

## Verbund für Fachhändler

**„Der Organisationsgrad des Naturkosteinzehandels ist nach vielen Versuchen, einen starken Verband zu gründen, gering geblieben. Auch ist es trotz zahlreicher kleinregionaler Ansätze nicht gelungen, starke Einkaufsgemeinschaften zu gründen (z.B. à la Edeka oder Rewe). Ohne solche Kooperationen kann die Marktstellung von kleinen und mittleren Naturkostläden gegenüber ihren Wettbewerbern und gegenüber ihren Lieferanten aber nicht nachhaltig verbessert werden. Sollte die Unfähigkeit der selbstständigen Naturkosthändler, starke Einkaufsgemeinschaften zu gründen, nicht überwunden werden, wird der Naturkostsektor in ein bis zwei Jahrzehnten nahezu nur noch aus großen Regie geführten Handelsketten à la Alnatura, Basic oder Denn's bestehen. Der naiven Hoffnung vieler selbstständiger, allein mit einer persönlichen Beratung und dem flexiblen Eingehen auf spezielle Kundenwünsche vor Ort am Markt bestehen zu bleiben, sind schon einmal in der Geschichte des Lebensmittelhandels viel zu viele Kleinunternehmer zum Opfer gefallen. Muss sich die Geschichte im Naturkostsektor denn wiederholen?“**

Mit diesen Worten bringt Prof. Ulrich Hamm die Ansicht vieler Marktbeobachter auf den Punkt. Der inhabergeführte Fachhandel hat in den zurückliegenden Jahren Einkaufsmacht verloren und damit Spanne eingebüßt. Trotz Biobooms haben deshalb im Jahr 2007 um die 150 Läden geschlossen. Verantwortlich hierfür ist neben anderen Ursachen das hochprofessionelle, gut organisierte Einkaufsmarketing der wachsenden Anzahl von filialisierenden Großbetrieben. Diese weiten ihren Marktanteil systematisch aus. Nach Expertenmeinung gilt die Anzahl von ca. 30 Filialen als Schwelle, bei der die Synergieeffekte zu greifen beginnen. Erst wenige haben diese Schwelle überschritten und verwenden die Mittel aus der höheren Spanne, um Investitionen zu finanzieren. Für den Verbraucher ist das Preisniveau deshalb über alle Einkaufsmöglichkeiten hinweg noch sehr ähnlich. Der Abstand zwischen filialisierenden Unternehmen und dem Fachhandel wird jedoch weiter wachsen.

Der inhabergeführte Fachhandel kann seine Stärken erst entfalten, wenn es ihm gelingt bei Verwaltung, Einkauf und Ausstattung mit großen Betrieben gleichzuziehen. Diese Stärken sind die speziellen Standort-Kenntnisse, Flexibilität und ein überdurchschnittliches Engagement.

Der BNN Einzelhandel eV bietet inhabergeführten Fachgeschäften für die Gründung einer gemeinsamen Organisation eine Plattform an. Am 10. April wird unter der fachlichen Führung von Dr. Andreas Kaapke, Geschäftsführer des Institutes für Handelsforschung an der Universität Köln, das Projekt in Frankfurt vorgestellt.

Das Angebot richtet sich an Geschäftsinhaber, die ihre Zukunft in einem Zusammenschluss ähnlich der EDEKA sehen.

**Veranstaltungsdaten:** 10. April von 10:30 Uhr bis 15:30 Uhr im Ökohaus (großer Saal, KA1) am Bahnhof Frankfurt West.

Bitte anmelden: Anmeldeunterlagen unter [www.bnn-einzelhandel.de](http://www.bnn-einzelhandel.de).

