



Pressemitteilung vom 26. 01.2007

Kooperation zwischen Facheinzelhandel und Herstellern

Sechs abgeschlossene Kooperationsverträge - Bauck GmbH und Co KG, Bohlsener Mühle, Lubs - Manufaktur für Süßwaren, Neumarkter Lammsbräu, Peter Riegel Weinimport, Voelkel - bringen die im BNN Einzelhandel organisierten Fachgeschäfte näher mit den klassischen Herstellern von Biolebensmitteln zusammen.

Als 6. Partner konnte die Firma Voelkel gewonnen werden.

Firma Voelkel jetzt auch mit im Boot

In die Partnerschaftsvereinbarungen des BNN-EH kommt Bewegung. Als weitere Partnerfirma konnten wir die Firma Voelkel gewinnen.

„Wir möchten uns als Marke noch stärker am Markt profilieren“, so Vertriebsleiter Frank Stieldorf. „Um unsere Qualitätsansprüche auch in Zukunft erfüllen zu können, sehen wir im Fachhandel den wichtigsten Partner.“

Auch die Firma Voelkel wird für BNN-EH Mitglieder einen Jahresbonus gewähren. Um über die Höhe des Bonus entscheiden zu können, brauche man zunächst einmal „konkrete Umsatzzahlen auf der Basis des vergangenen Jahres“, so Stieldorf weiter.

„Wir freuen uns auf die Zusammenarbeit“, sagt Jürgen Blaas, Vorstandsmitglied des BNN Einzelhandel.

„Schritt in die richtige Richtung“

Interview zum Thema Kooperation mit BNN-EH Mitglied Rainer Wiegel

Der BNN Einzelhandel hat mit sechs Naturkostherstellern Partnerschaftsverträge abgeschlossen, die eine verstärkte Zusammenarbeit zum Ziel haben. Hauptschwerpunkte des Verbands waren bisher Lobby- und Qualitätsarbeit. Mit dem Abschluss dieser Verträge geht der BNN-EH erstmals einen Schritt in Richtung Wirtschaftsverband, da für die Mitglieder geldwerte Vorteile zu Buche schlagen werden. Ein Schritt in die richtige Richtung?

R. Wiegel: Eindeutig ja. Es reicht in der Zukunft nicht mehr, sich auf Lobby- und Qualitätsarbeit zu beschränken! Ein weiterer wesentlicher Bestandteil einer erfolgreichen Verbandsarbeit liegt auch darin, die Lieferantenverbindungen zu stärken und sie fair und nachhaltig zu gestalten.

Ein Ziel der Vereinbarungen ist, die Qualitätsführerschaft in der Branche zu behalten, auch als Antwort auf den zunehmenden Druck durch Handelsmarken, die von vielen

• • •

Bundesverband Naturkost Naturwaren Einzelhandel e.V.

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

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

Herstellern sehr kritisch betrachtet werden. Welche Rolle spielen Marken für Dich als Facheinzelhändler?

R. Wiegel: Eine wesentliche Rolle. Eine gute Biomarke ist am Markt eingeführt, steht für Premium- Qualität, und berücksichtigt faire Handelsstrukturen.

In meinen Augen sollten wir uns auf Produkte der anerkannten Anbauverbände konzentrieren, besonders im Hinblick auf die geplante Änderung der EG-Bio-Verordnung. Darüber hinaus hat eine Biomarke meiner Meinung nach nichts im konventionellen LEH zu suchen.

Unterschiedliche Einkaufskonditionen zwischen inhabergeführten Fachgeschäften und Filialisten führen zu Preisspannen von teilweise über 10%. Sind die Vereinbarungen eine Möglichkeit, dies - zumindest Schritt für Schritt - zu korrigieren?

R. Wiegel: Wie gesagt: die Vereinbarungen sind ein Schritt in die richtige Richtung. Ich glaube, dass auch viele Hersteller mit der momentanen Situation, sich zunehmend über den Preis zu definieren, nicht glücklich sind. Auch nicht darüber, dass ihre Produkte zum Teil in Verkaufsstätten zu finden sind, die der Produktqualität nicht entsprechen.

Das Expansionsbestreben einiger Branchenbeteiligter setzt immer mehr auf den konventionellen LEH. Viele Hersteller - insbesondere die, mit denen wir jetzt die Vereinbarungen geschlossen haben - sehen im Fachhandel weiterhin ihre Zukunft. Ergibt sich dadurch für den Fachhandel eine höhere Verpflichtung gegenüber den Partnerfirmen?

R. Wiegel: Ja, selbstverständlich. Partnerfirmen haben bei unseren Einkäufen Vorfahrt! Nicht allein der geldwerte Vorteil, sondern die partnerschaftliche Zusammenarbeit soll mit Leben erfüllt werden. Auch in der Zukunft sind Hersteller und Fachhandel auf eine für beide Seiten verlässliche Partnerschaft angewiesen.

Du warst vor Deiner Tätigkeit im Naturkostfachhandel in der Baubranche tätig und hattest auch dort mit Kooperationen zu tun. Wo liegen die grundsätzlichen Unterschiede in den Branchen - oder gibt es auch Gemeinsamkeiten - insbesondere im Hinblick auf das Kooperationsmodell?

R. Wiegel: Steine kann man nicht essen! - Das ist ein wesentliche Unterschied zur Baubranche. Auch sind wir alle Einzelhändler und führen keine Zentrallager. Viele in der Baubranche haben eine Doppelfunktion als Groß- und Einzelhändler. Aber es gibt auch viele Parallelen im Hinblick auf das Kooperationsmodell. Bei den Baustoffhändlern handelt es sich ebenfalls um den klassischen Fachhandel, der gemeinsam am Markt nach außen auftritt, um sich z.B. gegen Discounter abzugrenzen. Auch hier werden Lieferantenvereinbarungen auf Verbandsebene geschlossen, die beiden Seiten Sicherheit bieten sowohl in Bezug auf Zusammenarbeit als auch bei den verfügbaren Ressourcen. Die Ressourcenverteilung wird ja auch in der Naturkostbranche immer mehr zum Thema. In jüngster Zeit erschienene Berichte über Biolebensmittelknappheit sind ein Beleg dafür.

Das Interview mit Rainer Wiegel führte Harald Wurm, BNN Einzelhandel

Rainer Wiegel führt seit drei Jahren auf 100 qm ein Naturkostfachgeschäft in Kirchgellersen bei Lüneburg. Er war vorher 10 Jahre in der Baubranche im Vertrieb tätig und hat dort u.a. Erfahrungen mit Kooperationen gemacht.

• • •

Bundesverband Naturkost Naturwaren Einzelhandel e.V.

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

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