

Warum? Wie viel? Welche Produkte? 8 Fragen zu den Regionalprodukten an die Grossverteiler



Seit wann gibt es Ihr Programm?	1999 hat Migros Luzern «Aus der Region. Für die Region.» (AdR) lanciert. Seither haben sich nach und nach alle Genossenschaften angeschlossen.	Seit 2005.	Seit März 2014.	Ein nationales Konzept für regionale Produkte von den Bauern gibt es seit letzten Herbst. Der Claim heisst «Natürlich vom Hof».	Das Konzept «Klein aber fein»-Spezialitätenwoche wurde im Herbst 2015 lanciert und war im April 2016 erstmals für 2 Wochen in allen Filialen erhältlich.	Wir führen zahlreiche Regionalprodukte, verzichten aber auf Auslobung. Unter «Meine Heimat – Qualität aus der Region» werden Produzenten porträtiert.
Was waren die Beweggründe für die Lancierung?	Regionalprodukte galten damals als eine Antwort auf die verschiedenen Lebensmittelskandale. Sie genossen bei den Kunden grosses Vertrauen.	«Feins vom Dorf» ist Ausdruck unserer tiefen lokalen Verwurzelung. Hinter jedem Produkt steht ein lokaler Produzent, den die Kunden oft persönlich kennen.	Kundinnen und Kunden suchen bewusst nach Produkten, die in ihrer Nähe hergestellt werden und die damit die regionale Wirtschaft unterstützen.	Regionale Produkte verkaufen die Läden schon lange. Mit dem Konzept wollen wir die Verbundenheit zwischen Landi und ihren Eigentümern stärken.	Oft werden die feinsten Spezialitäten von Kleinbetrieben hergestellt und nur lokal angeboten. Dies wollten wir ändern.	Es entspricht nicht unserem Verständnis von Regionalität, Produkte als regional zu bewerben und diese dann schweizweit anzubieten.
Was ist der jährliche Umsatz des Regionalprodukteprogramms (inklusive Entwicklung seit dem Start)?	2015 setzte die Migros mit AdR-Produkten 898,6 Mio Fr. um (+3,2%). AdR ist stetig gewachsen. 2012 lag der Umsatz noch bei 791 Mio Fr.	Wir kommunizieren keine Umsatzzahlen, die Produkte machen aber mit überdurchschnittlichem Wachstum einen bedeutenden Umsatzanteil aus.	2015 erzielte Coop mit «Miini Region» einen Umsatz von 140 Mio Fr.	Der Umsatz ist von Landi zu Landi sehr unterschiedlich. Da die Läden die Produkte direkt bei den Bauern beziehen, haben wir keine genauen Zahlen.	Bezüglich der Umsatzentwicklung möchten wir Sie um Verständnis bitten, dass wir hierzu keine Angaben machen können.	Wir bitten um Verständnis, dass wir aus unternehmenspolitischen Gründen keine Umsatzzahlen bekannt geben.
Wie viele Produkte umfasst das Sortiment?	Über 9000 Produkte, produziert von über 7500 Produzenten in der ganzen Schweiz.	Wir arbeiten mit rund 3000 Lieferanten zusammen, insgesamt sind in über 570 Läden über 10 000 Produkte erhältlich.	Über 3000.	Die Anzahl Produkte ist von Landi zu Landi unterschiedlich. Dabei gibt es regionale Unterschiede, es wird kein Sortiment vorgeschrieben.	Über 100 Produkte von Kleinbetrieben in der ganzen Schweiz.	Siehe Antwort auf die erste und zweite Frage.
Welche Sortimentskategorien unterscheiden Sie?	Gemüse und Obst, Molkerei und Käse, Fleisch, Geflügel, Eier, Pflanzen/Blumen, Kräuter. Ausserdem z. B. Pflanzenöle (Raps), Mineralwasser usw.	Früchte, Gemüse, Milchprodukte, Eier, frisches Brot, Blumen, Honig, Wein, Fleisch, Teigwaren, Konfitüren, Käse uvm. Von Laden zu Laden unterschiedlich.	Für uns sind Produkte wie Käse, Fleisch, Honig, Wein und Bier sehr wichtig und haben entsprechend eine hohe Priorität.	Getränke und Lebensmittel.	Zum Sortiment gehörten u. a. Wurst- und Käsespezialitäten, Joghurts, Schokolade, Honig, aber auch eine Backmischung schaffte es in unsere Regale.	Siehe Antwort auf die erste und zweite Frage.
Welches ist die umsatzstärkste Kategorie und wie viel generiert sie jährlich?	Über 40% des Umsatzes wird mit Früchten und Gemüsen erwirtschaftet.	Brot und Backwaren.	Wir verkaufen va. Käse, Eier und Milch sehr gut das Biersortiment zeigt eine ähnliche Entwicklung.	Umsatzstarke Produkte sind beispielsweise Eier und Honig.	Siehe Antwort auf die dritte Frage.	Siehe Antwort auf die dritte Frage.
Welches ist das umsatzstärkste Produkt?	Das ist von Region zu Region unterschiedlich und bei Früchten und Gemüsen auch immer abhängig von der Verfügbarkeit.	Diese Frage können wir nicht beantworten, da dies von Laden zu Laden unterschiedlich ist.	Milch.	Siehe Antwort auf die dritte Frage.	Siehe Antwort auf die dritte Frage.	Siehe Antwort auf die dritte Frage.
Gibt es beim Einkauf direkte Kontakte zu den Landwirten oder kaufen Sie ausschliesslich über den Zwischenhandel ein?	Für den Einkauf der AdR-Produkte sind die einzelnen Genossenschaften direkt zuständig, ohne Zwischenhandel.	Die Ladenleiter entscheiden über die Aufnahme von Produkten, somit besteht in jedem Fall Kontakt zum Produzenten.	Der direkte Kontakt zu Produzenten und Landwirten ist eine Stärke von «Miini Region», diese Kommunikation ist uns wichtig.	Die Läden beziehen die Produkte direkt bei den Landwirten oder von Plattformen, in denen die Bauern organisiert sind.	Wir standen direkt mit den Herstellern in Verbindung und werden dies auch für die nächsten Aktionen so handhaben.	Seit dem Markteintritt beziehen wir beispielsweise Waren direkt von lokalen Bäckereien sowie Obst- und Gemüseproduzenten.