

Der "Werte"-Großhändler vom Bodensee

Autor: Karin Heinze

Zukunftsimpulse setzen, offen sein für Kooperation und Vernetzung, aber auch mehr Effizienz und kundenorientierte Leistung, das sind die Themen, die das Bodan-Führungsquartett und den Kundenbeirat aktuell bewegen. Das gut besuchte Einweihungsfest der neuen Logistikhalle am 18. Januar stand ebenfalls im Zeichen des Zusammen-Tuns und des Dialogs. Bodan sucht die Kooperation mit Gleichgesinnten - ein Ansatz, der in die Zukunft tragen soll.



(Bild: Mit dem Erweiterungsbau ist Bodan bestens für die Zukunft aufgestellt)



Das Leitungsquartett aus Bodan-Gründer Horst Müller, Michael Beer, Sascha Damaschun (Bild vorne) und Dieter Hallerbach (am Rednerpult) arbeitet schon seit 2008 in dieser Konstellation zusammen. Im Frühjahr 2013 jedoch sind die **Verantwortlichkeiten neu verteilt** worden. Die strategische Leitung haben nun Damaschun (Vertrieb, Einkauf, IT) und Hallerbach (Logistik). Sie sollen noch stärker als bisher **Zukunftsimpulse setzen**. Damit ist auch ein Stück weit der Generationswechsel eingeleitet. „Selbstverständlich bauen wir auf die Tradition von Bodan und auf die Erfahrung von Horst Müller und Michael Beer“,

betont Sascha Damaschun. Doch habe man im Zuge der Neustrukturierung noch eine weitere Verantwortungsebene einbezogen und die Koordinatoren der einzelnen Bereiche mehr miteinander vernetzt. "Im nächsten Schritt steht die Entwicklung und Ausbildung der Nachwuchskräfte auf der Agenda", umreißt Damaschun eine der anstehenden Aufgaben. Die Beschäftigung mit der Gemeinwohl Ökonomie sei für die 200 Mitarbeiter ein sehr hilfreiches Instrument zur Entwicklung einer neuen Diskussionskultur im Unternehmen gewesen, sagt er. (Bild, v.l.n.r.: Michael Beer, Horst Müller, Dieter Hallerbach, Sascha Damaschun)

Auf dem Fest am 18. Januar 2014 stand vor allem die **Einweihung der neuen Logistikhalle** auf der Tagesordnung. „Schon der große Zuspruch ist für uns ein Zeichen der Wertschätzung unserer Arbeit“, erklärt Dieter Hallerbach. 200 - 250 Gäste hatten die Verantwortlichen des werteorientierten Großhändlers vom Bodensee erwartet, weit über 300 waren schließlich gekommen. Das zeige auch, dass das Interesse an den Leistungen und an der Rolle des Großhandels gewachsen sei, analysiert Damaschun. „Hier sehen wir noch großes Potenzial, denn wir verstehen es - neben der Dienstleistung als Vertriebspartner - als unsere Aufgabe, im partnerschaftlichen Dialog auf Augenhöhe, die reine Logistikaufgabe zu einer Handelskultur weiterzuentwickeln.“ (Bild: Großes Interesse: Dieter Hallerbach begrüßt viele Gäste aus der Lokalpolitik und viele Einzelhändler)



Bilderleiste v.l.: Oberbürgermeisterin Sabine Becker, Blick von der Bühne in die zum Festsaal umfunktionierte Lagerhalle, die mit weit über 300 Gästen gefüllt war)



Die langjährig bestehende **Zusammenarbeit mit rund 30 Erzeugern aus der Bodensee-Region** bildet die Basis des partnerschaftlichen Dialogs. Doch auch bei den Anbauern vollziehe sich ein Generationswechsel und die jungen Bio-Bauern suchten stärker nach einer gemeinsamen Zukunftsperspektive. „Sie sehen in der Arbeitsweise von Bodan einen Referenzpunkt. Gemeinsames Anliegen ist die Weiterentwicklung der Philosophie des "Regional ist 1. Wahl" von einem rein geographischen Ansatz zu einer Wertschätzungs- und Handelskultur.“ Damaschun nimmt

bei den jungen Bio-Bauern eine Renaissance der ursprünglichen Bio-Werte wahr: Sie haben einen neuen Anspruch an die Qualität des Miteinander-Arbeitens, sie wollen etwas bewegen und verändern, wobei das heute an vielen Stellen auch ein Entkommen aus der Konventionalisierungsfalle bedeute. (Bild: Auf der Bodan-Hausmesse stellen die Erzeugerpartner ihre Betriebe und ihre Produkte vor)



Künftig möchte Bodan noch stärker zum **Kommunikationsorgan werden zwischen Erzeugern, Läden und Endkunden**, erklärt Damaschun. Das gelinge bereits gut im intensiven Austausch mit den rund 150 Partnerläden. Während der Einweihungsfestivitäten gab es ein Seminar für Geschäftsinhaber zu diesem Thema, ein Workshop für Verbraucher (Lichtmeß-Tagung 24.-26.1.2014) fand kurz danach im Hause Bodan statt, organisiert vom Bündnis für biologisch-dynamische Arbeit am Bodensee. In Planung ist zudem eine Ladnerreise zu Landwirten und Verarbeitern in der Bodensee-Region. Dies sei dem wachsenden Interesse der Kunden an echten Beziehungen zu den Erzeugern geschuldet. „Antworten sind in Netzwerken einfacher zu finden und viele Kunden bringen sich gerne ein“, sagt Damaschun.



Der Großhändler bekommt dadurch über die Dienstleistungsfunktion als Warenvermittler eine neue Aufgabe als Vermittler zwischen Erzeuger, Einzelhandel und Konsumenten. In **Kooperation mit Handelspartnern** wie der **Regionalwert AG** oder **Tagwerk** sucht und findet Bodan Lösungen für zukünftige Logistikfragen. "Wir müssen nicht mehr alles selbst machen wollen", beschreibt Damaschun die Strategie. Denn obwohl Bio eine Erfolgsgeschichte sei, dürfe man nicht davon ausgehen, dass es immer so weitergehe. Zudem sei es

wichtig, sich nicht auf dem Erreichten auszuruhen, sondern stets besser zu werden und z.B. Alternativen zur fossilen Logistik zu suchen. (Bild: „Decarbonisierung“ ist Thema, ebenso wie neue Technologien (Elektromobilität, Wasserstoff). Auf dem Fest wurde ein CO2 gekühlter Lkw vorgestellt)

Vernetzung und Zusammenarbeit sind das eine, aber dennoch muss jeder stetig seine **Leistungsfähigkeit optimieren**. Das hat Bodan mit dem Erweiterungsbau am Standort "Am Degenhardt" getan. Rund **5,7 Mio. Euro** wurden in



modernste Lagerlogistik und Umwelttechnologie investiert. Mehr Platz für gekühlte Frische, optimale Bedingungen für Obst- und Gemüselagerung gehören zur Optimierung der Prozessqualität und des Warenflusses. **10.000 - 11.000 Artikel sind permanent auf Lager**, dazu kommen weitere 3000 - 4000, die vorbestellt werden können. Das System der Vorbestellung ist verbessert und neu strukturiert worden. Was die Leistungsfähigkeit angeht, stuft Bodan sich selbst im oberen Viertel des Rankings der deutschen Großhändler ein.

(Bild: Ansicht des Unternehmens und Teil des Fuhrparks)



Durch die Zusammenarbeit mit **Tagwerk** im Münchner Raum und der **Regionalwert AG** im Freiburger Raum sei man gut aufgestellt. Bei bleibender Eigenständigkeit aller Unternehmen sei dies der Versuch **Synergie-Effekte** zu nutzen. „Es braucht nicht jeder Partner ein Zentrallager“, ist Damaschun überzeugt. Die Kooperationskultur sei in der jüngeren Generation viel selbstverständlicher. „Open-Source, davon können wir lernen. Wir sollten unsere Ängste, beispielsweise Know-how zu teilen, begraben.“ In einem Trainee-Projekt ist Bodan dabei, alle Lieferanten u.a.

nach ihren Werten, ihrer Kapitaldecke und ihren Plänen zu befragen. „Wir, wie die Ladner und die Endkunden **möchten wissen, mit wem sie es zu tun haben**.“ Dies sei ein Auftrag des 12-köpfigen Ladnerbeirats. Doch nicht alle sind zur engen Zusammenarbeit und Vernetzung bereit. Andere Firmen gehen lieber ihre eigenen Wege und grenzen sich stärker von ihren Marktpartnern ab. "Ich gehe davon aus, dass gerade die Offenheit für Kooperationen mit einer klaren Wertebasis uns in Zukunft entscheidende Vorteile bringen wird", sagt Damaschun.

(Bild: Mit der Ausbildung von jungen Menschen sorgt Bodan für Nachwuchs)

Bodan Profil:

1987 Gründung durch Zusammenschluss von **Zwergenknusperhäusle** und **Naturata GH**, in Heiligenberg

2006 (Dezember) Umzug in Neubau nach Überlingen-Oberried, 7000 m², (6,8 Mio. Euro)

2013 (Dezember) Einweihung des Erweiterungsbaus/ Logistikzentrums, 4000 m², (5,7 Mio. Euro) zur Erweiterung des Sortiments und Verbesserung der Effizienz

Besonderheiten zu Technik und Energieeinsparung:

Hochwirksame Dämmung, Photovoltaik, Gründächer, Regenwassernutzung (2 Zisternen mit 50 + 25 cbm) für Toilettenspülung, Grünanlagenbewässerung und LKW-Waschplatz. Heizung, Klimatisierung und Warmwasser aus der Abwärme der Kühlanlage und der Geothermie. Einsparung von 144.000 kg CO₂ pro Jahr. Luft Wärmepumpe für Klimatisierung der Büros im Bauabschnitt II. Schonende Kühlung durch Gewebeschläuche, Luftbefeuchtung mit Umkehrosmose Technik

Personal: 200 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (inkl. Schüler und Studenten und Teilzeitkräften) an den Standorten Überlingen und dem Außenlager Garching, 4 Auszubildende in den Berufen Groß- und Außenhandelskaufmann und Fachkraft für Lagerlogistik, 11 MitarbeiterInnen in Vorbereitung zur IHK Externenprüfung zum Fachlageristen

Fuhrpark: 20 LKW davon 17 Sattelzüge 24-40t und 3 Solo LKW mit Kofferrfahrzeug 24-26t Lagerdurchlauf Durchschnitt 2013 täglich: 470 Rollbehälter (Kapazität Durchschnitt 750 RB)

Liefergebiet: Süddeutschland bis Höhe Heilbronn und Nürnberg, Vorarlberg, Tirol und Südtirol

Kunden: 550 total, davon 340 regelmäßig mehrfach wöchentlich kaufend

Umsatz 2013: 58 Mio €, 2006: 33,5 Mio €

Mehr Infos hier!

27.01.2014