zur Verfügung gestellt. Sparkassenmitarbeiter:innen oder Gewinner:innen von Aktionen konnten so bereits einige Male in der Vergangenheit in Genuss seiner Bio-Unverpackt Produkte kommen. Auch in Kürze können Gewinner:innen des EM-Tippspiels einen Gutschein von Niclas Tritschler gewinnen.

Wir haben Niclas an seinem Marktstand auf dem Ulmer Wochenmarkt besucht, um uns selbst einen Einblick vor Ort machen zu können und um ihm einige Fragen zu seinem mobilen Verkaufskonzept zu stellen. Zwischen den Fragen bediente Niclas seine Kund:innen, die er teilweise schon beim Namen kennt und genau weiß, welche Produkte diese bei ihm kaufen möchten.

Wie entstand deine Idee einen mobilen Unverpackt Laden zu eröffnen? Was ist deine Motivation dahinter?

Meine erste Idee einen Unverpackt Laden zu eröffnen entstand im Februar 2020. Die Masse an gelben Säcken mit viel Einwegverpackungsmüll haben mich nachdenklich gestimmt und mich dazu bewegt, mir Gedanken über alternative Verpackungsmöglichkeiten zu machen. Schlussendlich habe ich mich dazu entschieden, Produkte komplett ohne Verpackung anzubieten. Ich habe mich für einen mobilen Verkaufsstand entschieden, da für mich die Vorteile des mobilen Geschäfts überwogen haben: Ich habe geringere Fixkosten, bin flexibel bzgl. meinen Standorten und erreiche die richtige Zielgruppe.

Danach ging alles relativ schnell in die Umsetzung: Im Juli 2020 habe ich mein Gewerbe angemeldet und im Herbst 2020 habe ich meinen Stand das erste Mal auf dem Ulmer Wochenmarkt betrieben. Gestartet habe ich mit einem ehemaligen, etwas kleineren Bäckeranhänger. In der Zwischenzeit habe ich einen größeren Anhänger, der auf meine Bedürfnisse zugeschnitten ist. Beide Anhänger habe ich selbst umgebaut. Meine Geschäftstätigkeit basiert heute auf drei Säulen: Zum einen betreibe ich das Marktgeschäft auf unterschiedlichen Wochenmärkten. Zum anderen bin ich auf dem Ulmer Weihnachtsmarkt vertreten und vertreibe (auch online) einen Adventskalender. Darüber hinaus besuche ich regionale Messen, um dort meine Produkte anzubieten.

Auf welche Aspekte legst du bei der Auswahl deiner Produkte besonderen Wert?

Meine Produkte sind Bioprodukte, wenn möglich aus der Region und werden in Großverpackungen geliefert. Je höher das Bio-Siegel (z.B. Demeter), desto eher kaufe ich die Produkte ein. Wenn möglich kaufe ich regional und saisonal ein. Dies ist jedoch nicht bei allen Produkten, wie beispielsweise Trockenobst möglich. Die Produkte, die ich aus dem Ausland einkaufe, importiere ich in großen Mengen und lagere sie in meinem Lager in Seißen auf Vorrat. Darüber hinaus kaufe ich in Großgebinden (z.B. Mehl in 25 KG Verpackungen) ein. Produkte, die in Deutschland produziert werden, werden in Pfandeimern geliefert. Die Eimer werden nach der Nutzung gespült und dann wieder verwendet. Ich kaufe außerdem Restbestände von beispielsweise Schokolade ein. Bei der Herstellung von Schokolade in den Werken der Produzenten gehen immer wieder Tafeln kaputt, die nicht verkauft werden können und andernfalls vernichtet werden würden. Diese Restbestände kaufe ich in Form von Bruchschokolade auf und verkaufe sie an meinem Stand. Die Qualität bleibt natürlich gleich und es bringt den Kund:innen den Vorteil verschiedene Sorten zu mischen.

Was ist das Spannendste an deinem Job?

Jeder Tag auf dem Markt ist unterschiedlich und insbesondere der Kundenkontakt und die persönlichen Geschichten der Kund:innen bewegen und inspirieren mich. Die Menschen besuchen den Markt nicht nur um einzukaufen, sondern auch um Kontakte zu knüpfen und Gespräche zu führen. Viele meiner Standbesucher:innen kenne ich bereits seit Jahren.

So kann es beispielsweise sein, dass ich vor einigen Jahren zu Beginn meiner Verkaufstätigkeit auf dem Markt ein junges Paar kennengelernt habe, das meinen Stand in der Zwischenzeit mit ihren Kindern besucht. Kinder dürfen sich übrigens bei einem Besuch an meinem Stand eine kleine Leckerei aussuchen.

Welche Wünsche und Anregungen möchtest du Menschen für eine nachhaltige Region mitgeben?

Bezogen auf das Konzept meines Unverpackt Vollgepackt Ladens ist es mir wichtig zu sagen, dass nicht ein Mensch alles perfekt machen muss. Vielmehr können einzelne Menschen kleine Dinge machen, um gemeinsam Großes zu bewegen. So können Kund:innen beispielsweise auch nur Kleinigkeiten an meinem Stand kaufen und müssen nicht unbedingt den Wocheneinkauf auf dem Markt erledigen. Viele kleine Einkäufe von nachhaltigen, regionalen Produkten auf viele Menschen verteilt, können einen großen Unterschied machen.