

Köln, 27. April 2005

Biokonzept-Geschäftsführerin Elke Rieckh zu zentralen Fragen

Wie ist die Gesellschafterstruktur der Biokonzept GmbH?

Die Biokonzept GmbH ist ein Unternehmen der Rewe-West und der Für Sie Handelsgenossenschaft eG, beides Mitglieder der Rewe-Handelsgruppe. Für das operative Geschäft sind bei der Rewe-Gruppe die Niederlassungen zuständig. Unternehmensrelevante Entscheidungen werden im Team offen, konstruktiv und erfolgsorientiert getroffen. Die Gesellschaft versteht sich als starke Allianz, die von Seiten der Rewe-Handelsgruppe weitreichende Erfahrungen im Lebensmittelhandel einbringt und von mir umfassendes Wissen aus dem Naturkostbereich. Die daraus entstehenden Vorteile werden genutzt, um den Unternehmenserfolg zu sichern und den Verbrauchern 1A-Naturkostprodukte zu vernünftigen Preisen anzubieten.

Werden auch Rewe Füllhorn-Produkte angeboten?

Ja, denn sie entsprechen wie unser gesamtes Sortiment dem hohen Qualitätsanspruch von Naturkostprodukten, und sie haben sich in 17 Jahren auf dem Markt bestens bewährt.

Wird es auch konventionelle Rewe-Produkte in den Märkten geben?

Keinesfalls. Vierlinden Naturmärkte bieten ausschließlich reine Naturkostwaren.

Welche Lieferanten gibt es?

Es gibt eine bunte Vielfalt an Produkten und daher eine bunte Vielfalt an Lieferanten. Dazu gehören Großhändler, Hersteller und Bauern aus der Region. Die geographische Nähe unserer Lieferanten ist uns wichtig. Kürzere Transportwege sind umweltfreundlicher. Und wir wollen damit im Bereich Fair Trade Akzente setzen. Fairer Handel beginnt bei uns direkt vor der Tür. Eine Abnahmesicherung für unsere heimischen Bauern spielt eine ebenso große Rolle wie die Unterstützung kleiner Kooperativen im Ausland.

Wie groß werden die Supermärkte?

Die Bio-Supermärkte werden zwischen 700 und 1000 Quadratmeter groß sein.

Wie sieht das Sortiment aus?

Es gibt alles, was ein moderner Bio-Supermarkt anbietet. Obst und Gemüse, Käse und Fleisch, Wasser und Wein, Kosmetik und Sanitärprodukte. Wir werden ein Sortiment von 6.000 bis 8.000 Produkte bereitstellen. Wir würden uns freuen, wenn Sie sich diese Vielfalt einmal selbst anschauen.

Wie ist die Preisstruktur?

Unsere Preisstruktur lehnt sich an die aktuellen Preise der bereits bestehenden Bio-Supermärkte an.

Gehen Sie in den Preiskampf?

Von uns wird kein Preisdumping ausgehen.

Wird das ein Bio-Discounter?

Keinesfalls. Schauen Sie sich unser Geschäft an. Behagliches Ambiente, freundlicher Service und gute Fachberatung sind uns genauso wichtig wie hundertprozentige Bio-Qualität. Das widerspricht dem Discounter-Prinzip. Qualität und Service haben einen Preis, den die Verbraucher gerne bereit sind zu zahlen.

Womit wollen Sie die bestehenden Bio-Supermärkte toppen?

Unser Ziel ist nicht, die bestehenden Bio-Supermärkte zu toppen. Wir haben eine eigene Philosophie und gehen unseren Weg. Unsere Produkte wie auch die Beratung sind sehr gut. Qualität und Transparenz spielen eine ebenso große Rolle wie Fairness. Wir befinden uns in einem Wachstumsmarkt, der noch sehr viel aufnehmen kann und der viel Raum für Entwicklung hat. Gemeinsam mit den anderen Bio-Supermärkten helfen wir, einer größeren Zahl von Mitbürgern gesunde Naturkost nahe zu bringen.

Welche Bedeutung hat die neue Kette für die Bio-Tante-Emma-Läden?

Mit der Zunahme von Bio-Supermärkten nimmt auch die Bedeutung von Naturkostprodukten im Bewusstsein der Verbraucher zu. Wir glauben, dass durch dieses gesteigerte Bewusstsein auch die kleinen Läden profitieren. Nicht immer ist gerade ein Bio-Supermarkt in der Nähe, wenn das Bedürfnis nach dem einen oder anderen Naturprodukt gestillt werden will. Dann kann der Kunde den kleinen Bioladen um die Ecke aufsuchen. Zudem haben diese kleinen Läden oft wegen der langjährigen persönlichen Beziehung eine enge

Kundenbindung. Letztlich entscheidet der Kunde, wo er seine Produkte kauft und dabei leiten ihn viele Entscheidungsmotive.

Welche Standorte werden folgen?

Nach dem ersten Standort in Düsseldorf wird es in diesem Jahr noch zwei oder drei andere Standorte in großen Städten in NRW geben.

Wie viele Märkte soll es geben?

Die derzeitige Planung sieht zwei bis drei Eröffnungen pro Jahr vor. Je nach Verlauf und Akzeptanz bei den Verbrauchern passen wir dieses Tempo an.

Werden bestehende Rewe-Supermärkte freigemacht und übernommen?

Das hängt vom jeweiligen Standort ab. Die Standortwahl erfolgt nach Kriterien wie Kundenpotenzial, Kaufkraft, Kaufkraftstrom und Wettbewerbsumfeld.

Warum kümmert sich Rewe plötzlich um die Bio-Schiene?

Von plötzlich kann gar keine Rede sein. Bio hat bei Rewe eine gute Tradition. Rewe gehörte zu den Pionieren im Lebensmittelhandel, als bereits vor 17 Jahren damit begonnen wurde, mit Füllhorn-Produkten ein Naturkostangebot gerade jenen Verbrauchern anzubieten, die bislang nicht den Weg in ausgewiesene Bio-Läden gefunden haben.

Welche Gesamtstrategie steckt dahinter?

Rewe und ich engagieren sich seit langem unabhängig voneinander erfolgreich für die Verbreitung von Naturkostprodukten. Die Marke Füllhorn der Rewe hat sich im Markt etabliert und wird gut angenommen. Ich führte bis vor kurzen einen sehr beliebten Bio-Supermarkt in Heidelberg. Mit der Gründung der Biokonzept GmbH, die als Betreiberin für die Bio-Supermärkte agiert, gehen wir einen weiteren und konsequenten Schritt in Richtung „Bio für Viele“. Dem Verbraucher, der Umwelt und den kommenden Generationen wird damit ein großer Dienst erwiesen.

Wie reagiert die Branche?

Die Reaktionen sind geteilt. Das ist immer so, wenn etwas Neues und Großes passiert. Die einen freuen sich über die Möglichkeit, ihre Produkte einem weiteren Verbraucherkreis anbieten zu können. Beispielsweise werden wir gerade für saisonales Obst und Gemüse Produzenten aus der Region bevorzugen. Damit bekommen diese eine Abnahmesicherheit für ihre Produkte, die sie zum Teil noch nicht hatten und die ihre Existenz absichert. Es gibt aber auch kritische Stimmen. Hierbei handelt es sich um die Angst, dass mit dem Einstieg

einer neuen Bio-Supermarkt-Kette, die von einem großen, konventionellen Lebensmittelhandel gestützt wird, Gefahr für die Produktpreise und die Produktqualität ausgehen könnte. Diese Angst wird sich als unbegründet erweisen, wenn erst einmal die ersten Geschäfte eröffnet werden und laufen. Das oberste Gebot der Biokonzept GmbH ist die Einhaltung hoher Produktqualität. Ich habe bereits in Heidelberg einen hundertprozentigen Bio-Supermarkt aufgebaut und erfolgreich geleitet. Das werde ich ebenso mit den jetzigen Bio-Supermärkten tun.