

## 2. Strategietagung



# Naturkosmetik und Wellness im Fachhandel

## Potenziale erkennen und Chancen nutzen

Der Naturkostfachhandel, der Reformwarenfachhandel und die Naturkosmetikfachgeschäfte sind zusammen nach wie vor die stärksten Vertriebswege für Hersteller zertifizierter Naturkosmetik.

Doch die Drogeriemärkte und der LEH gewinnen immer schneller immer mehr Kundinnen für Naturkosmetik.

Mit welchen zukunftsfähigen Strategien und Maßnahmen können der Fachhandel und die Fachhandelsmarken den noch vorhandenen Glaubwürdigkeitsvorsprung gemeinsam erfolgreich nutzen?

- Holen Sie sich marktrelevante Informationen und wegweisende Impulse für Ihre Entscheidungen
- Nutzen Sie die Tagung zum Austausch mit KollegInnen und Fachleuten der Branche
- Erörtern Sie mit unseren ExpertInnen die künftigen Möglichkeiten im Naturkosmetik-Fachhandelsmarkt
- Lassen Sie sich von zukunftsfähigen Beispielen aus dem Fachhandel inspirieren



## 2. Strategietagung Naturkosmetik und Wellness im Fachhandel

**12. Mai 2009**

**Tag 1**

11:00 – 13:00	Ankunft und Mittagessen	
13:00 – 13.20	Begrüßung und Einleitung	Rainer Plum new ethics Institut
13:20 – 14.00	<b>Aktuelle Entwicklungen Naturkosmetik im Naturkost-Fachhandel</b>	Christoph Spahn BioVista
14:00 – 14.40	<b>Neue Werte im Markt verändern den Umgang mit Naturkosmetik</b> Auswirkungen auf Produkte und Einkaufsstätten	Nicole Hanisch rheingold Institut
14:40 – 15:10	Pause	
<b>Neu</b> 15:10 – 15:50	<b>Aktuelle Entwicklungen in der Reformwarenbranche</b> Daten, Fakten, Ausblicke	Erwin Perlinger, neufarm VdR
15:50 – 16:30	<b>Chancen und Risiken eines wertebasierten Marketing</b> Nachhaltige Kommunikation der CSR-Aktivitäten des eigenen Unternehmens	Klaus Fasold, Panthere Consulting
16:30 – 17:00	Pause	
17:00 – 18:00	<b>Fallbeispiele von Ladenkonzepten von Natur- kosmetikgeschäften und –fachabteilungen</b>	Regina Brendel, Planungsbüro der-petzinger
18:00 – 19:30	Abendessen	
19:30 – 21:00	<b>Round Table Gespräch Hersteller Naturkosmetik Die Zukunft der Naturkosmetik im Fachhandel</b>	
	Helmut Eiermann	Börlind Group
	Rita Fuhr	Weleda
	Martina Gebhardt	Martina Gebhardt Naturkosmetik
	Hans Hansel	Logocos
	Werner Oelschlaeger	Lavera
	Oliver Schenkmann	Primavera Life
21:00 - .... Uhr	<b>Come Together:</b> Im Anschluss an den ersten Tag laden wir Sie herzlich zu einem netten Beisammensein und gemeinsamen Umtrunk ein. Nutzen Sie die Gelegenheit, geknüpfte Kontakte zu intensivieren und Erfahrungen auszutauschen.	

### Begleitende Ausstellung:

#### **Performance: Planungsbüro der-petzinger**

"planen" Sie Ihren Erfolg - gemeinsam erfolgreiche Konzepte entwickeln. "fühlen" Sie sich wohl - Farben und Licht, Material und Wertigkeit

#### **Bluebalance – die Edelsteinwasserbar**

spring-time und Vitajuwel – Gourmetwasser in seiner schönsten Form

**Forum Berufsbildung Berlin** – Ausbildung Naturkosmetik-Fachberaterin

**Reformhaus Fachakademie** – Ausbildung Naturkosmetik-Fachberaterin

**Neu**



Christoph Spahn, Nicole Hanisch, Werner Oelschlaeger, Rita Fuhr, Hans Hansel, Martina Gebhardt, Oliver Schenkmann



## 2. Strategietagung Naturkosmetik und Wellness im Fachhandel

**13. Mai 2009**

**Tag 2**

8:00 – 9:00	Frühstück	
9:00 – 9:10	Zusammenfassung Tag 1	Rainer Plum new ethics Institut
9:10 – 9:30	<b>Ausbildung und Qualifizierung Naturkosmetik-Fachberaterin</b>	Antje Schwan, Forum Berufsbildung
9:30 – 9:50	<b>Ausbildung und Qualifizierung Naturkosmetik-Fachberaterin</b>	Liane Jochum, Academia Balance
9:50 – 10:10	<b>Ausbildung und Qualifizierung Naturkosmetik-Fachberaterin</b>	Ulrich Jentzen, Reformhaus Fachakademie
10:10 – 10.30	Pause	
10.30 – 11.30	<b>Workshops und Präsentationen</b>	
	<b>Thema 1:</b> <b>Wird der Naturkostfachhandel als Vertriebsweg für Naturkosmetik überflüssig?</b> Einige provokante Bemerkungen zu Sortimentsstrategien und Wirtschaftlichkeit.  Christoph Spahn, BioVista Klaus Braun, Kommunikationsberatung	<b>Thema 2:</b> <b>Wer sind die Naturkosmetik-kundinnen im Fachhandel?</b> Wie findet man gute Studien über Naturkosmetik und was lässt sich daraus lernen?  Sabine Kauffmann, Bioverlag
		<b>Thema 3:</b> <b>Welche Faktoren bestimmen den zukünftigen Erfolg mit Kosmetik im Reformhaus?</b>  Günter Kaubisch Reformhaus Kaubisch
11:30 – 11.40	Pause	
11.40 – 12.40	<b>Workshops und Präsentationen - Wiederholung der Themen 1 - 3</b>	
12.40 – 14:00	Mittagessen	
14.00 – 14:30	<b>Unterschiede der Label für Naturkosmetik</b>	Rainer Plum new ethics Institut
14.30 – 15:45	<b>Podiumsdiskussion</b> <b>Welche Label bieten den größten Nutzen zur Differenzierung als Fachgeschäft?</b>  Gudrun Leibbrand Vincent Letertre Erwin Perlinger	
	BDIH / Speick Natrue / Dr. Hauschka neuform VdR	
15:45 – 16:00	Zusammenfassung und Abschluss	



Günter Kaubisch, Sabine Kauffmann, Erwin Perlinger, Regina Brendel, Klaus Fasold, Werner Petzinger, Rainer Plum



**new ethics Institut  
für Werte in der Wirtschaft**

**Medienpartner:**



**BIO-Markt.Info**

**Kooperationspartner:**

**bioVista**

**BIOGARTEN**



**der petzinger**  
planen · beraten · gestalten



**Klaus Braun**  
Kommunikationsberatung

**new ethics Partner:**



**Bitte ausfüllen und faxen an: 08051/9617350**

<b>Termin</b>	<b>12. und 13.05.2009</b>
<b>Ort</b>	Stiftung Reformhaus Fachakademie, 61440 Oberursel / Taunus
<b>Anmeldung</b>	new ethics Institut für Werte in der Wirtschaft GmbH Karwendelstr. 17 D-82467 Garmisch-Partenkirchen Tel. +49 (0)8051/9617830 Fax 08051/9617350 <a href="mailto:r_plum@new-ethics.com">r_plum@new-ethics.com</a> <a href="http://www.newethics.com/de/partner">www.newethics.com/de/partner</a>

<b>Kosten</b>	<b>Teilnehmer Facheinzelhandel:</b>	<b>Euro 390.-</b>
	<b>*Frühbucher Facheinzelhandel:</b>	<b>Euro 320.-</b>
	<b>Teilnehmer Industrie/Großhandel/andere:</b>	<b>Euro 690.-</b>
	<b>*Frühbucher Industrie/Großhandel/andere:</b>	<b>Euro 590.-</b>
Im Preis enthalten sind zwei Mittagessen, ein Abendessen und alle Getränke und Pausensnacks. Sie genießen eine exquisite Seminarküche auf höchstem kulinarischen Niveau in Bioqualität. Alle Preise zzgl. 19% MwSt.		
<b>Die Zahl der TeilnehmerInnen ist begrenzt.</b>		

Firma:.....

Vorname und Name.....

Straße:.....PLZ:.....

Ort:.....Tel.:.....

E-Mail Adresse:.....

**Einmalige Einzugsermächtigung:**

Kontoinhaber:.....

Konto-Nummer:.....BLZ:.....

Datum:..... Unterschrift:.....

Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge ihres Eingangs berücksichtigt.

Mit der schriftlichen Bestätigung der Teilnahme durch das new ethics Institut wird der Teilnahmebetrag fällig. Die Zahlung erfolgt durch Bankeinzug. Die Beiträge werden zwei Wochen vor dem Veranstaltungstermin eingezogen.

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine schriftliche Teilnahmebestätigung per E-Mail. Bitte Ihre E-Mail Adresse (alternativ Ihre Fax-Nr.) unbedingt angeben.

Die Stornierung (nur schriftlich) ist bis 30 Tage vor Veranstaltungsbeginn kostenlos möglich, danach wird der Teilnahmebetrag zu 70% erhoben. Bereits bezahlte Entgelte werden in diesem Fall entsprechend der Frist erstattet.

Bei Stornierung ab 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn oder bei Nichterscheinen am Veranstaltungstag wird der gesamte Teilnahmebetrag fällig.

Gerne akzeptieren wir ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer.

Wir behalten uns Programmänderungen aus dringendem Anlass vor.

**Unterkunft**

Die Kosten für die Unterkunft sind in der Teilnahmegebühr nicht enthalten. Die Stiftung Reformhaus Fachakademie verfügt über eine begrenzte Anzahl von Zimmern, die in der Reihenfolge der Anmeldungen vergeben werden. Bitte nehmen Sie Ihre Zimmerreservierung in der Stiftung Reformhaus Fachakademie selbst vor.

**Preise:** EUR 79,00 pro Nacht im Einzelzimmer mit Frühstück  
EUR 55,00 pro Nacht und Person im Doppelzimmer mit Frühstück

Darüber hinaus benötigte Unterkünfte sind in der Nähe vorhanden und werden von der Stiftung Reformhaus Fachakademie vermittelt.

Anmeldung unter „Naturkosmetiktagung“ an: Stiftung Reformhaus Fachakademie  
Gotische Str. 15, 61440 Oberursel, [d.buerger@rfa-oberursel.de](mailto:d.buerger@rfa-oberursel.de),  
Tel: 06172/3009-840, Fax: 06172/3009-881, [www.akademie-gesundes-leben.de](http://www.akademie-gesundes-leben.de)