

Das Interview zur Wochenblatt-Kampagne www.wochenblatt.net/deineregion/

Ein Netzwerk zum Weitersagen geschaffen

Ihr erstes ganzes Jahr hat die Singener Genossenschaft »herzlich unverpackt« hinter sich – und ist zufrieden. »Wir haben mit 16 Gründungsmitgliedern begonnen, inzwischen sind wir bei 120 angekommen und haben bei der aktuellen Inventur festgestellt können, dass unser Lager richtig ›leer‹ ist durch die Nachfrage der letzten Wochen«, sagt Ute Schürmann als eine der Initiatorinnen und Vorständin.

von Oliver Fiedler

Das wirkliche Geschäftsjahr begann freilich erst Ende Mai, nachdem die Zulassung als Genossenschaft coronabedingt mit Verspätung kam. Die erste Bilanz dieser ersten acht Monate ist freilich sehr positiv, wie Ute Schürmann im Interview mit dem Wochenblatt erklärt.

Wochenblatt: Frau Schürmann, haben Sie nun einen Trend aufgenommen oder sehen Sie sich als Trendsetterin?

Ute Schürmann: »Ich muss es anders formulieren. Es gab bei

mir den ganz tiefen inneren Wunsch, dass ich nicht mehr Plastik mitkaufen wollte. Ich hatte einfach keine Lust mehr dazu. Und je mehr ich mit Bekannten sprach, kam zurück, dass die das auch nicht wollten. Warum sollte man aus solch einer Bewegung dann nicht einen Laden machen? Es war einfach soweit. Und es gab die berühmten Läden schon, wie etwa in Berlin.«

Wochenblatt: Es geht bei Ihnen ja nicht nur um »kein Plastik« sondern auch darum, nicht nur ein anonymes Produkt anzubieten, das es überall und in den Städten mit ihren »Ketten« gibt? Wenn man genau schaut, hat auch der Handel mit Bio-Produkten in den Städten ganz viel mit Verpackungen zu tun.

Ute Schürmann: »Klar, für uns steht der ganze Konsum im Blickfeld. ›Entscheide bewusst, was du brauchst – und was nicht.‹ Oder auch, ob es immer die Menge sein muss, die solche Verpackungen enthalten. Wir sind ja nicht die einzigen und haben das Gefühl, dass es ein Anschlag zum Umdenken geworden ist, was wir auch immer als Rückmeldungen von den Besuchern des Geschäfts bekommen. Gerade ältere Menschen sagen uns: endlich kann ich mal wenig kaufen. Und



Ute Schürmann im »herzlich unverpackt«-Laden am Herz-Jesu-Platz in Singen. Ende Mai konnte die dafür gegründete Genossenschaft das Geschäft eröffnen, das nur in »Präsenz« erlebt werden kann.

swb-Bild: of

obendrein ist das Geschäft auch ein besonderer Treffpunkt geworden, was auch durch die Bänke vor der Türe unterstrichen wird. Das Gefühl hier ist schon entschleunigt. Wir haben auch Kundinnen, die es genießen, dass sie hier bedient werden können.«

Wochenblatt: Wie alt sind Ihre Kunden denn?

Ute Schürmann: »Es kommen,

gerade an den Markttagen, die für uns natürlich eine ganz besondere Plattform bieten, auch ganz schön viele Kinder, schon wegen der unverpackten Süßigkeiten. Aber es sind wirklich alle Altersgruppen dabei.«

Wochenblatt: Es ist ja schon fast eine Community, für die der Laden eine Art Kristallisationspunkt ist. Dafür schaffen Sie über die sozialen Medien ei-

nen Trichter, der die Menschen mit Interesse zu Ihnen bringt.

Ute Schürmann: »Wir hören von ganz vielen, dass sie über ›Instagram‹ auf uns gekommen sind, wir haben bei uns auch zwei Frauen, die sich um die sozialen Medien kümmern, weil wir das Gefühl haben, Menschen dadurch abholen zu können. Da gab es auch schon den Wunsch, ob wir nicht mal Vorführvideos platzieren könnten,

zum Beispiel zu Zahnpflegeprodukten. Aber auf der anderen Seite kommen doch die meisten Menschen zu uns, weil sie durch andere neugierig gemacht wurden.«

Wochenblatt: Im Moment sind Sie am Herz-Jesu-Platz ein wenig ein Solitär im Quartier mit Ihrem Geschäft. Da kommt man ja eher weniger zufällig beim Schlendern vorbei.

Ute Schürmann: »Deshalb hat der Wochenmarkt eine starke Bedeutung, zumal auch dieser von vielen neu besucht wird.«

Wochenblatt: Und für eine Stadt sind Sie auch Alleinstellungsfaktor, weil es doch eine sehr individuelle Idee ist, wenn auch für die Genossenschaft eine Menge Idealismus dazugehört.

Ute Schürmann: »Es ist ein Netzwerk, das doch wächst, und eine Idee, die sich auch schon in anderen Geschäften inzwischen findet. Es ist auch das Hierherkommen. Und bald soll es ja auch endlich einen Nachbarn mit einem Café geben, so dass es für uns mehr ›Markttag‹ gibt, an denen man uns kennen lernen kann. Klar ist, dass wir so nur als nicht gewinnorientierte Genossenschaft mit viel ehrenamtlichem Einsatz funktionieren können.«



Singen ist für Sie da!

Bestellen und liefern lassen

Für **Handwerker** und Kunden mit Gewerbeschein:

Bestellen und abholen

Telefon: **07731 - 789 110**
Email: **Markt365@obi.de**

