

Unverpackt über die Ladentheke

Nicht nur Nüsse und Kosmetik, auch Fleisch und Salate kann der Kunde in Husum im eigenen Behälter kaufen

Von Stefan Petersen

HUSUM Unverpackt liegt im Trend – und das geht auch bei Produkten, deren Behandlung schon aus hygienischen Gründen streng reglementiert ist. Wie Fleisch zum Beispiel. „Wir haben schon immer versucht, die Verpackung unserer Ware so nachhaltig wie möglich zu gestalten und die Umwelt zu schonen“, sagt Annika Claußen-Eggers, Geschäftsführerin von Stadtschlachter Claußen am Markt 20. Rindfleisch zum Beispiel werde in Wachspapier verpackt, „und hier wollen wir auf dünnes Butterbrotpapier umstellen, denn Rindfleisch ist so trocken, dass es nicht so schnell durchweicht“. Wachspapier sei auch für das etwas feuchtere Hackfleisch geeignet – „wenn der Kunde damit nicht länger als eine Stunde unterwegs ist“. Nur für Geflügel müsse man bei Plastikpolybeuteln bleiben. „Denn Geflügel“, so erläutert die Fleischmeisterin, „ist – wie

„Ich möchte nicht, dass wir in die Geschichte als die Generation eingehen, die die Welt verpestet hat.“

Annika Claußen-Eggers
Fleischmeisterin

Rohmilch-Produkte und Eier – für Keime besonders anfällig, da muss man extrem vorsichtig sein.“ Daher sei Geflügel in der Auslage auch durch eine Extra-Glasscheibe von anderem Fleisch getrennt.

Für Salate und Fertiggerichte würden weiterhin Plastikbecher verwendet – „die dünnsten, die möglich sind“. Zwar gebe es bereits Behälter, die im Biomüll entsorgt werden dürften. „Aber die haben immer noch fünf Prozent Plastik-Anteile. Das geht gar nicht, auch wenn es erlaubt ist“, ärgert sich Annika Claußen-Eggers. Da setze sie lieber auf recyclebares Plastik.

Und eine Methode, wie der Kunde Produkte im eigenen Behälter mit nach Hause neh-



Die Fleischereifachverkäuferinnen Finja Hansen (l.) und Jessica Marten füllen Salat in den Behälter eines Kunden um. FOTO: PETERSEN

men kann, habe man jüngst auch gefunden. „Wer mit einem eigenen Behälter kommt, reicht ihm uns über die Ladentheke. Dort setzen wir den in eine Plastikscheibe, so dass er mit nichts in Berührung kommt, was hinter der Theke ist und damit auch nichts kontaminieren kann.“ Der Behälter wird sodann mit der gewünschten Ware befüllt und zurückgereicht, damit der Kunde ihn mit dem Deckel, den er in der Hand behalten muss, verschließen kann. „Und unsere Schale wird anschließend desinfiziert.“ Das Verfahren habe der Betrieb jüngst auf Facebook vorgestellt. „Und wir hatten innerhalb von drei Tagen 12.000 Interaktionen – so viel wie noch nie. Es sind sogar extra deswegen Neukunden gekommen“, freut sich Claußen-Eggers. Für Einmal-Handschuhe hat sie ebenfalls eine Lösung zur Wiederverwendung erdacht: „Die werden bei 90 Grad gekocht. Sie sind reißfest und halten das problemlos aus.“

Den wachsenden Trend zur Nachhaltigkeit kann auch Petra Franke bestätigen, die ihren „Unverpackt“-Laden in der

Norderstraße 25 im vergangenen August eröffnet hat. „Das Geschäft ist gut angelaufen und hat sich auch gut entwickelt“, zieht sie Halbjahresbilanz. Zum Jahresende habe sie sogar über dem selbstgesteckten Plan abgeschlossen.

Die Kundenfrequenz sei ständig gestiegen, und die Interessenten würden nicht nur aus der näheren Region kommen, sondern zum Teil auch aus Flensburg, Schleswig und Dithmarschen. „Viel läuft über Mund-zu-Mund-Propaganda“, sagt sie, aber natür-

lich habe sie auch durch die Presse-Berichterstattung Bekanntheit erreicht.

Inzwischen würden auch die verkauften Mengen umfangreicher werden. „Interessant zu sehen ist, wenn manche Männer hereinkommen, um größere Einkäufe zu tätigen, erst einmal die Jacke ausziehen und über einen Stuhl hängen und dann loslegen“, erzählt sie lächelnd. Bei Frauen hätte sie das noch nie beobachtet. Überhaupt sei das Einkaufsverhalten in ihrem Geschäft zwanglos: „Häufig

kommen die Kunden auch untereinander ins Gespräch.“

Was das Sortiment angeht, das im übrigen immer noch ständig erweitert werde, würden Getreide und Nüsse besonders gut gehen, ebenso die lose Kosmetik. „Aber auch die Nachfrage nach Gewürzen steigt, weil man hier eben auch bedarfsgerechte Mengen bekommen kann.“ Und das zweite Standbein – der Weinhandel – funktioniere ebenfalls. „Da hat sich ebenfalls schon Stammkundschaft herausgebildet und die regelmäßigen Weinabende sind gut besucht“, sagt Franke, die auch Weinfachberaterin ist.

Insgesamt sei sie mit der Resonanz und dem Interesse an ihrem Geschäft in den ersten Monaten sehr zufrieden. „Und es ist schön zu sehen, mit wieviel Spaß die Leute hier einkaufen.“ Auch Annika Claußen-Eggers freut sich darüber, dass Nachhaltigkeit den Kunden immer mehr bedeute: „Jeder kann doch etwas für den Schutz der Umwelt tun. Ich möchte ja nicht, dass wir in die Geschichte als die Generation eingehen, die die Welt verpestet hat.“



Mengen nach Wunsch: Petra Franke in ihrem „Unverpackt“-Laden.

Vortrag über den Zustand der Europäischen Union