

Erfolgreiche Wochenmärkte

Bedeutung

Erfolgsfaktoren

Zukunftschancen

11.09.2006,

in der IHK Nord Westfalen, Münster

Erfolgreiche Wochenmärkte

Bedeutung - Erfolgsfaktoren - Zukunft



MÜNSTER - 11.9.2006

Lothar Geißler - Fahrzeugwerk Borco-Hohns





Kompromisslos gut!

- Bio-Rindfleisch
 - Bio-Lammfleisch
 - Bio-Wurstspezialitäten
 - Wildfleisch
- Kompromisslos gut!
- www.gutdarf.de

Gut Darf GmbH & Co. KG
Am Markt 25 • D-18175 Born
Tel.: 039 83 2415 00-27
Fax: 039 83 2415 05-75



Wochenmärkte in Deutschland



- ◎ > 3.300 Wochenmärkte
- ◎ ca. 250.000 Markttage
- ◎ ca. 50.000 Markthändler
- ◎ ca. 15.000 Verkaufsanhänger u. -mobile
- ◎ ca. 4 Mrd. € Umsatz im mobilen Handel

Wochenmärkte in Deutschland

(Quelle: Komet-Kalender)

Baden-Württemberg	399
Bayern	381
Berlin	47
Brandenburg	140
Bremen/Bremerhaven	40
Hamburg	74
Hessen	150
Mecklenburg-Vorpommern	67
Niedersachsen	322
Nordrhein-Westfalen	663
Rheinland-Pfalz	98
Saarland	59
Sachsen	223
Sachsen-Anhalt	158
Schleswig-Holstein	113
Thüringen	125
Deutschland gesamt	3059

Mobile Geschäfte auf Märkten

Verkaufsfahrzeuge auf deutschen Wochenmärkten



○ Brot und Backwaren	2.000
○ Fleisch und Wurstwaren	5.000
○ Direktvermarkter (landwirtsch.)	2.500
○ Fisch	1.000
○ Käse und Molkereiprodukte	1.000
○ Feinkost und Spezialitäten	1.000
○ Obst und Gemüse (Handel)	1.500
○ Süßwaren, Imbiß, Sonstige	1.000

ca. 15.000

Warum kaufen Sie auf dem Markt ein?

- **Gute Erreichbarkeit** 94 %
- **Frische Waren** 85 %
- **Fachkompetente und freundl. Beratung** 69 %
- **Regionale Produkte** 60 %
- **Bummeln** 58 %
- **Atmosphäre/Flair** 55 %
- **Leute treffen** 43 %

Kurzvorstellung der Borco-Höhns-Gruppe

Unternehmensgruppe Borco-Höhns

Gesellschaften der Gruppe:

Hinrich Heineke GmbH	Fahrzeugwerk Borco-Höhns
Heineke-Borco-GmbH&Co.KG	SEBA Borco-Höhns
	Tamhart
	(GmbH&Co,KGs)

Produktionsstätten:	Rotenburg (Wümme), Hohenaverbergen und Bothel
Produktionsmarken;	Borco-Höhns, SEBA, SPEWI und Tamhart
Mitarbeiter / Gruppe:	> 300
Mobile Geschäfte p.a.:	ca. 1.000
Umsatz 2005:	44 Mio. €
Kunden:	ca.10.000
Fahrzeuge in Deutschl.:	ca.12.000 (aktuell im Einsatz)

Was erwarten die Kunden von mobilen Geschäften?

**Zum Lebensmittelverkauf passender
Auftritt**

Erlebniseinkauf

Absolute Hygiene

**Sympathische serviceorientierte
Verkaufskräfte**

Qualität und Frische

Probleme (verpaßte Chancen)

- **Mobile Geschäfte überaltert**
- **Mangelnde Organisation**
- **Fehlende Werbung**
- **Falsche Personalauswahl**
- **Schlechte Warenpräsentation**
- **Nichtbeachtung der Erfolgskriterien**

Zu lösende Probleme für eine positive Entwicklung:

- Parkmöglichkeiten und -gebühren**
- Anpassung der Öffnungszeiten**
- Gewinnung mehr jüngerer Kunden**
- Gemeinsame Aktionen/Begleitprogramm**
- Anordnung und Gestaltung der Stände**
- Gemeinsam für „Einkaufszentrum Wochenmarkt“**

Erfolandsstandards

für das mobile Geschäft

- Attraktiv, sauber, gut ausgeleuchtet
- Sortiment, Qualität, Spezialitäten, Präsentation
- Personal fachlich und verkäuferisch geschult, Verkaufsdress, Namensschild
- Marketing, Werbung, Service

Für Markt und Händler positive Trends:

- Convenience-Angebote werden gut angenommen (Küchen-/essfertig vorbereitete Lebensmittel)
- Gastronomisches Angebot bindet Käufer und verbessert Einkaufserlebnis
- Sortimentserweiterungen und Spezialitäten wirken sich positiv aus
- Kombinationsgeschäfte