Schwäbische Zeitung Wangen, 14.9.2018

**Der Wangener Unverpackt-Laden nimmt die nächste Hürde**

**Konkreter werdende Pläne stellte Berthold Bungard beim GOL-Stammtisch vor. Genossenschaft soll Kapital bringen**

Von Susi Weber

Wangen – Die Grün-Offene Liste (GOL) Wangen hatte am Mittwochabend zu ihrem Stammtisch geladen – und rund 60 Interessierte kamen. Berthold Bungard konkretisierte dabei seine bereits im Frühjahr geäußerten Pläne zu einem Wangener Unverpackt-Laden. Alicia Dannecker, Gründerin des im vergangenen Dezember eröffneten Ravensburger Ladens „Wohlgefühl – plastikfrei und unverpackt“, informierte im Portugiesenheim offen und ausführlich über das Konzept und die Entwicklung ihres Geschäfts.

„Ich bin beeindruckt, wie konkret du bereits bist“, sagte GOL-Vorstandsmitglied Gerold Fix nach rund eineinhalb Stunden Vortrag, Nachfragen und dem Abfragen von Interesse und Mitwirkung an Berthold Bungard gerichtet. Seit rund eineinhalb Jahren treibt Bungard die Idee nach einem Unverpackt-Laden und dessen Umsetzung um. Inzwischen hat sich um ihn herum eine Gruppe von neun Personen gefunden, die sich schon sehr detailliert mit dieser Idee auseinandergesetzt hat. Mindestens 65000 Euro Kapital werde zur Gründung eines Ladens benötigt, hinzu kommen 5300 Euro laufende Kosten je Monat für einen Unverpackt-Laden in der Wangener Innenstadt, rechnete Bungard vor. Das bedeutete einen Umsatz von 14000 bis 15000 Euro je Monat. Allein ließe sich dies nicht stemmen, sagt der Deuchelrieder Familienvater und studierte Theologe und Psychologe – und setzt mit seinen derzeitigen Mitstreitern aus Wangen, Argenbühl und Kißlegg auf den Genossenschaftsgedanken. Die entsprechende Unternehmensform mit all‘ ihren Eigenheiten erläuterte Bungard genau – und auch jene Summe, den sich die Initiativgruppe derzeit als Genossenschaftsanteil vorstellt: „Wir möchten 250 Euro.“ Neben Geld benötigt die geplante Genossenschaft aber auch Mithilfe: „Es geht auch darum: Wer ist bereit, mitzuarbeiten?“ Wie beispielsweise bei der Buchführung, der Werbung, dem Marketing, dem Ausfahren von Waren oder anderem. Räumlichkeiten, sagte Bungard, seien ihm jedenfalls bereits angeboten worden.

Mit „maximal zwei Angestellten und zusätzlich Ehrenamtlichen“ beschrieb Bungard den Personalaufwand – und rechnet mit knapp 30 Kunden am Tag unter der Woche. Wie beispielsweise die Öffnungszeiten („von neun bis eins und von zwei bis sechs Uhr“) seien viele Dinge noch nicht beschlossen: „Es geht uns heute darum, ein Meinungsbild zu bekommen, zu wissen: Was haltet ihr von dem Konzept?“

Die ausgegebenen und wieder eingesammelten Umfragezettel sollen nun erst einmal ausgewertet, die Resonanz abgewartet werden. Der nächste Schritt wäre dann eine Gründungsversammlung. Zeitlich wollte sich Bungard dazu noch nicht festlegen. „Wir haben gesehen, es gibt noch viel Gesprächsbedarf“, sagte schließlich auch Gerold Fix am Ende des Abends und versprach: „Wir von der GOL werden an diesem Thema dran bleiben und sicher wieder informieren.“

Info: Weitere Informationen können bei Berthold Bungard unter bgbungard@t-online.de eingeholt werden.

Auf einen Blick

**„Ab dem ersten Monat schwarze Zahlen geschrieben“**

Wangen (swe) – Umfänglich hat im Rahmen des GOL-Stammtisches auch Alicia Dannecker, Gründerin und Eigentümerin des „Wohlgefühl – plastikfrei und unverpackt“-Ladens in Ravensburg, berichtet. Von den Besuchern des Abends wurde die Ernährungs-Wissenschaftlerin mit Fragen bombardiert, die vom Umfang des Sortiments bis hin zur Wirtschaftlichkeit reichten.

„Wir haben sehr gute Erfahrungen gemacht, bereuen nichts und es läuft gut“, sagte Alicia Dannecker gleich vorne weg. Mit „wir“ sind sie und ihr Partner Björn Gerlach gemeint. Mitte Dezember haben sie in Ravensburg ihren 75 Quadratmeter großen Unverpackt-Laden mit inzwischen rund 380 Produkten und einschließlich Wohlfühlecke, Büchertauschregal und Kinderspielecke eröffnet. Obst und Gemüse hat der Unverpackt-Laden (nicht nur aus Platzgründen) relativ schnell wieder aus dem Sortiment genommen: „Wir haben in Ravensburg einen großen und guten Wochenmarkt. Unsere Kunden gehen dort hin.“ Auch Fragen nach dem Hygiene-Vorschriften-Problem, wie beispielsweise das Schüsseln über die Theke reichen, beantwortete Dannecker bereitwillig: „Auch dafür gibt es Lösungen.“ Ein großer deutscher Einzelhändler biete beispielsweise Tabletts, auf die dann selbst mitgebrachte Dosen gestellt werden können. „Wir haben ab dem erste Monat schwarze Zahlen geschrieben“, erklärte Alicia Dannecker ihren Zuhörern. Sie weiß aber auch: „Das ist nicht unbedingt die Regel.“ Gegenüber der Schwäbischen Zeitung räumt sie allerdings auf Nachfrage ein, dabei marktübliche Gehälter für sich und ihren Partner nicht einzubeziehen. Im „Wohlgefühl“ werde ausschließlich Bio-Ware verkauft: „Auch wenn wir nicht bio-zertifiziert sind.“ Ganz ohne (Plastik-)Müll kommt auch der Unverpackt-Laden (noch) nicht aus, was laut Dannecker an gewissen Zulieferern und ihren Verpackungsgewohnheiten liegt: „Es ist aber so, dass wir die wenigen Plastikverpackungen dann auch als Müllsäcke weiterverwenden.“ Im Moment falle auch im Unverpackt-Laden noch so etwa ein gelber Sack pro Monat an tatsächlichem Müll an. Im deutschlandweiten Verband, der die etwa 80 bis 100 Geschäfte in Deutschland existierenden Unverpackt-Läden vertritt, würde auch in diesem Fall an Lösungen gearbeitet – und Druck auf die Lieferanten ausgeübt. Welche Visionen sie habe, wollte eine GOL-Stammtisch-Besucherin von Alicia Dannecker, die im Frühjahr mit dem Publikumspreis des Gründerpreises von Schwäbisch Media ausgezeichnet wurde, wissen: „Am Allerliebsten hätte ich ein Vollsortiment.“