

Pressemitteilung, im Mai.2026:

## Nr. 22 / 2026 | Erfolgsgeschichten aus dem bayerischen Einzelhandel:

### Concept Store Gumprecht: Kuratieren als tägliche Höchstleistung



Christian Plotzki ist Einzelhändler mit Leib und Seele. Seine Wurzeln liegen im Schreibwaren-Handel, heute managt er mit Leidenschaft eine einmalige Warenvielfalt, die auf kleinster Fläche inszeniert wird. Sein Concept Store Gumprecht in Regensburg überrascht jede Woche mit neuen Kostbarkeiten. Foto: Rid Stiftung / Jan Schmiedel

**Wie managt man 10.000 Artikel auf kleinster Fläche? Christian Plotzki zeigt mit dem Concept Store Gumprecht in Regensburg wie aus Leidenschaft, Disziplin und unternehmerischem Ehrgeiz ein kluges Sortiment entsteht. Auch an der Ladengestaltung feilt der Vollbluthändler laufend weiter. Erst kürzlich wurden Wegführung und Farbkonzept überarbeitet. Bei vielen dieser Entwicklungsschritte begleitet ihn die Rid Stiftung mit passenden Schulungen. Und das seit mehr als 20 Jahren.**

#### **Ein Concept Store in bester Lage**

Die Stadt Regensburg besitzt eine seltene Denkmaldichte. Gleich zwei UNESCO-Welterbetitel unterstreichen ihre historische Bedeutung. Entsprechend stark ist der Tourismus: 2024 wurde mit 1,365 Millionen Übernachtungen ein neuer Rekord aufgestellt. Gerade in der warmen Jahreszeit füllen sich die Gassen mit Menschen, die die Altstadt besichtigen und bummeln. Ein Souvenir oder Geschenk wollen viele mitnehmen.

Genau da, in der Unteren Bachgasse liegt ein Laden, der von Freude am Entdecken lebt. Gumprecht ist ein Souvenirladen und so viel mehr zugleich. Wie in einem Setzkasten versammelt sich auf nur 120 Quadratmetern ein Angebot aus rund 10.000 hochwertigen Geschenk- und Mitnahmeartikeln. Der Concept Store bedient unterschiedliche Zielgruppen mit einem passenden Sortiment.

# Rid | Stiftung

Wir stiften Zukunft!



Auf 120 Quadratmetern Fläche entfaltet Gumprecht ein sorgsam kuratiertes Sortiment. Es reicht von hochwertigen Schreibgeräten über Lifestyleartikel, Spiele und Wohnaccessoires bis zu Geschenkideen und Souvenirs für Tourist\*innen. Foto: Rid Stiftung / Jan Schmiedel

Im Eingangsbereich reihen sich Trinkflaschen neben Feinkost und Mitbringseln. Gegenüber ziehen sorgfältig arrangierte Schreibgeräte von Montblanc in hell ausgeleuchteten Vitrinen die Blicke an, hinter dem Kassensbereich lockt ein Markenshop mit Deko aus weißem Porzellan des Wohnaccessoires-Spezialisten Räder. In weiteren Räumen reichen Regale mit Taschen, Spielen und Haushaltswaren bis an die Decke. Dazwischen Körbe mit Haarschmuck, Glaskästen mit handgefertigten Holzengelchen, Grußkarten, T-Shirts – jeder Zentimeter Fläche ist belegt.



Markenshops wie der von Räder schaffen Orientierung in der Vielfalt. Christian Plotzki versteht sein Sortiment und die Inszenierung im Ladengeschäft als Arbeit am Detail. Er prüft, ergänzt und sortiert laufend das Portfolio seiner Lieferanten.  
Foto: Rid Stiftung / Jan Schmiedel

# Rid | Stiftung

Wir stiften Zukunft!

## Ein Sortiment, das sich nie gleicht

Geführt wird dieser Kosmos von Christian Plotzki. Das Energiebündel auf zwei Beinen dreht unermüdlich seine Runden durch den Laden, arbeitet akribisch an den Zahlen und pflegt sein Netzwerk aus Kunden\*innen und Geschäftspartnern. Unterstützt im Ein- und Verkauf wird er von einem dreiköpfigen Kernteam und studentischen Aushilfen. In Spitzenzeiten springt auch Lebensgefährtin Barbara Fundel regelmäßig ein.

Christian Plotzki kuratiert das Sortiment sorgfältig, oft investiert er dafür mehrere Stunden am Tag. „Ich suche Dinge aus, die hochwertig sind, die mich überraschen und die ich witzig finde. Aber ich sortiere auch ständig Firmen aus“, erklärt er. Unter den über 300 Lieferanten finden sich kleine Manufakturen und bekannte Marken. Ob Ausbau des Direktgeschäfts, Rabattschlachten oder Prestigemarken, die nur noch sehr selektiv Partner aussuchen – Herausforderungen beim Einkauf ändern sich ständig. „Natürlich ärgert es mich, dass ich in manchen Onlineshops meiner Lieferanten ständig Sale lesen muss, aber das spornt mich eher an“, sagt Christian Plotzki. Und so gibt auch etliche Erfolgsmomente: Bei den Freitag-Taschen aus einer Geschäftsaufgabe griff Christian Plotzki direkt zu. Die Bratwürste aus der weltberühmten Regensburger Wurstkuchl durften ebenfalls ins Sortiment – ein Renner für Touristen.



Das Taschensortiment belegt einen kompletten Raum des Concept Stores. Die markante Wand mit Freitag-Taschen konnte Christian Plotzki aus einer Geschäftsaufgabe übernehmen. O My Bag überzeugt ihn aufgrund der fairen Arbeitsbedingungen. Foto: Rid Stiftung / Jan Schmiedel

Nicht nur auf allen relevanten Branchenmessen wird nach Neuheiten recherchiert, auch auf Reisen hält Christian Plotzki Ausschau nach Produkten mit einem besonderen Dreh. „Ich habe keine Hobbys, keine Kinder und keine Haustiere“, gibt Christian Plotzki freimütig zu. „Für den Laden und meine Kunden da zu sein, macht mir Spaß – an mindestens sechs Tagen die Woche.“

# Rid | Stiftung

Wir stiften Zukunft!



Regensburg zum Mitnehmen: Bei Gumprecht findet sich auch die hausgemachte Wurst aus der historischen Wurstkuchl. Christian Plotzki bietet sie als einziger Händler der Stadt an.  
Foto: Rid Stiftung / Jan Schmiedel

## Jeden Tag neu justieren

Im Arbeitsalltag checkt Christian Plotzki morgens als erstes seinen E-Mail-Eingang. Erst wenn hier Ordnung herrscht, wird gefrühstückt. Den Tag über sind seine Antennen immer auf Empfang: Er sieht sofort, wenn Regale nicht aufgefüllt sind. Selbst fehlende Kleinigkeiten oder Körbe, die nicht ganz ordentlich aussehen, entgehen ihm nicht.



Kleine Artikel, große Wirkung: Modische Haargummis von Kkneki haben sich bei Gumprecht als verlässlicher Umsatzbringer etabliert. Auch solche Kleinware wird sorgfältig ausgewählt und ansprechend präsentiert. Foto: Rid Stiftung / Jan Schmiedel

# Rid | Stiftung

Wir stiften Zukunft!

Christian Plotzki folgt dem Credo des modernen Einzelhandels: „Erlebnis pro Quadratmeter statt Umsatz pro Quadratmeter.“ Lager- und Büroflächen gibt es praktisch nicht: Neue Ware wird direkt aus dem Karton auf die Fläche gestellt. Ein kleiner Raum reicht für Schreibtisch und Garderobe.

Umso sorgfältiger werden die Produkte ausgewählt und platziert. Gute Ware rückt in die Greifzone, schwächere Positionen wandern weiter. Was schlecht läuft, wird mittels Aktionen oder Wundertüten abverkauft. Neue Ware kommt fast täglich an. Im Alltag bedeutet das für das Team: auspacken, einräumen, umsordieren, nachfüllen, nachbestellen – und alles von vorne. Auch das Self-Picking-Prinzip wird konsequent umgesetzt: Jedes Produkt wird unverpackt präsentiert, damit Kundinnen und Kunden es prüfen können. Dahinter steht die verpackte Ware in ausreichender Anzahl bereit.



Der Concept-Store gleicht einem liebevoll bestückten Setzkasten. In den meterhohen Regalen entdecken Kundinnen und Kunden immer wieder Neues. „Ich ordere ausschließlich hochwertige Dinge, die mich überzeugen und die ich witzig finde“, ist Christian Plotzki überzeugt. Foto: Rid Stiftung / Jan Schmiedel

Das Prinzip, die Besucher und Besucherinnen von einer Entdeckung zur nächsten zu führen, kommt gut an. „Hier könnte man stundenlang gucken, hier steckt Herzblut drin – Lob für unseren Laden hören wir jeden Tag“, erklärt Storemanagerin Christiane Baer.

## Vom geborenen Händler zum Handelsfachwirt

Christian Plotzki entdeckt früh seine Freude am Verkaufen. Als Neunjähriger steht er mit altem Spielzeug auf dem Straßenflohmärkte, später verkauft er 10er-Karten fürs Freibad einzeln weiter. „Ich habe Geld verdient, das war mein Motor. Wir hatten nicht viel“, sagt er. Über den Minijob seiner Mutter findet er den Weg in den Schreibwarenhandel. Mit 13 macht er ein Praktikum in der Papeterie Nagel im Donaeinkaufszentrum Regensburg und beginnt dort später seine Ausbildung. Hochwertige Schreibgeräte, Schulbedarf, ein vielfältiges Publikum – diese Welt prägt ihn. „Das Schreibwarengeschäft Nagel hatte den ersten Farbkopierer der Stadt“, erinnert er sich. „Alle kamen zum Drucken.“ Für ihn wird das zur Lehre: Wer früh Neues und Relevantes anbietet, zieht Menschen an.

Nach seiner Ausbildung absolviert Christian Plotzki die Prüfung zum Handelsfachwirt. Bei der Zeugnisübergabe hält er zum ersten Mal einen Flyer der Rid Stiftung in der Hand und besucht 2003 sein erstes Seminar, Zeitmanagement. Viele weitere folgen: Betriebswirtschaft, Kennzahlen, Verkaufen, digitale Kompetenz, Kommunikation, Mitarbeiterführung – all das fließt direkt in den Ladenalltag ein. „Die Rid Stiftung ist für mich wie ein verlässlicher, guter Freund“, sagt Christian Plotzki.

## Der Weg in die Selbstständigkeit

Nach eineinhalb Jahren bei IKEA Regensburg, wo er viel über das Management von Mitnahmeartikeln lernt, wechselt Christian Plotzki in einen Schreibwarenladen in der Altstadt. Vier Jahre später wird er aus Kostengründen entlassen, was ihn hart trifft. „Ich war 25 Jahre alt und zum ersten Mal arbeitslos“, sagt er. „Für mich war klar: Jetzt mache ich meinen eigenen Laden auf.“ Doch die Bank lehnt seinen Kreditantrag ab.

Er gibt nicht auf. Im Außendienst vertreibt er hochwertige Grußkarten, sieht unzählige Läden von innen, beobachtet das Verhalten der Kundschaft und wie Sortimente präsentiert und verändert werden. In dieser Zeit lernt er Dr. Rebekka Keck kennen, die in Lauf an der Pegnitz einen erfolgreichen Geschenkeladen namens La Casita führt. „Irgendwann eröffne ich selbst so einen Laden“, nimmt sich Christian Plotzki vor.

2011 ist die Zeit für „La Casita Regensburg“ in der Neuen-Waag-Gasse gekommen: als Gemeinschaftsprojekt von Dr. Rebekka Keck und Christian Plotzki. Auch die Bank zieht mit. Das Geschäft startet mit Bestsellern. Zwei Jahre später kommt eine zweite Ladeneinheit gleich nebenan hinzu. „Das war ein Fehler“, sagt Christian Plotzki offen. 2015 gerät das Unternehmen in eine existenzielle Krise. Um die Liquidität zu sichern, versucht Plotzki sich als Großhändler für Schreibgeräte zu etablieren. Am Ende aber zerbricht die GbR, die Läden schließen.

Was wie ein Endpunkt aussieht, läutet eine Wende ein: Nach dem Räumungsverkauf ist wieder Geld auf dem Konto, der Wille ungebrochen. „Ich wollte das Händlersein nie aufgeben“, sagt Christian Plotzki. „Es ist und bleibt mein Leben.“



„Freude, die bleibt“, heißt der Claim von Gumprecht. Der Laden löst ihn schon auf den ersten Blick ein. Aus den Regalen leuchten Produkte in knallbunten Farben, die gute Laune machen. Alle Produkte sind so platziert, dass Kundinnen und Kunden selbst zugreifen und vergleichen können.  
Foto: Rid Stiftung / Jan Schmiedel

## Neustart mit geschärftem Profil

2017 macht Christian Plotzki als Alleingeschäftsführer von La Casita einen neuen Anlauf. Parallel bringt er einen Onlineshop an den Start. Bei diesen Schritten begleitet ihn die Rid Stiftung erneut mit passenden Seminaren. Später kommt eine Marketingunterstützung der CIMA-Beratung hinzu. Dort rückt eine grundlegende Frage in den Mittelpunkt: Passt der Name La Casita überhaupt noch zum Konzept? Der kritischen Überprüfung halten weder Markenauftritt noch die Sortimente stand.



Die Engelsfiguren und Spieldosen von Wendt & Kühn aus dem Erzgebirge haben bei Gumprecht eine eigene Fangemeinde. Sammlerinnen und Sammler aus ganz Deutschland kommen ihretwegen nach Regensburg. Foto: Rid Stiftung / Jan Schmiedel

# Rid | Stiftung

Wir stiften Zukunft!

Die beste Idee für einen neuen Namen hat Christian Plotzki: Gumprecht. Das historische Gebäude, in dem sich seine Ladenflächen damals befanden, gehörte einst der Kaufmannsdynastie Gumprecht. Mit dem neuen Namen verbindet sich der Laden enger mit seinem Standort: Hier ist die Kaufmannstradition lokal verankert. Zur neuen Marke kommt ein passender Claim: „Freude, die bleibt.“ Das überarbeitete Sortiment soll diesen Anspruch spiegeln und die Kunden noch stärker emotional ansprechen. Karten und Schreibgeräte bleiben wichtig, das Taschensortiment wird breiter, Wohnaccessoires, Lifestyleartikel sowie handgefertigte Sammlerstücke wie Engelfiguren und Spieldosen von Wendt & Kühn erweitern das Angebot.

## Am neuen POS wirkt Psychologie

Dann kommt wieder so ein Moment, in dem alles auf der Kippe steht: die Corona-Pandemie. Plastisch beschreibt Christian Plotzki, wie eng es in dieser Zeit wird. „Ich habe so laut getrommelt, bis mich die Bürgermeisterin persönlich besucht hat.“ Doch helfen kann die Stadt nicht. Erst die Überbrückungshilfe des Bundes schafft etwas Luft. Zugleich reift eine wichtige Entscheidung: Christian Plotzki will weg von den zwei Flächen. 2021 kündigt er die Mietverträge und zieht Gumprecht in der Unteren Bachgasse mit neuem Konzept auf.

Der neue Standort hat Atmosphäre. „Ich will es schön haben“, sagt Christian Plotzki. „An der Gestaltung arbeiten wir permanent.“ Im Jahr 2025 besucht er das Seminar „ShopFit for Future“ der Rid Stiftung und macht sich mit neurowissenschaftlich begründeten Verhaltensmustern am Point of Sales vertraut. Kurz darauf wirkt ein farblich gestrichener Durchgang wie ein Tor, die Haptik des Türgriffs wird angepasst und im Laden ein roter Teppich ausgelegt.



Das Kernteam von Christian Plotzki hält Verkauf, Organisation und Online-Shop zusammen. Christiane Baer, Sylvia Gangl, Barbara Fundel und Yulia Nikitendo (v.l.) bringen unterschiedliche Stärken ein und sorgen dafür, dass Gumprecht stationär und digital zuverlässig läuft. Foto: Rid Stiftung / Jan Schmiedel

## Ein Team, das 100 Prozent mitgeht

Dass sich Gumprecht so gut entwickelt hat, ist auch dem gut funktionierenden Team zu verdanken. Christiane Baer behält als langjährige Vollzeitkraft den Überblick über die vielen Lieferanten, Sylvia Gangl ist nah an den Kundinnen und Kunden, Azubi Yulia Nikitenko optimiert die Wareneinbuchung und den Onlineshop. Christian Plotzki betont immer wieder, wie wichtig es ihm ist, Menschen in ihren Stärken zu sehen, er setzt auf Vertrauen, Loyalität und Fehlerkultur. Mit dem Angebot der Rid Stiftung bildet er sich kontinuierlich zu Themen wie Soft Skills, Selbstmanagement und Mitarbeiterführung weiter. Heute steht Gumprecht wirtschaftlich robust da. „Die Weihnachtssaison 2025 war der Wahnsinn“, freut sich Christian Plotzki, „wir standen neun Stunden fast ohne Pause an der Kasse.“

## Neue Kanäle befeuern den Erfolg

Aktuell liegt der Fokus auf dem Onlineshop. Noch bringt er nur fünf Prozent des Umsatzes, doch Christian Plotzki wacht täglich „über sein Baby“, geht es doch um mehr Wahrnehmung: „Mit einem Onlineshop wirst du von Kunden und Lieferanten ernstgenommen.“ Aktuell sind 9.000 Artikel online verfügbar, damit es mehr werden, investiert Christian Plotzki in Updates. Eine Kooperation mit dem Online-Marktplatzanbieter Atalanda (Episode 9 aus den Erfolgsgeschichten aus dem bayerischen Einzelhandel) soll die Sichtbarkeit in der Region erhöhen. Auf Social Media ist Gumprecht längst präsent, die Instagram-Community wächst. Gemeinsam mit einer Social-Media-Agentur will das Team demnächst einen TikTok-Shop eröffnen.

Für gute Publicity sorgte eine besondere Episode. Eine Kandidatin der Unterhaltungsshow „Guidos Deko Queen“ besuchte zehn Läden in Regensburg, um Produkte für das Umstyling eines Raumes zusammenzustellen. Bei Gumprecht wurde sie fündig. Das Filmteam begleitete sie dabei, wie sie voller Freude Lampen, Wohnaccessoires und Kleinigkeiten für den Schreibtisch auswählte. Ihr stilsicherer Griff hat sich ausgezahlt. Als nächstes ist ein Event mit der renommierten Illustratorin Kera Till in Planung: „Über ihre Zusage freue ich mich sehr, da wird der Laden voll.“



Christian Plotzki liebt den Austausch mit Menschen. Die guten Beziehungen zu seinen Lieferanten, Kundinnen und Kunden sind für ihn eine große Motivation, den Laden permanent weiterzuentwickeln. Als nächstes Event plant er eine Aktion mit der bekannten Illustratorin Kera Till. Foto: Rid Stiftung / Jan Schmiedel

Doch Christian Plotzki wäre nicht Christian Plotzki, hielte das Leben nicht schon eine neue Überraschung bereit: Ausgerechnet im Donau Einkaufszentrum wurde ihm eine Fläche angeboten – dort, wo sich einst der Schreibwarenladen Nagel befand. Ob sich hier der Kreis wohl schließt und ein weiterer Laden entsteht?

# Rid | Stiftung

Wir stiften Zukunft!

Text: Rid Stiftung / Anita Güpping, Fotos: Rid Stiftung / Jan Schmiedel

## **Günther Rid Stiftung für den bayerischen Einzelhandel**

Die Rid Stiftung fördert seit über 35 Jahren Händlerinnen und Händler mit kostenfreien Aus- und Weiterbildungsprogrammen und mittelständische Unternehmen mit intensiven Coaching-Programmen. Sie wurde 1988 von Dr. Günther Rid gegründet, der nicht nur BETTENRID zu einem über Bayerns Grenzen hinaus bekannten Fachgeschäft gemacht hat, sondern dessen Vision es war, die Existenz des mittelständischen Einzelhandels zu sichern und damit auch die Vielfalt der Stadtkultur zu erhalten. Die Zukunftsthemen Innovation, Kooperation und Digitalisierung stehen im Fokus der aktuellen Stiftungsarbeit.

## **Presse-Kontakt Rid Stiftung**

MARKENKULTUR

Malte Perlitz

Ruffinstr. 7 | 80637 München

t: +49 (0)89 51 00 97 82

ridstiftung@marken-kultur.com

www.marken-kultur.com

[www.ridstiftung.de](http://www.ridstiftung.de)