



LEISTUNG CONTRA DISCOUNT

# Mehr Regionalität für Ihr Sortiment

In Brandenburg gibt es mehr als 500 Produzenten bäuerlicher, regionaler Produkte und Spezialitäten. Um bessere Vermarktungsmöglichkeiten zu erreichen, haben sich mehrere Hersteller in einem Netzwerk zusammengeschlossen.

Initiator des Netzwerkes für regionale Produkte und Spezialitäten ist Pieter Wolters, Inhaber der Bauernkäserei Wolters in der Uckermark. Gemeinsam mit vier langjährigen Partnern – der Hemme Milch, der Klosterfelder Senfmühle, dem Boitzenburger Früchtezauber und dem Naturkosmetikhersteller Ticoché – bietet er über das Netzwerk regionale Produkte und Spezialitäten aus einer Hand an. Alle Beteiligten gehören zudem dem Franchise-Verband Q-Regio Hofläden an. Unter dem Motto „handwerklich – original – frisch“ verkaufen sie regionale Produkte und Spezialitäten aus eigener Produktion sowie solche von Partnern. Wir haben mit Netzwerkmanager Dr. Detmar Leitow gesprochen.

## Was ist das Ziel des Netzwerkes und welche Produkte bietet es an?

**Leitow:** Das Netzwerk will regionale Produkte und Spezialitäten in einem größeren Marktumfeld platzieren und so den Verbrauchern kürzere Wege ermöglichen. Das Netzwerk arbeitet außer mit den oben genannten Partnern mit einer Vielzahl weiterer Produzenten zusammen, so dass inzwischen so gut wie alle Warengruppen des Lebensmittelhandels verfügbar sind: Das beginnt mit Wurst, Käse, Milch- und Frischeprodukten, die den größten Anteil ausmachen, und reicht bis hin zu typisch regionalen Artikeln wie Bier, Honig, Brotaufstrichen, Säften, Likören, Weinen, Wurst- und Gemüsekonserven sowie Brot.

## Wer sind Ihre Abnehmer?

**Leitow:** Zunächst wollen wir mit dem Netzwerk unsere Q-Regio-Hofläden als regio-

nales Franchise-System weiter ausbauen (siehe auch RUNDSCHAU für den Lebensmittelhandel 6/2007). Darüber hinaus sind wir dabei, weitere Absatzquellen zu erschließen wie beispielsweise den Spezialitätenfachhandel sowie die Hotellerie und Gastronomie. Für Bäckereien haben wir bereits ein spezielles Sortiment zusammengestellt. Unsere regionale Produktpalette ermöglicht es diesen, sich im Wettbewerb einen deutlichen Vorteil zu verschaffen.

## Welche Vorteile bietet das Netzwerk gegenüber anderen Anbietern?

**Leitow:** Insbesondere die Bündelung unserer Produkte ist für Wiederverkäufer attraktiv und erleichtert ihnen die Arbeit – von der Bestellung bis hin zur Lieferung. Zudem können wir über das Netzwerk und seine Beteiligten sehr flexibel und kurzfristig auf einzelne Wünsche reagieren und unsere Kunden dabei sehr intensiv beraten.

## Greifen die Verbraucher denn auch in Krisenzeiten zu hochwertigen Lebensmitteln?

**Leitow:** Wir haben die Erfahrung gemacht, dass hochwertige regionale Produkte trotz Krise bei den Verbrauchern nicht an Attraktivität verloren haben. Unser Umsatz ist nach wie vor stabil, und wir konnten in den letzten Monaten sogar eine deutliche Steigerung verzeichnen.

## Was erwarten Sie von der Zukunft?

**Leitow:** Wir wollen in den nächsten zwei Jahren unseren Umsatz über das Netzwerk verdoppeln. Unsere Kunden wollen wir künftig dreimal pro Woche mit frischer Ware beliefern. Außerdem streben wir an,



**Dr. Detmar Leitow koordiniert die Tätigkeiten des Netzwerkes, welches das Angebot unterschiedlicher Produzenten zusammenfasst.**

dass sich die Q-Regio-Hofläden als unser Flaggschiff in exponierten Lagen weiter entwickeln und verbreiten.

## Erhält das Netzwerk irgendeine Art von Förderung oder Unterstützung?

**Leitow:** Erfreulich ist, dass das Ministerium für Wirtschaft des Landes Brandenburg die Arbeit des Netzwerkes in den nächsten drei Jahren über das „Impulsprogramm zur Förderung von Netzwerken in den Regionen Brandenburgs“ finanziell unterstützt.

Ihr Ansprechpartner für mehr Regionalität im Sortiment: Netzwerkmanagement Regionale Produkte und Spezialitäten, Dr. Detmar Leitow, Telefon: 030 74396894, E-Mail: leitow@ti-consult.de. □

## Handelsverband Berlin-Brandenburg e.V.

Haus des Handels  
Mehringdamm 48  
10961 Berlin

## Hauptgeschäftsführer:

Nils Busch-Petersen  
Telefon: 030 7862005  
Fax: 030 7853534

