



Erfahrungsbericht – Füllstation Biberach

Wer bist du und was möchtest du uns über deinen tollen Unverpackt-Laden erzählen?

Hallo, mein Name ist Michaela Heizmann und habe den Unverpacktladen Füllstation in Biberach. Pünktlich mit dem Corona-Lockdown haben wir eröffnet – am 13.03.2020.

Wir liegen in einer etwas ruhigeren Seitengasse am Rande der Innenstadt. Seit der Eröffnung hat sich bei uns das Sortiment immens vergrößert. Außer Lebensmittel, wie Nudeln, Reis, Hülsenfrüchte etc, führen wir auch Hygieneartikel, Reinigungsmittel, Haushaltswaren.

Frische Produkte haben wir auch, jedoch nur in einem kleinen Umfang: Obst & Gemüse, Milch, Milchalternativen und eben unseren Tofu.

Hast du gezögert SomaTofu ins Sortiment zu nehmen, als du von uns gehört hast oder warst du sofort dabei? Warum?

Seit 2020 wollten wir euren Tofu mit ins Sortiment nehmen. Das hat leider aus Kapazitätsgründen nie geklappt. Als es dann ging, war die aktuelle Krise voll im Gange und die Kundenzahl und der Umsatz stark zurück gegangen.

Ich war mir nicht sicher, ob wir den Tofu gut verkaufen bekommen würden, da wir auch keine Kühlmöglichkeit im Laden (nur als geschlossener Kühlschrank im Thekenbereich) haben und der Tofu für die Kund:innen so nicht gleich ersichtlich ist. Nachdem ich Rico bestimmt dreimal vertröstet habe und schon ein schlechtes Gewissen hatte, hab ich es dann spontan doch gemacht.

Und was soll ich sagen, das war die beste Entscheidung seit langem!

Wie lief der Verkauf von SomaTofu an und wie hat sich das Geschäft in den ersten Wochen und Monaten entwickelt?

Die erste Bestellung war am ersten Tag ausverkauft. Egal wieviel ich auch bestelle, spätestens Samstags ist alles verkauft und abgeholt. Es haben zu Beginn immer noch nicht alle Kunden die Interesse haben den Tofu probieren können. Erstens weil sie zu spät kommen und nicht vorbestellt hatten. Als nach oben geht noch was.

Wir haben uns eine Tafel organisiert und hängen dort die verschiedenen Sorten auf, so dass die Kund:innen auch sehen, was er bestellen kann.

Soma Manufaktur GmbH

Obere Burachstr. 16
88212 Ravensburg
Deutschland
Amtsgericht Ulm
HRB 743769

Sparkasse Pfullendorf-Meißkirch
IBAN: DE57 6905 1620 0000 5979 97
BIC: SOLADES1PFD

www.soma-manufaktur.de

USt.: DE815913014
Geschäftsführerin
Lisa Hug
hallo@soma-manufaktur.de
+49 (0)152 242 027 94



Den Bestellrhythmus lassen wir bei 2 Wochen, so dass der Tofu nicht dauernd da ist und es was Besonderes bleibt. Viel läuft über Reservierung. Dazu haben wir einen Ordner mit Kundennamen, Telefonnummer und der Bestellliste. So können wir die Kund:innen nochmals anrufen, wenn der Tofu am Freitag noch nicht abgeholt wurde.

Wir sind gespannt, ob unsere Bestellmenge immer so hoch bleibt, oder ob das irgendwann mal zurück geht. Wir sind gespannt.

Welche Tipps und Tricks möchtest du anderen Unverpackt-Läden mitgeben? Wie hast du dich für den Verkauf von SomaTofu organisiert?

1. Reservieren lassen (hilft bei der Findung der Bestellmenge). Auch kommen Kund:innen wieder in den Laden und die Chance ist groß, dass auch etwas Anderes gekauft wird (Zusatzeinkäufe)
2. Tofu unbedingt sichtbar machen, am besten mit einer Tafel oder Vitrine.
3. Gaaaaanz viel reden (wie er schmeckt, was kann man mit kochen, was es alles gibt, wie ist die Geschichte dahinter (junge Unternehmer haben eine bestehende kleine Manufaktur übernommen etc....)) wo kommt der Tofu her, jede:n Kund:in ansprechen und schwärmen). Ist am Anfang anstrengend und irgendwann kann man fast nicht mehr reden, aber Storytelling sales!!!
4. Probieren lassen. Die Landjägerinnen eignet sich sehr gut dazu!
5. Hinweis: „nur solange Vorrat reicht“ – macht neugierig.
6. Organisation: wir haben einen extra Tofu-Ordner (Reservierlisten, Liste die dann an die Behälter kommen, so dass man sieht, wieviel sind reserviert und was darf ich noch verkaufen)
7. Bei uns liegen an der Waage und an der Kasse immer die DIN A4 Blätter mit dem Hinweis, wann ist Bestellschluss und wann kommt der Tofu wieder (Immer sichtbar, immer im Kopf)
8. Bilder sagen mehr als Worte (lesen tut keiner, aber Bilder springen immer ins Auge). Deshalb sind gute, ansprechende Tofubilder wichtig.
9. Kund:innen ruhig auffordern ihr Tofu-Essen zu fotografieren. Um Ideen für andere Kund:innen zu sammeln oder für Instagram ect. Das machen wir ganz gerne und kommt auch wirklich gut an.
10. Rezepte auslegen: die meisten wissen nicht, was man mit Tofu alles machen kann und brauchen Anregungen.

Gibt es noch etwas anderes, was du anderen Unverpackt-Läden an die Hand geben möchtest?

Ich glaub dass hab ich schon in den vorherigen Fragen behandelt 😊

Wir bedanken uns bei Michaela von der Füllstation Biberach für diesen tollen Erfahrungsbericht!