

Pressemitteilung vom 15.11.2007

Fachtagung: Naturkost – einen neuen gemeinsamen Weg finden Zusammen stabiles Wachstum gestalten

Ziel der Veranstaltung am Samstag, dem 10.11.2007, war es, einen Raum zu schaffen, indem sich Akteure des Naturkostfachhandels der einmal definierten Qualität ihres Tuns bewusst werden.

60 Personen waren der Einladung zum Fachtag des BNN Einzelhandel in Göttingen bei Naturkost Elkershausen gefolgt.

Jürgen Blaas, geschäftsführender Vorstand BNN Einzelhandel: „Wir haben bis jetzt die Qualität der Artikel, die der Sortimente und die unserer Geschäfte entwickelt. Dabei ist ein stabiles Netzwerk aus Produzenten, Herstellern, Großhändlern, Einzelhändlern und Verbrauchern entstanden. Durch die rasante Entwicklung des Marktes und durch neue Marktteilnehmer ist dieses Netzwerk instabil geworden. Es besteht die Gefahr, dass es auseinander fällt. Wir wollen dieses Netzwerk weiterentwickeln, verbindlicher und für alle Seiten gewinnbringend.“

Rainer Plum, ehemaliger Inhaber der Firma Tautropfen, jetzt selbständiger Unternehmensberater und Geschäftsführer der new ethics GmbH & Co. KG, stellte sein Projekt new ethics als Profilierungsmerkmal für den Fachhandel vor.

Jaques Schewe, seit über 20 Jahren Naturkosteinzehändler aus Wuppertal und Jürgen Blaas, seit über 25 Jahren ebenfalls Naturkosteinzehändler aus Schopfheim, berichteten über die erfolgreichen Erweiterungen ihrer Geschäfte im Hinblick auf die künftigen Herausforderungen des Bio- Marktes. Ihre Botschaft ist, auf Entwicklung von außen muss man mit Initiative und Mut reagieren. Die Firmen müssen sich verändern, so wie der Unternehmer oder die Unternehmerin sich im Laufe des Lebens verändert.

Hermann Heldberg, Geschäftsführer Großhandel Naturkost Elkershausen, mahnte in seinem Vortrag an, sich wieder auf die ursprünglichen Werte der Branche wie Qualität, Fairness, umweltfreundliche Verpackungen etc. zu besinnen.

Um sich weiterhin am Markt behaupten zu können gilt es, Alleinstellungsmerkmale anhand der einmal formulierten Werteskala zu entwickeln.



Stefan Voelkel berichtete über seine Firma Voelkel Fruchtsäfte GmbH und betonte dabei die wichtige Rolle des Fachhandels. Voelkel produziert auch einige Private Labels.

Das Modell der Einkaufskooperation des BNN Einzelhandel (z. Zt. mit 90 Teilnehmern und einem Gesamtvolumen von 1,1 Mio. €) fördert über ein Bonusrückvergütungssystem verbindliche Beziehungen zwischen Herstellerbetrieben und Fachhandel.

Damit soll gemeinsames, stabiles Wachstum gestaltet werden.

Die vereinbarten Rückvergütungen, die individuell von den bis jetzt 9 Herstellern

(Bauck KG, Beutelsbacher Fruchtsaftkellerei GmbH, Bohlsener Mühle, Heuschrecke, La Selva, Lubs Fruchtschnitten, Neumarkter Lammsbräu, Peter Riegel Weinimport, Voelkel)

gewährt werden, sollen die Bedeutung von Marken im Fachhandel unterstreichen und spürbar machen.

Außerdem sollen damit die Einkaufsnachteile für inhabergeführte Fachgeschäfte gegenüber den großen Filialbetrieben Schritt für Schritt korrigiert werden.

Henry Mühlbauer, Vertriebsleiter Peter Riegel Weinimport, unterstützte in seinem Beitrag als einer der 9 Partnerfirmen das Modell der Einkaufskooperation.

Pressekontakt:

Harald Wurm; BNN Einzelhandel, Tel.: 0221-139 756 22, E-Mail: haraldwurm@n-bnn.de

Ca. 3250 Zeichen Veröffentlichung honorarfrei Um einen Beleg wird gebeten

