

Neuer Kooperationspartner

Spielberger Mühle - Demeter-Kompetenz aus Tradition und Überzeugung

Wie angekündigt, lesen Sie heute ein Firmenporträt unseres neuen Kooperationspartners Spielberger Mühle.

Die Spielberger-Mühle im Zabergäu setzt auf beste Rohstoffe aus Demeter-Anbau

Die Spielberger-Mühle ist ein traditionsreicher Hersteller von Getreideprodukten – vorwiegend in Demeter-Qualität.

Zum SPIELBERGER-Sortiment gehören rund 100 Produkte, zu über 95% aus Demeter-Anbau. Es umfasst neben Getreide und Mahlerzeugnissen, Müslis, Flocken, Flakes, Saaten, Reis, Backwaren wie Toast und Tortenböden sowie eine schwäbische Nudellinie. Darüber hinaus liefert die Mühle Rohstoffe für Bäcker-Kunden und für Hersteller von Bio-Backwaren.

Produkte der Marke SPIELBERGER sind ausschließlich über den Naturkost-Fachhandel erhältlich. Nur dort, so ist Volkmar Spielberger überzeugt, können die hochwertigen Produkte erfolgreich verkauft werden, denn die besondere Qualität der Demeter-Lebensmittel kann im Beratungsgespräch besser



Spielberger Mühle im Zabergäu

vermittelt werden. Mit den Kunden im Naturkostfachhandel strebt die Mühle eine partnerschaftliche und faire Zusammenarbeit an.

Die Spielberger-Mühle wird in der dritten Generation als Familienunternehmen geführt. Seit 1983 verarbeitet sie ausschließlich Bio-Getreide – meist aus Demeter-Anbau. Schon seit 50 Jahren engagiert sich die Familie für den Auf- und Ausbau der bio-dynamischen Landwirtschaft. So war Hans Spielberger in den 60er-Jahren am Aufbau mehrerer Demeter-Anbaugemeinschaften beteiligt, die noch heute eine der maßgeblichen Säulen für den Mühlenbetrieb darstellen. Derzeit engagiert sich Volkmar Spielberger mit seinem Team für den ver-

stärkten Einsatz von biodynamisch gezüchtetem Saatgut im Getreideanbau. Mit einem Saatgut-Cent, der seit Frühjahr 2009 vom Umsatz der SPIELBERGER-Weizenmehle abgeführt wird, werden Forschungsvorhaben im Bereich Getreidezüchtung unterstützt.

Da auch im Anbau noch viele Fragen zu klären sind, führt die Mühle in Zusammenarbeit mit den Demeter-Erzeuger-Partnern verschiedene Projekte vor allem bei Weizen durch, die Fragen klären sollen wie: Welche Sorten sind für welche Region am besten geeignet? Wann sind die Erträge und die Qualitäten optimal? Hierbei werden neben den rein analytischen auch die feinstofflichen

Qualitäten betrachtet. Bei der Weiterentwicklung der Sorten durch Getreidezüchter wie Peter Kunze in der Schweiz, geht es auch darum, Getreide zu züchten, aus denen sich Mehle mit guten Backeigenschaften gewinnen lassen. Dies wird unter anderem mit Hilfe von Backversuchen in der eigenen Versuchsbäckerei der Mühle überprüft.

Die Spielberger-Mühle ist ihren Lieferanten in der Region und darüber hinaus seit Jahrzehnten ein verlässlicher Partner. In der Zusammenarbeit mit allen Partnern der Wertschöpfungskette spielen Transparenz und Offenheit eine große Rolle. Die Rohstoffe der Getrei-



Spielberger Mühle - Innenansicht

Fortsetzung



de- und Mühlenprodukte, der Flokken und Flakes stammen weitestgehend von drei Demeter-Erzeugergemeinschaften in Süddeutschland, mit denen eine jahrzehntelange Zusammenarbeit besteht. Auch bei den Spezialitäten wie Saaten, Hirse oder Buchweizen werden die Rohstoffe so regional wie möglich bezogen, z.B. aus Österreich oder Ungarn. Den SPIELBERGER Demeter Reis baut seit den 80er Jahren ein biodynamisches Gut in Italien an. Fachhändler im BNN-EH möchte die SPIELBERGER-Mühle durch kompetente Information und spezielle Angebote dabei unterstützen, die hochwertigen Demeter-Produkte noch besser zu verkaufen. In monatlichen Rundschreiben informiert das Unternehmen über Aktuelles aus der Mühle und liefert jeden Monat einen neuen Baustein zu einer umfassenden Warenkunde im Bereich Getreide- und Getreideprodukte.

Wer in den eMail-Verteiler hierfür aufgenommen möchte, wende sich bitte an Charlotte Ruck (c.ruck@spielbergermuehle.de, Tel. 07135/ 981548).

Darüber hinaus bietet das Unternehmen **Schulungen zu Getreide-Themen** an und organisiert Mühlenführungen, auch für Einzelhändler, die ihren Kunden einen Einblick geben wollen, woher ihre Produkte kommen.

Seminare: Vom Gelegenheitskäufer zum Stammkunden

Im Rahmen eines Wissenstransferprojektes der Bundesanstalt für Landwirtschaft und Ernährung (BLE) plant der BNN Einzelhandel auch in diesem Jahr bundesweit wieder eine Veranstaltungsreihe.

Aufgrund der großen Nachfrage und der durchweg positiven Resonanz der TeilnehmerInnen im letzten Jahr, bieten wir zunächst noch einmal zwei Seminare zum Thema Kundenbindung an.

Titel: „Vom Gelegenheitskäufer zum Stammkunden.“

Referenten:

Elisabeth Avakian Reuter,
Rainer Plum.

Grundlage der Veranstaltungen ist eine Studie der Universität Göttingen von Prof. Dr. Achim Spiller: „Analyse des Kaufverhaltens von Gelegenheits- und Selten-Käufern und ihrer Bestimmungsründe für/gegen den Kauf von Öko- Produkten.“ Zentrale Frage für den Fachhandel ist also: „Wie mache ich Gelegenheitskäufer zu Stammkunden?“

Die Ergebnisse der Studie in Kürze: Um den Marktanteil von Öko-Produkten zu erweitern, bedarf es über die klassische Gruppe der umweltinteressierten Käufer hinaus der Ansprache neuer Zielgruppen. Das größte Potenzial wird derzeit bei den Selten- und Gelegenheitskäufern erwartet. Im

Rahmen der Studie wurden zur Erfassung der aktuellen Vermarktungssituation Expertengespräche mit Produzenten, Verarbeitern und Händlern am Bio-Markt, sowie Interviews mit Verbrauchern geführt. Die Ergebnisse verweisen auf einen noch nicht ausgeschöpften Marktanteil von Bio-Produkten und zentrale Positionierungseigenschaften wie Gesundheit, Genuss und Regionalität.

Das Ziel der vorliegenden Studie ist es, das Konsumentenverhalten im Bio-Bereich im Hinblick auf Ernährungsstile, Kaufmotivationen und Zahlungsbereitschaften detailliert zu untersuchen, um daraus spezifische Marketingempfehlungen für die Öko-Selten- und Gelegenheitskäufer abzuleiten.

Das Thema ist dem Fachhandel auf den Leib geschnitten, Kundenbindung ist schließlich wichtiger Teil des Alltagsgeschäftes für alle FachhändlerInnen.

Termine und Ort der Veranstaltungen entnehmen Sie den anhängenden Anmeldeformularen.

Wir bedanken uns recht herzlich bei unseren Gastgebern, Kornkraft Naturkost GmbH und Rinklin Naturkost GmbH, die uns Ihre Räumlichkeiten zur Verfügung stellen und für das leibliche Wohl der Teilnehmerinnen und Teilnehmer sorgen.

In der Reihe unserer Partnerfirmenvorstellung folgt nächste Woche ein Portrait der Firma Bauck GmbH.

Bundesverband Naturkost Naturwaren Einzelhandel e.V.

Am Römerturm 21 • 50667 Köln • Tel.: 0221/139 756-22 • Fax: 0221/139 756-20

E-Mail: info@bnn-einzelhandel.de • www.bnn-einzelhandel.de

ViSdP: BNN Einzelhandel. Vervielfältigung insgesamt oder in Teilen nur mit schriftlicher Genehmigung des Verbandes