

■ hortec in Karlsruhe

Beratungsdienste kurbeln Endverkauf an

Marketingkonzepte, Mitarbeiterschulungen, Beurteilung von Ladengeschäften – dies ist nur ein Ausschnitt der Leistungen der Beratungsdienste für Direktvermarktung und Endverkauf in Nord- und Südbaden. Diese stellten ihre Arbeit auf der hortec Mitte Oktober vor. Gärtner und Landwirte berichteten von ihren Erfahrungen mit den Beratungsdiensten.



Beraterinnen der Beratungsdienste (von links): Ulrike Soldner, Sabine Reh, Katja Brudermann

Beraterin Ulrike Soldner vom Beratungsdienst Endverkauf Südbaden, gab einen kurzen Überblick über die Leistungen der Beratungsdienste. Mit auf der Bühne waren Soldners Kollegin Katja Brudermann, Sabine Reh, Beratungsdienst Endverkauf Nordbaden und weitere.

„Was ist ein Store-Check?“ Darüber klärte Sabine Reh auf. Übersetzt bedeutet es „Ladenkontrolle“. Die Beraterin bewertet Ladengeschäfte: Ist das Sortiment sinnvoll platziert? Stimmt die Dekoration? Welche Bereiche sind positiv, und welche können verbessert werden?

„Die Tipps der Beraterin sind sehr wertvoll, und ich bemühe mich, sie rasch umzusetzen. Nur so ist die Beratung effektiv“, findet Bernhard Maier, Unternehmer mit Zierpflanzenbau und Endverkauf in Wehr-Brennet. Ihm stand der Beratungsdienst nicht nur in Sachen Ladeneinrichtung zur Seite: „Ohne den Beratungsdienst hätte die Bank den Bau meiner neuen Verkaufsflächen nicht finanziert“, sagte er im Forum. „Der Beratungsdienst half, der Bank gegenüber die richtigen Argumente zu finden, und durch die Mitgliedschaft im Beratungsdienst konnte ich der Bank gegenüber signalisieren: Ich arbeite professionell.“

Für Bärbel Frenk aus Schwanau-Nonnenweier waren die komplexen rechtlichen Bestimmungen für Direktvermarkter der Hauptgrund, dem Beratungsdienst Direktvermarktung beizutreten. Zum Lindenhof von Familie Frenk gehören Ackerbau und Milchvieh, Hofladen, Wochenmärkte und eine Bauernschenke. Insbesondere die Vermarktung von Käse und Wurst ist aus Sicht der Lebensmittelhygiene ein sensibles Thema. Frenk ist froh, mit der Beraterin Katja Brudermann nun hierfür eine Ansprechpartnerin zu haben. Zudem lobte Frenk die angebotene Gruppenberatung: „Hier entstehen wertvolle Kontakte zu Kollegen. Ich merke, dass die anderen die gleichen Pro-

bleme haben wie wir. Jetzt arbeiten wir untereinander viel zusammen und nicht gegeneinander.“

Friedhelm Wenz aus Pfinztal-Sollingen bewirtschaftet einen Aussiedlerhof mit Obstbau und Direktvermarktung. Die Lage des Betriebs im Außenbereich erforderte ein ausgefeiltes Marketingkonzept. Mit der Beraterin Sabine Reh plante Wenz einen Hofladen, der Einkaufs-

möglichkeit und Ausflugsziel zugleich ist. Spielplatz und Sitzgelegenheiten vor dem Laden, angepasste Öffnungszeiten und intensive Werbemaßnahmen machten den Laden zu einem wichtigen und erfolgreichen Standbein des Betriebs.

Wenz lobte die Zusammenarbeit mit der Beraterin: „Frau Reh sieht jedes Mal Dinge, die ich noch besser machen kann. Und sie vergisst auch nicht zu loben, wenn gemeinsam erarbeitete Ideen bereits erfolgreich umgesetzt werden konnten.“

Katja Brudermann, Beratungsdienst Endverkauf Südbaden, Breisach
Bild: Beratungsdienst

Adressen

Beratungsdienste

→ **Beratungsdienst Direktvermarktung Südbaden**, Breisach, Telefon 0761/2187-5861, beratung_direkt@web.de, www.bd-direktvermarktung.de

→ **Beratungsdienst Endverkauf Südbaden** am Landratsamt Breisgau-Hochschwarzwald, Europaplatz 3, 79206 Breisach, Telefon 0761/2875862, Mobil: 0151/15 34 44 56, bes.freiburg@t-online.de, www.bd-endverkauf.de

→ **Beratungsdienst Endverkauf Nordbaden**, Bruchsal, Telefon 07251/741863, bd.endverkauf.nordbaden@t-online.de, www.bd-endverkauf.de

