



## Klasse statt Masse.

„Klasse statt Masse“ ist der Anspruch von Ulrike Baumann. Die Unternehmerin hat sich auf den Verkauf hochwertiger Käsespezialitäten und Feinkostartikel fokussiert und steht mit ihrem Genuss-Truck auf Wochenmärkten in Köln.

Seit 2007 ist Ulrike Baumann als selbstständige Markthändlerin unterwegs. Sie setzt dabei auf bäuerliche, regionale Käsespezialitäten sowie Käse aus biologischer Erzeugung. Ulrike Baumann kennt sich im Markthandel aus. Seit 1982 steht sie auf dem Wochenmarkt. „Zu Anfang war es ein Eierhandel mit ein paar wenigen Käsesorten. In den 80er Jahren kamen mehr und mehr Käsespezialitäten hinzu“, erklärt die Händlerin. Eine reichhaltige Antipasti-Auswahl, selbst hergestellte Senfsoßen und Schmalz sowie Bio-Eierlikör, den die Geschäftsführerin zusammen mit einem Bio-Bauern aus der Region kreiert hat, eine feine kleine Weinauswahl, Bio-Eier und Fondue-Mischungen sind bei ihr immer zu haben.

Seit einiger Zeit hat sie ihr Angebot auch um den Catering-Bereich sowie einen Online-Shop erweitert. Mobile Marktstände, mit denen sie ihre ausgesuchten Käsesorten und Feinkostartikel zusätzlich auf Veranstaltungen und Festen verkauft, ergänzen das Portfolio. Schließlich ist sie im Winter mit einem Käsesor-

timent und heißen Käsegerichten auf den Weihnachtsmärkten präsent. Doch damit nicht genug: Das Unternehmenskonzept wurde im vergangenen Jahr um einen kleinen, feinen französischen Marktstand ergänzt. Es sind AOP-Käse aus bäuerlicher Herstellung und hausgemachte, regionale Spezialitäten wie Tarte, Quiches und Co., die die Käsekennerin an dem Marktstand mit dem besonderen Ambiente anbietet.

Gewachsen über all die Jahre, hat Ulrike Baumann für die Wochenmärkte und Veranstaltungen das Angebot kontinuierlich erweitert. Unterstützt wird sie dabei von Personal in Festanstellung und Teilzeit. Im vergangenen Jahr bezog sie ein neues, größeres Lager (400 qm) in Bedburg. Dort plant sie in Zukunft auch wöchentlich einen Lagerverkauf durchzuführen.

### Hausgemachte Feinkostspezialitäten

„Kernprodukt ist und bleibt bei der Genusslust der Käse“, sagt die Geschäftsführerin. Etwa 180 bis 200 Sorten Käse hat Ulrike Baumann ständig im Angebot. Je nach Saison sind es mal mehr, mal weniger. Regionale Ziegenkäse aus der Eifel vom Vulkanhof, Bio-Käse aus dem Norden Deutschlands von der Rohmilchkäserei Backensholz, traditionelle Käse aus handwerklicher Herstellung, Bauern-Gouda aus Nordholland oder französische Käsespezialitäten vom Großmarkt Rungis direkt aus Paris, um das ausgesuchte Sortiment nur ansatzweise zu beschreiben. Saisonale Highlights, wie Vacherin Mon't Dor, gehören ebenso zum Produktportfolio, wie hausgemachte Frischkäse oder selbst eingelegte Bio-Oliven für die Feinkostabteilung.

### Genuss-Truck für die Wochenmärkte

Vor zwei Jahren wechselte Ulrike Baumann ein älteres Verkaufsmobil gegen ein neues vom Fahrzeughersteller Borco Höhns. Der moderne Wagen (9 Meter Länge) wurde von dem Fahrzeugspezialisten nach ihren Bedürfnissen und Wünschen konzipiert und ausgestattet. Die Bedienungstheke im Fahrzeug umfasst sechs

## Wochenmarkt



Das Unternehmen Genusslust von Ulrike Baumann möchte für den Erhalt, aber auch für die Weiterentwicklung von Qualität und Vielfalt ein Zeichen setzen. 2011 erfolgte die Bio-Zertifizierung. Neben dem Engagement bei Slow-Food wurde sie im vergangenen Jahr auch in die ehrwürdige Gilde Internationale des Fromagers aufgenommen.

Meter. An der Rückwand, im Innenraum des modernen, in Holzoptik ausgestatteten Fahrzeugs, befinden sich Regale für Käse und Feinkostartikel. Der „Genuss-Truck“ wird von ihr selbst gefahren. Wöchentlich steuert sie damit fünf verschiedene Wochenmärkte im Raum Köln an.

### Der Kunde erkennt die Ehrlichkeit

Auf dem Wochenmarkt sind es 90 Prozent Stammkunden, die täglich zum Verkaufsmobil kommen und die Käsespezialitäten einkaufen. „Das ist natürlich von Vorteil, denn man kennt seine Kunden und vor allen Dingen deren Käsegeschmack“, erzählt die Expertin. Es gibt auch Kunden, die lernen Ulrike Baumann auf Ausstellungen oder Veranstaltungen kennen. Die reisen dann für einen Einkauf extra aus Bonn an.

Ulrike Baumann und ihre Mitarbeiter stehen bei Wind und Wetter, Sommer wie Winter, im Frühjahr und im Herbst mit ihrem Verkaufsmobil auf den Wochenmärkten. Das Wetter scheint ihnen nichts auszumachen. „Die beste Jahreszeit ist jedoch der Frühling mit ca. 20° C Außentemperatur“, schwärmt sie, während leichter Schneefall die aktuelle Wetterlage bestimmt. „Die Konkurrenz durch den traditionellen Lebensmitteleinzelhandel ist für Markthändler auf dem Wochenmarkt natürlich sehr groß“, gibt sie zu bedenken, „dennoch bin ich der festen Überzeugung, dass es den Wochenmarkthandel weiterhin geben wird. Die Händler werden sich spezialisieren müssen. Diejenigen, die auf dem Wochenmarkt innovative Lebensmittel anbieten, wird es immer geben.“

