

Naturkost-Akademie auf der BioFach

& Termine Sensorik-Seminare

BioFach 2010 Nachlese

Bio in Bewegung - Neuer Schwung für den Fachhandel

Der Fachhandel soll deutlich zeigen, wofür er steht – dazu motivierten die fünf Workshops der Naturkost-Akademie am Tag des Fachhandels: Die Umsetzung von Nachhaltigkeit zog sich wie ein roter Faden durch die Veranstaltungen, dabei wurden die Themen Vernetzung, Regionalität und Transparenz, Authentizität, Kundenorientierung und Fairness vertieft – und außerdem wurde zu mehr Kreativität und Sexiness angeregt.

Dr. Helmut Riethmüller/ Forum Berufsbildung e.V. und Harald Wurm/ BNN Einzelhandel zeigten den Nutzen von **Vernetzungen in der Biobranche**.

Hier soll es ein produktives Miteinander der Branchenakteure geben, das sich vom vorherrschenden Konkurrenzprinzip deutlich abhebt, das das Wirtschaften in unserem Land prägt. „Bio-Web“ als Internet-Plattform kann faires Wirtschaften fördern



Harald Wurm / BNN Einzelhandel und Dr. Helmut Riethmüller / Forum Berufsbildung, während ihrer Vorträge auf der BioFach

und den Prozess von der Herstellung der Ware bis ins Ladenregal für Kunden transparent machen. Zukunftsperspektiven wurden vorgestellt.

Harald Wurm gab einen Überblick über die bestehenden Netzwerke und berichtete über die aktuellen gemeinsamen Aktivitäten der verschiedenen Branchenteilnehmer.

Horizontale Kooperation
BNN Einzelhandel - Verband der Bio-Supermärkte - Naturkost Südbayern (*Branchenstandards 100% Bio*).

Vertikale Kooperation:
Fachhandel - Hersteller

(*ENAT, Kodexkampagne des BNN Herstellung und Handel*),

Fachhandel - Anbauverbände (*Workshop beim BÖLW, Arbeitsgruppe „vertikale Fachhandelsstrategie“*).

Bei der **Regionalität** geht es um die Nähe in der Region und die ist genau zu definieren.

Eduard Hüser/ ProZept und Sigrid Petersen/ ÖkoMarkt e.V. zeigten, wie man am eigenen Standort das Besondere finden und präsentieren kann und wie die Unterstützungen der Großhändler und Partner in der Region/Stadt zu einem gelungenen Regio-

nalitätskonzept beitragen können. Vom Austausch mit Gleichgesinnten, aber auch von Querdenkern aus anderen Branchen kann man lernen und profitieren. Wichtiges Fazit: Regionale Ware muss im Laden nicht nur vorhanden, sondern auch deutlich erkennbar sein. Hier gibt es in vielen Geschäften noch Potenzial, um als Ergebnis eine positive und offensive Ausstrahlung zu erreichen.

Für die Individualität des Geschäftes und ein herausragendes Einkaufser-

Fortsetzung nächste Seite

Fortsetzung

lebnis schärften Regina Brendel/ der petzinger und Sigrid Petersen/ Ökomarkt e.V. den Blick der Teilnehmer, die sich von Bildern gelungener **Ladengestaltung und Warenpräsentation** inspirieren lassen konnten. Gerade im Wettbewerb mit den „Großen“ ist es wichtig, sich nicht einschüchtern zu lassen, sondern nach eigenen Möglichkeiten zu suchen, für Kunden attraktiv zu bleiben oder wieder zu werden.

Wie man mehr Erfolg durch attraktive Läden im Wettbewerb mit den Großen erreichen kann zeigten auch Werner Petzinger/ der petzinger und Rainer Plum/ new ethics Institut.

Holger Rautenberg/ Natur und Computer und Gabi Warkus/ wob Hartmann, stellten das **Ladenteam** in den Mittelpunkt. Wenn soziale Nachhaltigkeit im Sinne von langfristig tragfähigen guten Beziehungen gestaltet werden soll, geht es heute nicht mehr um Kuschele-Tipps. Welches sind die Faktoren, die uns an guter Zusammenarbeit hindern? Gegen solche individuellen Einschränkungen gab es ganz praktische Anregung um Perspektivwechsel und mehr Verständnis für das Ganze bei allen zu erreichen. Verbundenheit im Team durch mehr Wertschätzung und die Möglichkeit der Beteiligung jedes Einzelnen gibt dann neuen Schwung für die anstehenden Aufgaben und für die Entwicklungsfähigkeit der Gesamtheit.

Ralph Liebing und Toralf Richter/ ORA - Organic Retailers Association - boten drei „Benchmarks“ aus A/CH/D eine Bühne. Sie haben sich

als innovative kleinere Fachgeschäfte sehr erfolgreich entwickelt - trotz Druck durch Veränderungen im Kaufverhalten. Das sind die Eckpfeiler ihres Erfolges:

1. Die eigenen Stärken für den Kunden optimal sichtbar machen und das Licht unterm Scheffel hervorholen
2. Mit ihren Geschäften das einzulösen, was sie immer versprechen: Top-FACHWISSEN und unverwechselbare Sortimente
3. Ein zeitgemäßes Einkaufserlebnis der "anderen" Art.



Gabi Warkus

www.naturkost-akademie.de

Einladung zu Sensorik-Seminaren für Naturkosteinzehändler

„Warum schmecken Bio-Lebensmittel anders“ ist der Titel einer Seminarreihe des BNN Herstellung und Handel e.V.

In diesem Seminar wird nicht nur die Frage beantwortet, warum Bio-Lebensmittel anders schmecken, sondern auch, wie die Unterschiede zu konventionellen Lebensmitteln im Kundengespräch und in der Sortimentspräsentation vermittelt werden können.

Die TeilnehmerInnen schulen in Verkostungen ihre Sinneswahrnehmungen und lernen, Produkte treffend zu beschreiben.

Die Seminare werden vom BMELV gefördert und können daher zu einem Beitrag von 45 Euro angeboten werden.

Die Anmeldungen nehmen die jeweiligen Großhändler gerne entgegen.

Für weitere Fragen steht Ihnen Nina Schinkowski (BNN Herstellung und Handel e.V.) unter Tel.: 030 847 12 24 47 oder unter schinkowski@nbn.de zur Verfügung.

17.03.2010

Naturkost West GmbH
Daimlerstr. 4, 47167 Duisburg
Tel.: 0203 570770

14.04.2010

Ökoring Handels GmbH
Dieselstr. 9, 82291 Mammendorf
Tel.: 08145 930830

11.05.2010

Bodan Akademie
Zum Degenhardt 26
88662 Überlingen
pia.mueller@bodan.de

Fragebogen zum Workshop Fachhandel & Anbauverbände

Wie berichtet wurde im Rahmen eines BÖLW-Workshops eine Arbeitsgruppe gegründet, die die Zusammenarbeit zwischen Fachhandel und Anbauverbänden intensivieren soll. Wir bitten Sie deshalb noch einmal, den **anhängenden Fragebogen** auszufüllen und an uns zurück zu faxen. Wir freuen uns über anregende und kritische Anmerkungen.

Vielen Dank für Ihre Beteiligung.

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