

Die Vereinigung der Direktvermarkter NRW VDNRW

Albert Trimborn
Bauerngut Schiefelbusch



Dienstag, 8. Mai 2012

Ursprung der Vereinigung der Hessischen Direktvermarkter e.V. (VHD)



- 1989 mit Unterstützung der hessischen Agrarverwaltung gegründet
- ca. 350 Mitgliedsbetriebe
- erfolgreiche Kooperation mit über 100 REWE Märkten
- Partnerschaftliches Verhältnis mit REWE auf „Augenhöhe“ durch

Gestaltung einer win-win-Situation.:

Direktvermarkter:

Neue Absatzmöglichkeiten

Einzelhandel:

Regionale Produktvielfalt

Bauer sucht Kunden

Bauer bringt Kunden

Zielsetzung des VHD

- **Verbesserung der Rahmenbedingungen für die Direktvermarktungsbetriebe**
- **Interessensvertretung gegenüber Politik, Wirtschaft und Gesellschaft**
- **Weiterentwicklung der Direktvermarktung, Eröffnung von Möglichkeiten zur Diversifizierung und Professionalisierung**
- **Öffentlichkeitsarbeit, Verbraucheraufklärung**
- **Vermarktungsunterstützung, insbesondere durch LANDMARKT**

Direktvermarkter in NRW – Wer sind wir?

Vereinigung der Direktvermarkter NRW e.V. wurde 2011 gegründet.



Ein Zusammenschluss von landwirtschaftlichen Direktvermarktern, zur gemeinschaftlichen Interessenvertretung gegenüber der Politik, Verwaltung und dem Einzelhandel.

Zielsetzung des VDNRW

- Realisierung des hessischen Landmarktkonzeptes mit REWE

West

- Einheitliche Konditionen für Direktvermarkter
- Konkrete Unterstützung der Direktvermarkter bei der Listung und Zertifizierung
- Aufbau einer Marke „LANDMARKT“ die vom Verbraucher schnell identifiziert und geschätzt wird. Klare Abgrenzung zu gewerblichen Produkten.
- Vermittlung von Direktvermarktern im Umfeld der REWE Märkte



Vorteile für Direktvermarkter im VDNRW

- Lieferung an REWE zu LANDMARKT Konditionen
- Betreuung durch den VDNRW zur Listung und Zertifizierung
- Vermarktung der Produkte unter der Dachmarke LANDMARKT innerhalb und außerhalb der REWE-Märkte
- Öffentlichkeitsarbeit und Lobbyarbeit durch die VDNRW
- Umsatzbezogene Kostenbeteiligung – somit gerechte und wirtschaftliche Beteiligung der VDNRW



Auswahlkriterien für Direktvermarkter im VDNRW

- **landwirtschaftlicher Direktvermarkter im Sinne der Definition Direktvermarktung des VDNRW sein**
- **Mitglied beim VDNRW sein/werden**
- **die Ware muss selbsterzeugt sein**
- **lieferfähig sein (Menge/Zeitraum)**
- **die Ware muss qualitätsgesichert sein**
- **Ware mit EAN-Code auszeichnen**



Kernpunkte der aktuellen Liefervereinbarung sind ...

- **Prinzip einer regionalen/ lokalen Vermarktung: Betriebe im direkten Umfeld haben**

Vorrang (VDNRW trifft die Entscheidung – nicht REWE)

- **zwischen 8 – 20 Direktvermarkter pro Markt**
- **Hofladenpreis gilt als unverbindliche Preisempfehlung für den LEH**
- **nur eigene Produkte (wertgebender Bestandteil aus eigener Produktion) sind**

LANDMARKT-Produkte.

- **Kein GVO verändertes Saatgut oder GVO Futtermittel**
- **Einhaltung der Listungskonditionen (Qualitätssicherung, EAN – Code, etc)**
- **Keine Warenrücknahmepflicht**
- **Direktbelieferung und direkt Abrechnung (stärkt persönliche Beziehung Lieferant /**

Markt)

Aktuelle Situation

NRW

- **Auftakt mit 3 REWE Märkten in Köln**
 - **Listung und Zertifizierung von ca. 15 Lieferanten**
- **Aufstellung zusätzlicher Lieferantengruppen für weitere REWE West sowie REWE**

Nord und REWE Dortmund Kooperationen

Rheinland Pfalz

- **10 Märkte werden momentan beliefert (REWE Mitte)**
 - **Kleinere Märkte mit ca. 6000€ Umsatz/Monat**
 - **Größere Märkte mit ca. 15.000€ Umsatz/Monat**

Vereinigung der Direktvermarkter Norddeutschland

- **Erste LANDMARK-Theken im Großraum Hamburg**

**Die Vereinigung der Direktvermarkter NRW
VDNRW**

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Albert Trimborn
Bauerngut Schiefelbusch

Dienstag, 8. Mai 2012

