

Pressemitteilung

Food2Market Workshop in Coesfeld – alternative Distributionswege von Lebensmitteln



Am 6. Februar 2015 kamen mehr als 30 Vertreter von deutschen und niederländischen Lebensmittelherstellern zusammen, um beim Biogroßhändler Weiling in Coesfeld mehr über den alternativen Vertrieb von Lebensmitteln im Allgemeinen und dem online Lebensmittelhandel im Speziellen zu erfahren.

Die Veranstaltung wurde vom Deutschen Institut für Lebensmitteltechnik e.V. (DIL) aus Quakenbrück und dem Food Processing Initiative e.V. (FPI) aus Bielefeld im Rahmen des INTERREG Projektes Food2Market organisiert.

Nach der Begrüßung durch Frau Eva Krause (FPI) und Herrn Dr. Helmut Steinkamp (DIL) stellte Herr Hanjörg Bahmann die Weiling GmbH vor, gab einen Einblick in die Wichtigkeit des Internets im B2B-Geschäft und präsentierte den Aufbau des Weiling-Onlineshops für Geschäftskunden.

Dr. Johannes Reef von DNL Contact gab einen Überblick über die Möglichkeiten in den Niederlanden Geschäftskontakte zu finden und Lebensmittel jenseits des klassischen Lebensmitteleinzelhandels an den Konsumenten zu bringen. Reef machte deutlich, dass trotz der Nachbarschaft der beiden Länder wesentliche kulturelle Unterschiede bestehen, die beim Aufbau von Handelsbeziehungen mit dem Nachbarn bedacht werden müssen. So bedeutet beispielsweise die Verwendung des vertrauten ‚Du‘ bzw. ‚je / jij‘ und ein lockerer Umgang miteinander noch kein Vertragsabschluss. Der Niederländer zieht sich dann gerne noch zum ‚overleg‘ zurück.

Food2Market



Johannes Wendt vom FPI beschäftigte sich in seiner Präsentation mit dem Multichannel-Marketing von Lebensmitteln und zeigte den Teilnehmern verschiedene Wege zum erfolgreichen Vertrieb.



‚Stolperfallen im Lebensmittel-Onlinehandel‘ so lautete der Titel des Vortrags von Frau Hildegard Schöllmann, Rechtsanwältin bei Krell Weyland Grube Rechtsanwälte aus Gummersbach, in dem sie anschaulich einige Besonderheit des Handels mit Lebensmitteln im Internet beleuchtete und anhand von Beispielen die Informationspflichten des Inverkehrbringens verdeutlichte sowie hilfreiche Tipps bei der Organisation des eigenen Online-Verkaufs gab.

Beim anschließenden Matchmaking wurde den Teilnehmern die Möglichkeit geboten, in direkten Kontakt mit verschiedenen Lebensmittel-Onlinehändlern zu treten und sich intensiv mit den Referenten auszutauschen.

Informationen zu den Aktivitäten im Food2Market Projekt finden Sie im Internet unter www.food2market.de.