

PRESSEMITTEILUNG

BODAN Hausmesse 2018: Transparenz und Beziehungsqualität weiter stärken

Gut 200 Aussteller und weit über 1.000 Fachbesucher aus dem Bio-Einzelhandel kamen zur BODAN Hausmesse 2018, um sich über Produktneuheiten und frische Ideen fürs Naturkost-Marketing auszutauschen. Das Streben nach maximaler Transparenz und innovativer Qualität bekommt durch die Migration von Bio-Produkten in den konventionellen Handel neue Impulse.

Überlingen, 30. Oktober 2018 | Am vergangenen Wochenende wurde die Messe Friedrichshafen zum bunten **Marktplatz der Bio-Branche**. Auf der 18. Hausmesse von BODAN, dem Naturkostgroßhändler vom Bodensee, haben gut 200 Naturkost-Hersteller aus Deutschland und Europa ihre aktuellen Produkte und Projekte vorgestellt. Trotz des schneereichen Winter einbruchs im Schwarzwald und auf der Schwäbischen Alb kamen weit über 1.000 Besucher aus dem Bio-Einzelhandel, um sich über Neuheiten zu informieren, Produkte selbst zu kosten und mit den Herstellern zu sprechen. Der Großteil der Messegäste reiste aus Süddeutschland und Vorarlberg an. Die seit 1998 stattfindende Messe ist nicht nur Handelsplatz, sondern auch **Plattform für werteorientierte Initiativen und Networking mit Entscheidern der Branche**.

Wie kann der Naturkost-Fachhandel **über die reine Bio-Produktqualität hinaus beim Verbraucher punkten**? Diese Frage war vor dem Hintergrund der jüngsten Vereinbarungen von Anbauverbänden mit konventionellen Handelsketten ein herausragendes Gesprächsthema. „Eine ureigene Stärke der Naturkost-Branche ist die **besondere Qualität der Beziehungen**. Sie beruht auf einem ehrlichen gegenseitigen Interesse, das über Preise und Mengen hinausgeht“, zeigte sich BODAN-Geschäftsführer *Sascha Damaschun* überzeugt. Diese Stärke will BODAN nutzen.

Für die **enge Kooperation mit den Kunden** hat das Unternehmen bereits Gremien und Instrumente etabliert: Über einen regelmäßig tagenden Partnerbeirat entscheiden BODAN-Partner-Läden mit – etwa wenn es um Sortimente, neue Dienstleistungen und Kalkulationsgrundlagen geht. *Sascha Damaschun* und Vertriebsleiterin *Iris Koch* nutzten das Get-Together am Vorabend der Hausmesse, um langjährige Partnerbeiräte für ihr Engagement zu ehren. „Künftig wollen wir auch die **Zusammenarbeit mit Lieferanten** noch weiter intensivieren, um Ziele und Strukturen der Naturkost-Branche gemeinsam weiterzuentwickeln“, kündigte *Damaschun* an.

Daneben drehten sich viele Gespräche um die **lange Trockenheit im Sommer** – mit ihren Auswirkungen auf Bauernhöfe, Ernte und Warenangebot. Deutlich wurde, dass eine Stärkung der Bodenfruchtbarkeit, etwa durch Kompostwirtschaft, die Ertragssicherheit bei derart extremen Wetterlagen erhöht. Mehr darüber konnten Messebesucher im direkten Gespräch mit den Landwirten des **Netzwerks „WIR. Bio Power Bodensee“** erfahren und am Stand des **Bodenfruchtbarkeitsfonds**, den BODAN u.a. durch Beiträge zur Anschubfinanzierung unterstützt.

Auf der Hausmesse wurden zudem Lösungen vorgestellt, die durch Kooperation **Synergien erschließen** und Läden zugleich die Chance eröffnen, sich individuell zu profilieren. Ein gutes Beispiel: der **Print-on-Demand-Service** für die Medien der Echt-Bio-Kampagne. So können Bio-Läden – speziell in ihrer Region – auf ihre individuellen Angebote aufmerksam machen.

Für bewegende Momente und lebhaften Applaus sorgte die Ansprache von *Michael Beer*, der das Unternehmen zum Jahresende verlassen wird. Der BODAN-Mitgründer nutzte die Begrüßung am Sonntagmorgen, um sich bei allen Partnern für **über 30 Jahre gute Zusammenarbeit** zu bedanken und *Peter Cebulla* als seinen Nachfolger in der Einkaufsleitung vorzustellen.

Das partnerschaftliche Miteinander, das die BODAN-Hausmesse auszeichnet, wurde auch **im Tagesgeschäft spürbar**. „Für uns Aussteller ist diese Messe wie ein Familientreffen. Die Qualität der Kundenkontakte ist außerordentlich gut“, fand etwa *Ewald Böhringer* von Peter Riegel Weinimport. Der angehenden Ladnerin *Marina Winterhalder*, die im kommenden Jahr „SE-SAM Naturkost“ in Titisee Neustadt übernimmt, ist „die persönliche Begegnung auf Augenhöhe“ wichtig, die das „lockere, unkomplizierte Umfeld“ ermöglicht. Ein weiteres großes Plus, das die Messebesucher schätzen: An den Ständen treffen sie nicht nur Verkaufspersonal. Es sind viele Entscheidungsträger präsent. „Wenn Kunden Fragen haben, können wir sie hier von den Ausstellern aus erster Hand beantworten lassen“, sagt *Marianne Strahl* von Naturkost Pliezhausen.

„Unser **Streben nach maximaler Transparenz** hat durch die Gespräche auf der diesjährigen Hausmesse und die verstärkte Migration von Bio-Produkten in den Lebensmitteleinzelhandel neue Impulse bekommen“, so *Sascha Damaschun*. „Wir freuen uns darauf, die Beziehungen zu unseren Handelspartnern im gesamten Wertschöpfungskreislauf – vom Acker bis zum Einkaufskorb – noch weiter auszubauen und zu vertiefen.“ **2019** wird BODAN am **Sonntag, den 27. Oktober** zur Hausmesse einladen.



Begrüßung der Aussteller



Ehrung der Partnerbeiräte



Michael Beer



Blick in die Messehalle

Abdruck für redaktionelle Zwecke frei bei Angabe der Bildquelle „BODAN“. Druckfähige Fotos senden wir Ihnen gerne auf Anfrage.

BODAN – Wir bewegen Bio seit 1987. BODAN gehört zu den Pionieren der ökologischen Lebensmittelwirtschaft. Seit über 30 Jahren versorgen wir selbständige Hof- und Naturkostläden mit 100 Prozent Bio-Waren und Services, die deren Marktposition stärken. Das Vollsortiment umfasst über 12.000 täglich lieferbare Artikel. Sämtliche Waren sind Bio-zertifiziert, vorzugsweise nach den besonders hohen Standards der Anbauverbände Demeter, Bioland und Naturland. Mit zukunftsweisender Lager- und Transportlogistik samt eigener Kühl-LKW-Flotte sorgen 220 Mitarbeitende dafür, dass die Ware täglich frisch in die Läden kommt. So versorgen wir mehr als 550 Verkaufsstellen in ganz Süddeutschland und darüber hinaus.

Pressekontakt. Silva Schleider, BODAN Großhandel für Naturkost GmbH, Zum Degenhardt 26, 88662 Überlingen, Tel. +49 / 7551 / 94 79-4 37, silva.schleider@bodan.de