



Vertrauen durch regionale Spezialitäten

Okles Einzelhandels-Strategie am Beispiel des Twiefelder Landmarkts

Okle will die Nahversorgung in mittelgroßen Gemeinden in Baden-Württemberg und im Allgäu stärken – nicht nur als Großhändler. Er verantwortet als Partner für die selbstständigen Kaufleute auch die Artikelempfehlung, das Marketing und die Ausbildung in der eigenen Akademie. Dazu hat das Unternehmen 2010 die Landmarkt-Strategie als Vertriebskonzept eingeführt. Mittlerweile gibt es 22 Märkte. Einer von ihnen ist der Twiefelder Landmarkt in Hilzingen.

Im Gegensatz zu den anderen Landmärkten betreibt Okle den Twiefelder Markt selbst, und das bereits seit 1985. Doch das Konzept ist überall gleich: Sie alle tragen neben der Bezeichnung ‚Landmarkt‘ den Namen des Inhabers oder der Ortschaft auf ihrem grünen Länderschild. Und sie führen, ergänzend zum Vollsortiment, regionale Spezialitäten und hochwertige Bio-Produkte sowie Wurst und Fleisch aus der eigenen Produktion in Singen.

„Unsere Landmarkt-Strategie richtet sich an selbstständige Kaufleute, aber auch an kommunale Verwaltungen oder Vertreter, die eine Antwort auf drohende oder bestehende Versorgungslücken suchen. Ziel ist es, die Sehnsucht nach Vertrautem zu erfüllen. Und das erreichen wir vor allem durch regionale





Spezialitäten“, sagt Geschäftsführer Hans- Philipp Okle.

Twielfelder Landmarkt
Weidgang 4
78247 Hilzingen
www.twielfelder-landmarkt.de

Eröffnet: 1985
Marktleiterin: Angelika Biernat
Mitarbeiter: 5 TZ, 4 VZ, 2 Minijobber
Verkaufsfläche: 800 qm
Kassen: 2
Artikellanzahl: 6.000
Bio-Artikel: 900
Öffnungszeiten: Mo-Fr, 7-19 Uhr;
Sa, 7-18 Uhr

Der Twielfelder Landmarkt bietet seinen Kunden rund 6.000 Artikel, darunter über 900 in Bio-Qualität. Der Gesamtumsatz beläuft sich auf 1,8 Millionen Euro. Die Backwaretheke hinter dem Eingangsbereich wird von drei regionalen Bäckern und Konditoren versorgt – zum Teil auch mit Bio- und Demeter-Produkten. Das restliche Landmarkt-Sortiment liefern Okle und lokale Erzeuger.

„Viele unserer Kunden kommen wegen des Bio-Angebots“

Auf der gegenüberliegenden Seite befindet sich der Obst- und Gemüsebereich mit Frischland-Äpfeln und weiteren Bio-Produkten. Regionales in Demeter-Qualität wie Salate, Radieschen, Karotten, Gurken und Äpfel stammt vom Pestalozzi Kinder- und Jugenddorf in Stockach und der Hofgemeinschaft Heggelbach in Herdwangen. Letzterer stellt auch Bio-Käse her und ist Partner in der Zulieferung von Demeter-Tieren. Das regionale konventionelle Obst und Gemüse stammt vorrangig von der Reichenau. Kartoffeln liefert der Familienbetrieb Häufle aus dem Hegau.

„Viele unserer Kunden kommen gerade wegen des Bio-Angebots zu uns“, sagt Vertriebsleiter Herbert Prell. Der Bio-Umsatz des Twielfelder Landmarkts liegt bei 15 Prozent des Gesamtumsatzes. „Unser Landmarkt-Konzept eignet sich für Märkte mit einer Verkaufsfläche von 250 bis 800 Quadratmetern.“

Reformkost-Abteilung soll täglichen Bedarf decken

Auf den 800 Quadratmetern des Markts in Hilzingen gibt es auch eine Reformkost-Abteilung mit Produkten von TarteX, Schnitzer, der Teutoburger Ölmühle sowie Demeter-Kindernahrung von Holle, Cremes von Speick, Hipp und Lavera, Kaffees von Gepa und Honigen von Eden. „Wir bieten rund 80 Produkte der Reformhaus-Marke Neuform an“, so Prell.

Okle: „Unsere Kunden sollen im Landmarkt alles für den täglichen Bedarf >

„Bio-Qualität mit Geschmack.“

Mein Zabler Moment.



Bio Nudeln vom Feinsten, natürlich ohne Zusatzstoffe. 100% Bio-Hartweizengrieß, frisches Trinkwasser und sonst nichts.

www.zabler.de

100% VEGAN

finden. Dazu gehören auch Drogerieartikel und Haushaltswaren. Außerdem finden sie unter der Marke ‚Jeden Tag‘ Lebensmittel im Preiseinstiegsbereich. Durch sie bleiben unsere Landmärkte auch gegenüber den Discountern wettbewerbsfähig.“

Ein Aufsteller macht auf verschiedene Soja-Drinks vom Hofgut Storzeln aufmerksam. Blaue Regalstopper verweisen auf neue Ware im Sortiment, wie etwa Mineralwasser von Lichtquelle und Hornberger Lebensquelle. Grüne Schilder mit der Aufschrift ‚Total Regional‘ weisen zum Beispiel auf ‚die nahbesorgten‘ Frischland-Nudeln und Linsen von Alb-Leisa hin. Weitere Lieferanten aus dem Umkreis sind die Stadtmühle Geisingen, die den Markt mit ihren Müslis und Schoko-Waffeln versorgt, und die Rosegarden Manufaktur Stockach, die bekannt ist für ihre hochwertigen Fruchtaufstriche.

Okle berät selbstständige Kaufleute

„Eine enge Kundenbindung ist wichtig, um auf lange Sicht bestehen zu können. Daher beraten wir unsere Kaufleute bei der Konzept- und Projektentwicklung ebenso wie bei der Übernahme eines Geschäfts, bei Neugründungen oder Umbauten. Außerdem geben wir ihnen Tipps, wie sie ihre Kunden durch zusätzlichen Service für sich gewinnen können, etwa durch Bringdienste oder Schlemmerabende im Markt“, erklärt Prell.

Vertrauen schafft auch das regionale Angebot in der SB-Fleischtheke. Hier können Kunden neben dem konventionellen Angebot zu Demeter-Frischland-Produkten greifen.

Unter den Mopro- Artikeln befinden sich Buttermilch, Speisequark, Crème fraîche und Sauerrahm von Schrozberger in Demeter-Qualität sowie verschiedene Sorten Joghurt von Schrozberger, Schwarzwaldmilch und Söbbeke. Regionale Eier liefern der Hönhof in Mühlingen und der Haslachhof in Tengen.

Das SB-Brotregal ist unter anderem mit Produkten von Mestemacher ausgestattet. Nicht weit entfernt stehen Marmeladen von Zuegg sowie verschiedene Aufstriche und Muse von Campo Verde.

Haferflocken liefert Erntesegen Naturkost aus Radolfzell, Backwaren werden von Bauck und Campo Verde bezogen. Gebäcke finden Kunden von Sommer und Campo Verde. Verschiedene Riegel gibt es von Roo’bar. Zudem können Kunden zu Bio-Tees und -Matcha-Pulver von Bünting greifen.

Alle profitieren: Lokale Erzeuger, Händler und Verbraucher

Lima ist mit einem veganen Convenience-Vegi Mix vertreten, Salatfix gibt es von Beltane, Kokos-Produkte von Dr. Goerg sowie Gewürze von Lebensbaum und Campo Verde. Von letzterer Marke gibt es ebenso eingelegtes Gemüse und Soßen. Eintöpfe werden von Eden angeboten.

Neben einem Display mit Bio-Schorlen von Eos steht ein Aufsteller mit Snacks der Marke Freche Freunde. Auch ein Display von Gepa mit Schokolade und Kaffee ist im Landmarkt vertreten.

Unter dem breiten Getränke-Angebot in Bio-Qualität befinden sich Säfte von Eos, Campo Verde und Voelkel. In der Weinabteilung können die Bio-bewussten Käufer zu Produkten von Demeter, Mezzogiorno, Soliano, Così, Qvinto Arrio, Rhabizz, Osteria und Landpartie greifen, die von Peter Riegel Weinimport bezogen werden.



„Wir sind davon überzeugt, dass ein interessantes Sortiment aus hochwertigen regionalen und Bio-Produkten einen erfolgreichen Markt ausmacht. Am Ende profitieren alle: Lokale Erzeuger, Händler und Verbraucher“, sagt Okle.

Sina Hindersmann





Der Lebensmittelgroßhändler und -hersteller Okle in Singen beliefert seit mehr als 80 Jahren selbstständige Nahversorger in Baden-Württemberg und produziert in der eigenen Manufaktur regionale und Bio-Fleisch- und -Wurstwaren. Mit dem Landmarkt-Konzept bietet er Einzelhändlern und Kommunen die Möglichkeit, Märkte für die regionale Versorgung zu erschließen. Okles Gesamtumsatz beträgt 130 Millionen Euro mit einem Bio-Anteil von über 12 Prozent.

„Wo möglich, wollen wir als Großhändler Produkte nah besorgen und die Versorgung des selbstständigen Einzelhandels auch in mittelgroßen Gemeinden sichern“, sagt Geschäftsführer Hans-Philipp Okle, dessen Großvater 1934 das gleichnamige Unternehmen gründete. Damals lag der Fokus noch auf der Vermarktung von Kolonialwaren wie Tabak, Kaffee und Tee. Heute richtet sich Okle an den konventionellen Nahversorger, der sich durch ein ergänzendes Sortiment aus hochwertigen regionalen und Bio-Produkten von Wettbewerbern abgrenzen will. Inzwischen beliefert das Unter-

Bio und regional aus einer Hand

Nahbesorger und Nahversorger Okle stärkt auch kleinere Gemeinden

nehmen über 200 Einzelhändler, darunter 19 bürgerschaftlich organisierte Handelspartner wie Genossenschaften und Vereine, in Baden-Württemberg und im angrenzenden Allgäu. „Außerdem sind unsere Partner oft Hand-



Geschäftsführer Hans-Philipp Okle

werksbetriebe, wie Metzgereien und Bäckereien, in der Funktion als Nahversorger“, sagt Okle.

Die Kernfunktion, mit der sich das Unternehmen von anderen Großhändlern abhebt, sei, „dass wir Lebensmittel zu einem Vollsortiment bündeln und alles aus einer Hand liefern“. Das Okle-Angebot besteht aus 10.000 konventionellen und Bio-Artikeln und zusätzlichen 8.000, die über Streckenbelieferung verrechnet werden. „Über uns kann ein Lebensmittelmarkt bis zu einer Größe von 1.000 Quadratmetern sein gesamtes Sortiment beziehen“, sagt der Geschäftsführer. Einzig frische Backwaren und Zeitschriften liefere er nicht. Je nach individueller Kundschaft vor Ort, könne der Händler das Sortiment anpassen. „Ausschließlich Bio kaufen zudem die wenigsten Deutschen. Deshalb führen wir für unsere Einzelhandelspartner neben den 900 Bio-Artikeln auch über 1.300 regionale Spezialitäten. Der Verbraucher entscheidet am Regal, ob er Bio oder konventionelle Ware kauft.“





Okle und Herl beim Gang durch das 20.000 Quadratmeter große Lager.

Mit regionalen Eigenmarken beim Kunden punkten

Zu Okles regionalen Eigenmarken gehören Demeter-Frischland, Frischland und Älpler. Unter letzterer vertreibt das Unternehmen aktuell 16 Wurst-, Fleisch- und Käse-Artikel sowie Frisch-Fertigprodukte, die es nach alpenländischen Rezepturen in traditionellen Verfahren in Eigenproduktion herstellen lässt.

Die eigene Wurst- und Fleisch-Manufaktur befindet sich neben dem Verwaltungsgebäude und wurde bereits 1967 in Betrieb genommen. Das damalige konventionelle Fleisch- und Wurstsortiment der Marke Frischland wurde 1985 auf andere Sortimente ausgeweitet. „Wir haben schon damals auf eine qualitativ hochwertige Marke als unvergleichbare exklusive Sortimentsleistung gesetzt und nicht auf eine Preiseinstiegsmarke“, ergänzt Kurt Herl, Geschäftsführer Ware und Logistik. Heute vertreibt Okle unter der Marke Frischland 300 Fleisch- und Wurst-Delikatessen aus der eigenen Manufaktur sowie rund 100 weitere regionale Spezialitäten wie Säfte, Teigwaren und Öle. Seit 2006 produziert der Großhändler zusätzlich regionale Wurst- und Fleisch-

produkte unter dem Namen Demeter-Frischland. Okle: „Wir stellen unsere Demeter-Wurst im Warmfleischverfahren her. Dadurch bleiben alle Geschmacks- und Aromastoffe erhalten, sodass wir auf jegliche Zusatzstoffe verzichten können. Da wir kein Phosphat verwenden, das für die rötliche Farbe in Wurst und Fleisch verantwortlich ist, haben unsere Demeter-Produkte eine natürliche Färbung.“ Zurzeit gibt es 70 Demeter-Frischland-Delikatessen, für deren Qualität Okle von der DLG ausgezeichnet wurde. Ihr Umsatzanteil im Bereich Fleisch- und Wurstwaren beträgt knapp 30 Prozent.

Gesucht: Demeter-Schweine aus Baden-Württemberg

„Wir sind stolz darauf, dass die Zutaten unserer Demeter-Frischland-Produkte aus Baden-Württemberg stammen. Daher tragen sie auch das Bio-Siegel mit Bundesland-Angabe“, sagt Okle. Problematisch seien zurzeit jedoch Engpässe in der Beschaffung von Demeter-Schweinefleisch. „Da hilft auch unsere Abnahmegarantie nichts. Wir könnten Demeter-Schweine auch in Mecklenburg-Vorpommern besorgen, aber dann

müssten wir auf das baden-württembergische Bio-Zeichen verzichten“, ergänzt Herl. „Deshalb sind wir auf der Suche nach Unterstützern.“

Auf politischer Ebene könnte zum Beispiel die Bereitstellung von Fördermitteln für die Umstellung auf Demeter helfen, wirft Okle ein. „Verbraucher müssen natürlich auch bereit sein, den Mehrwert der Produkte, sprich artgerechte Tierhaltung und Verzicht auf Arzneimittel, zu bezahlen. Das Geschmackserlebnis und die Qualität eines Demeter Bio-Produkts sprechen für sich.“





Lager und Logistik

Neben dem Verwaltungsgebäude befindet sich das knapp 20.000 Quadratmeter große Lager. Okle verfügt über elf eigene Lkw, die restliche Ware wird von Drittanbietern verteilt. Ab Mitte des Jahres beliefert Okle unter anderem auch Tegut mit Demeter-Wurst und -Fleisch im süddeutschen Raum.

„Einige unserer Handelspartner haben weder eine eigene Logistik noch ein eigenes Lager. Wir bieten ihnen ein Vollsortiment und eine flexible Lieferung. Da wir unsere 1.300 Molkereiprodukte sowie 150 Sorten Obst und Gemüse auf den Rollboxen mit einer speziellen Thermohaube umhüllen, bleibt die Kerntemperatur bis zu zwölf Stunden lang erhalten. Bei Bedarf liefern wir mehrmals in der Woche“, erklärt Okle. Als Logistikdienstleister vertreibt Okle auch deutschlandweit das Demeter-Sortiment von Campo Verde. Unter den 148 Artikeln befinden sich zum Beispiel eingelegte Tomaten, Säfte, Gewürze und Teigwaren.

Austausch und Transparenz

„Austausch und Transparenz zwischen Kunden, Händlern und Großhandel sind uns ein wichtiges Anliegen“, sagt Okle. Deshalb bietet er seinen Handelspartnern Besichtigungen des Lagers und der Produktion an. Die Händler wiederum könnten für ihre Kunden Besuchertage bei Okle und seinen Partnern auf Demeter-Höfen organisieren. Zudem haben regionale Erzeuger die Möglichkeit, Händler im jährlich erscheinenden Sortimentskatalog ‚Ordnung des Wissens‘ über ihre Betriebe zu informieren. Okle: „Da wir um die wichtige Rolle unserer regionalen und Bio-Spezialitäten wissen, treffen wir uns regelmäßig mit unseren Landwirten zum persönlichen Austausch. Gemeinsam suchen wir weitere Wege der Zusammenarbeit, damit wir unseren Kunden auch in Zukunft neue Besonderheiten anbieten können.“

Sina Hindersmann

DAVERT
BIO Organic

Großes Kino!

NEU

DAVERT
BIO Organic
Vollrohr-Zucker
Popcorn
Sweet
ca. 80g

Film ab für das neue Bio-Popcorn in den Sorten Sweet oder Sweet & Salty. Knusper-Spaß wie im Kino!
www.davert.de

Vielfalt für die kreative Küche

DE-ÖKOC-001