



Die ersten Tante Emma Läden soll es im Jahr 1949 gegeben haben. Ein Selbstbedienungsladen, mit Grundnahrungsmitteln und Produkten des täglichen Bedarfs wie Haushaltswaren, die vorrangig im Wohnviertel vorhanden waren. Dort war es üblich Waren probieren zu können, Bestellungen aufzugeben oder sich die Produkte nach Hause liefern zu lassen.

## Vom Tante Emma Laden zum Supermarkt und Discounter

All das änderte sich schlagartig mit dem Eintritt der ersten Supermärkte ab 1960 und Discounter im Jahre 1974 in den Markt. Die persönliche Kund:innenansprache durch individuelle Bedienung und Beratung der Kunden ging verloren und es rückten andere Aspekte in den Vordergrund.

Die kleinen Verkaufsflächen wurden groß und das schmale Angebot wurde breit. Die urbanen Geschäfte, welche man fußläufig erreichen konnte, wurden durch weiter entfernte Geschäfte ausgetauscht, dafür mit großem Parkplatz direkt vor dem Supermarkt

und Discounter.

Die persönliche Kund:innenbindung nahm ab und die Anonymität stieg an.

Tante Emma individuelle Warenangebote wichen einer standardisierten Werbung der Supermärkte und Discounterketten.

## **Tante Emma kommt wieder**

Doch heute haben solche Geschäftsmodelle neben Supermärkten und Discountern wieder eine Chance aus meiner Sicht.

Warum?

Die Gesellschaft wird immer älter und somit verändert sich das Einkaufsverhalten dieser Generation. Ebenfalls legen immer mehr Menschen Wert darauf, biologische und regionale Produkte erwerben zu können vom Bauern nebenan. Die Kund:innenansprüche befinden sich im Umbruch, weg vom preis getriebenen, schnellen Einkauf hin zu mehr Produktqualität.

## **Tante Emma um die Ecke im 21. Jahrhundert**

Ein solches Konzept habe ich in Süddeutschland angetroffen und bin begeistert. Denn es verbindet modernste Kund:innenansprüche mit alten Werten:

Das Geschäft ist 365 / 7 / 24 geöffnet.

Ist in kleinen Gemeinden zu finden und fußläufig erreichbar.

Bietet Öffnungszeiten mit und ohne Bedienung.

Ohne Bedienung wird der Einkauf durch modernste Technik mit Scan & GO realisiert, mit Bedienung ist auch Barzahlung und Beratung möglich.

Das Angebot ist übersichtlich, enthält dennoch die wichtigsten Grundnahrungsmittel und Produkte des täglichen Bedarfs. Ebenso sind regionale Produkte entsprechend der Jahreszeit erhältlich.

<https://zukunfdeseinkaufens.de/wp-content/uploads/2024/10/Video-Tante-Emma.mp4>

## Der Tante Emma Mehrwert

Diese Art des Einkaufens ist für jedermann geeignet, ob für Familien, junge Menschen oder die ältere Gesellschaft. Die „Eiligen“ kaufen schnell per Scan & GO und diejenigen, die gerne einen Plausch halten wollen und eine Beratung benötigen, kommen zur Öffnungszeit mit Beratung.

Die Größe des Geschäfts vermittelt eine familiäre Atmosphäre. Alles ist übersichtlich und schnell auffindbar. Das Wichtigste, was im Alltag benötigt wird, ist vorhanden. Und viele dieser Tante Emma´s bieten auch saisonale Produkte von regionalen Landwirt:innen an.

## Fazit

Als Nachhaltigkeitstreiberin, Mutter und Kundin, welche auf der Landwirtschaft aufgewachsen ist, befürworte ich die gesellschaftliche Entwicklung im Thema Nachhaltigkeit. Mein Eindruck ist, dass immer mehr Menschen für den **Umwelt- und Klimaschutz** eintreten und dass das Wort **Gemeinschaft** wieder an Bedeutung gewinnt.



## Christine Mengelée

Autorin bei Zukunft des Einkaufens  
Nachhaltigkeitstreiberin

Ausbildung:

Bankkauffrau  
Diplom-Betriebswirtin  
M. Sc. Umweltwissenschaften (Ifd.)

Kontaktmöglichkeit:

[www.greenfairworld.com](http://www.greenfairworld.com)  
[christine@greenfairworld.com](mailto:christine@greenfairworld.com)  
[Christine Mengelée | LinkedIn](#)