

**ARBEITEN SIE AUCH MIT  
LIEBE & LEIDENSCHAFT  
IN IHRER REGION?**

WERDEN SIE LIEFERANT DER EDEKA MINDEN-HANNOVER.







# BESTES AUS UNSERER REGION

## Liebe regionale Erzeuger!

Seit mehr als 100 Jahren ist EDEKA „in der Region, für die Region“ tätig. Ebenso lange sind hochwertige in der Nachbarschaft erzeugte Lebensmittel ein wichtiger Bestandteil unseres Sortiments. Und so wie die regionale Wirtschaft durch erweitertes Angebot, größere Nachfrage und durch neue Erzeuger und Waren lebt, ist auch das EDEKA Sortiment „Bestes aus unserer Region“ stets lebendig und offen für neue Produkte.

Wenn Sie über Ihre Stammkunden hinaus einen größeren Kreis von Liebhabern lokaler Lebensmittel erreichen möchten, dann ist der in Ihrer Nachbarschaft gelegene EDEKA-Markt vielleicht genau der richtige Kooperationspartner für Sie! Damit Sie uns besser kennenlernen, stellen wir Ihnen in dieser Broschüre unser Konzept „Bestes aus unserer Region“ vor. Außerdem finden Sie hier eine Liste Ihrer Ansprechpartner, an die Sie sich bei Fragen jederzeit wenden können. Es folgen Informationen zu den EDEKA-Qualitätsstandards sowie eine Liste der erforderlichen Dokumente.

Wir freuen uns auf eine gute und vertrauensvolle Zusammenarbeit mit Ihnen!

Herzlichst Ihr EDEKA-Team Regionalität



## Kooperatives Handeln für nachhaltige regionale Wertschöpfung

Die Heimat ist ein schöner Ort. Sie ist verbunden mit Erinnerungen an die Kindheit und Jugend, an das Erleben von Jahreszeiten und schönen Momenten. Und auch vermeintlich kleine, flüchtige Dinge wie Gerüche, Geschmacksempfindungen, Aromen wecken Erinnerungen und alte Sehnsüchte. Lebensmittel aus unserer Region schmecken nicht nur nach Heimat, sie schmecken ebenfalls besonders lecker. „Bestes aus unserer Region“ – unter diesem Motto sind hochwertige regionale Lebensmittel wie Obst, Gemüse, Milch und Eier vom Bauern nebenan und auch ganz eigene regionale Erzeugnisse wie handwerklich gefertigte Wurst- und Käsespezialitäten oder Marmeladen ein traditionell wichtiger Bestandteil des EDEKA-Sortiments, das wir ständig erweitern.

---

## Köstliche Lebensmittel aus der Nachbarschaft zu fairen Preisen

So stammen unsere EDEKA-Kaufleute aus dem jeweiligen Umland. Als einer der größten Arbeitgeber und Ausbildungsbetriebe übernehmen wir Verantwortung für unsere Region. „Bestes aus unserer Region“ meint nicht nur leckere Lebensmittel aus der Nachbarschaft zu fairen Preisen, unser Motto steht ebenfalls für die vertrauensvolle Zusammenarbeit mit regionalen Lieferanten.







## Regionalität ist mehr als emotionale Nähe ...

Die Herstellung aus „natürlichen“ Ressourcen und unter der Verwendung eigenständiger Rezepturen ist notwendig, um sich als „Eigene Erzeugung“ in den Regalen der EDEKA Minden-Hannover schmücken zu können. Ein ortsansässiger Lieferant oder Produzent ist für Kunden als lokaler Partner aus der Region gekennzeichnet und wird als solcher beworben. Auf die Produktion und Wertschöpfung legen wir dabei den Fokus.

Ein Naturname wie die Heide, der Harz oder die Uckermark kann von dem Kunden ebenfalls als Heimat verstanden werden. Damit der Kunde diese Artikel einfach im Markt findet, werden Sie entsprechend auch mit „Bestes aus der Region,“ gekennzeichnet.

## „Regionalität ist für uns kein Schlagwort“

... sondern unsere Garantie für hochwertige, leckere Lebensmittel aus der Nachbarschaft zu fairen Preisen. Wer auf Entdeckungsreise geht, wird überrascht sein von der kulinarischen Vielfalt der eigenen Region.

Jede Region hat ihre eigenen Spezialitäten – ihr eigenes Flair. Unser Anspruch ist, dass unsere Kunden einen spürbaren Bezug zu „Bestes aus unserer Region“ haben. Kunden sollen sich selbst, EDEKA und regionale Erzeuger als zu unserer Region zugehörig wahrnehmen.

## „Bestes aus unserer Region“

... meint hochwertige regionale Lebensmittel wie Obst & Gemüse, Milchprodukte, Eier vom Bauern nebenan; aber auch handwerklich gefertigte Wurst- und Käsespezialitäten, Marmeladen und Honig, sowie Säfte, Liköre und Spirituosen.

# WIR LIEBEN ERFOLGSGESCHICHTE

## Gleichberechtigte Zusammenarbeit

Mit unseren regionalen Lieferanten, verbindet uns traditionell eine enge und vertrauensvolle Zusammenarbeit.

## Planungssicherheit durch zuverlässige Abnahme

Als zuverlässiger Abnehmer gibt Ihnen die EDEKA mehr Planungssicherheit und ermöglicht beispielsweise den nötigen Spielraum für weitere Investitionen. Die jeweilige Zusammenarbeit werden von Ihnen und dem betreffenden selbstständigen EDEKA- Einzelhändler bzw. Marktleiter ausgestaltet.

## Berliner Honig – Annette Müller

Berliner Honig und der Berliner Bärengold GmbH hilft die Zusammenarbeit mit EDEKA sehr. Da wir keine eigenen Verkaufsstellen haben, fragen uns viele Kunden, wo man den Berliner Honig kaufen kann. Dann empfehlen wir gern einen EDEKA Markt in der Nähe. Die EDEKA Märkte zeigen regionale Verbundenheit und wir können mit Hilfe von EDEKA unsere Honige flächendeckend anbieten. Es ist eine schöne Win-Win Situation, die wir einheimischen Produzenten sehr empfehlen.







## Hemme Milch GmbH & Co. Vertriebs KG – Jörg Hemme

Bereits seit 1998 beziehen einzelne EDEKA-Märkte Milchprodukte direkt von unserem Hof. Regionale Lebensmittel etablieren sich zunehmend. Anfang 2011 startete die Belieferung des Zentrallagers in Minden mit pasteurisierter Frischmilch. Dies war für uns ein enormer Schritt, den wir mit viel Respekt angegangen sind. Für Hemme Milch ist EDEKA Minden-Hannover heute der wichtigste Handelspartner. Wir fühlen uns in guten Händen und arbeiten mit zuverlässigen Ansprechpartnern zusammen. Wichtig ist, dass man sich als Lieferant in Qualität und Service stets selbst überprüft. Und gezielt die nächsten Schritte plant.



## Gut Hesterberg GmbH – Karoline Hesterberg

Als mittelständisches handwerkliches Unternehmen ist für uns die Partnerschaft mit EDEKA von enormem Nutzen und das in mehrfacher Hinsicht. EDEKA hat als erstes Handelsunternehmen auf dem Markt die Bedeutung regionaler Produkte erkannt und ein entsprechendes Konzept konsequent umgesetzt. Als mächtiger Partner hat EDEKA uns immer das Gefühl gegeben, auf unsere Belange Rücksicht zu nehmen und die gemeinsame Strategie auch in unserem Sinne weiterentwickelt.

Man weiß gegenseitig, was man voneinander hat. Als kleiner regionaler Premium-Anbieter fühlen wir uns bei EDEKA zuhause und verstanden. Die Präsenz in der Fläche ist hier von unschätzbarem Wert und bringt auch unsere Marke und unser Unternehmen nach vorn. Es ist eine Symbiose, die beiden Seiten einen erheblichen Wertgewinn einbringt, wenn auch für uns natürlich die Partnerschaft wirtschaftlich weitaus bedeutsamer ist, als umgekehrt. Dies lässt man uns aber nicht spüren und das ist neben dem gemeinsamen wirtschaftlichen Erfolg mit das Erfreulichste!



## WIR LIEBEN ERFOLGS- GESCHICHTE

### Regionale Lieferanten sind Produzenten „zum Anfassen“

Die Vorteile liegen auf der Hand: Obst und Gemüse können ausreifen und ihren vollen Geschmack entwickeln. Aufgrund der kurzen Wege erreichen sie den EDEKA-Markt sofort nach der Ernte. Weiteres Kennzeichen des Sortiments „Bestes aus unserer Region“: Der Kunde kann sich darauf verlassen, hervorragende Produkte zu erhalten, die nach den EDEKA QS-Richtlinien für Direktlieferanten kontrolliert worden sind. Denn für den Erzeuger ist die hohe Qualität seiner Waren eine Herzensangelegenheit; er persönlich wirbt mit seinem guten Namen und seiner Integrität. Anders als ein Großunternehmen ist er ein Produzent „zum Anfassen“ mit überschaubaren, transparenten Betriebsabläufen.





## Kurze Wege und wenig Verpackung, Saisonprodukte und Artenreichtum

Auch Natur und Umwelt profitieren von der regionalen Vermarktung: Die Erzeugnisse aus der Nachbarschaft werden auf kurzem Weg transportiert, aufwändige Verpackungen wie bei Langstreckentransporten sind überflüssig. „Bestes aus unserer Region“ fördert natürlicherweise die Bevorzugung saisonaler Lebensmittel, aber auch regionale Artenvielfalt, die im Zeitalter der Globalisierung immer mehr geschrumpft ist.



## Traditionelles Lebensmittelhandwerk bewahrt regionale Identität

Regional zu erzeugen, verkaufen und zu genießen, stärkt die Wirtschaft der Region. Der gesamte Prozess vom Anbau bzw. von der Herstellung bis zum Verkauf kommt den hier beheimateten Menschen zu gute. EDEKA als zuverlässiger Partner erhöht die Planungssicherheit der regionalen Erzeuger, zumeist Familienbetriebe, die dadurch Entwicklungsspielraum gewinnen. Kooperatives Handeln gewährleistet eine nachhaltige regionale Wertschöpfung mit neuen Arbeitsplätzen und steigender Kaufkraft. Belebung und Wertschätzung des traditionellen Lebensmittelhandwerks samt überlieferten Rezepturen bewahren die regionale Identität.



## WIR LIEBEN ZUVERLÄSSIGKEIT UND VERTRAUEN

### Anforderungen an alle Lieferanten

Allgemeine Anforderungen an regionale Lieferanten und Produkte :

- Einhaltung aller relevanten lebensmittelrechtlichen Bestimmungen
- Einhaltung aller Deklarationsvorschriften (z.B.: LMIV )
- GTIN ( EAN ) für alle Produkte ( von GS1)

Qualität und Vertrauen sind gut, aber nur dokumentierte Qualität gibt Sicherheit. Vom Gesetzgeber gefordert wird die Einhaltung bestimmter Qualitätsrichtlinien, an denen wir uns zu Ihrer und unserer Sicherheit orientieren.

Details zu den spezifischen Anforderungen, an die von Ihnen produzierten Produkte, erfahren Sie am Besten in einem persönlichen Gespräch mit Ihrem Ansprechpartner vor Ort. Gerne besuchen wir sie auch in ihrem Betrieb und unterstützen Sie beim gesamten Listungsprozess.

## FAQ – Schnell beantwortet.

### Welche Mindestmengen muss ich liefern?

Regionale Produkte sind Kostbarkeiten aus der Region und häufig auf Grund Ihrer Spezialisierung nicht in großen Mengen verfügbar. Gerne nehmen wir zu Beginn einer Geschäftsbeziehung auch kleine Mengen für wenige Märkte auf. Die Organisation der Belieferung bleibt hier bei den Unternehmern. Bei einer positiven Entwicklung kann auch eine Ausweitung der Märkte erfolgen. Dies geschieht in Absprache der Lieferanten mit dem jeweiligen regionalen Einkäufer.

### Wie lange dauert der Listungsprozess?

Zur Dauer der Listung kann keine konkrete Angabe gemacht werden. Dieser ist von vielen Faktoren wie der Vollständigkeit und Korrektheit der eingereichten Unterlagen der Lieferanten abhängig. Je nach Produkt und auch Lieferant ist der Listungsprozess individuell zu bewerten und durchzuführen.

### Muss auf jedem Produkt ein Strichcode zu finden sein?

Um einen Verkauf ihrer Produkte zu ermöglichen, wird ein eindeutiger EAN/GTIN Strichcode für verpackte Lebensmittel benötigt. Der Nutzungspreis orientiert sich am Umsatz des Unternehmens, der Bereitstellungspreis orientiert sich an der Menge beantragter Nummernkapazitäten. Informationen hierzu finden Sie auf der Internetseite [www.gs1-germany.de](http://www.gs1-germany.de).

### Was muss alles auf meinem Etikett stehen?

Die Kennzeichnung von Lebensmitteln ist durch EU-Recht vorgegeben, sodass einheitliche Maßstäbe in allen Mitgliedstaaten der Europäischen Union gelten. Allgemeine und produktbezogene Kennzeichnungsregelungen, sowie gesundheits- und nährwertbezogene Angaben entnehmen Sie direkt der Internetseite des BMEL\*. Sämtliche Verordnungen sind hier für Sie zum Download bereit. Interessante Aspekte zum Lebensmittelrecht finden Sie zusätzlich auf unserer Internetseite [www.edeka.de](http://www.edeka.de).

\*Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft

# JEDEN TAG SCHLEPPEN WIR NEUE DORFSCHÖNHEITEN FÜR SIE AB.

## Leidenschaft für gute Lebensmittel und kulinarischen Genuss

Schließlich geht es um Leidenschaft und kulinarischen Genuss. Das EDEKA-Bekenntnis „Wir lieben Lebensmittel“ ist ein Plädoyer für unverfälschten, natürlichen Genuss. Das setzt nicht nur das Wissen darum voraus, wie Lebensmittel wirklich aussehen, sich anfühlen, riechen und schmecken müssen. Dazu gehört neben der EDEKA-Kompetenz in punkto Logistik und Vermarktung vor allem die Erfahrung und das Wissen unserer regionalen Lieferanten darüber, wie Lebensmittel angebaut, erzeugt und verarbeitet werden müssen.





## Kommunikation mit dem Verbraucher

Wer Gutes anzubieten hat, sorgt dafür, dass möglichst viele Verbraucher davon erfahren. So möchten auch wir unsere EDEKA-Kunden auf Ihre Erzeugnisse in unserem Sortiment „Bestes aus unserer Region“ gezielt hinweisen – etwa durch Sonderplatzierungen und Verkostungen im Markt und in Handzetteln sowie Flyern. Über die Produktwerbung hinaus wollen wir Sie beispielsweise im Porträt oder in kleinen Geschichten über Ihre Produktion, Ihre spezielle Arbeitsweise oder Ähnlichem vorstellen. Denn als lokaler Lieferant sind Sie, ganz anders als ein anonymer industrieller Großproduzent, ein Nachbar, der sich persönlich mit seinem guten Namen, seiner Integrität und seinem Wissen für die beste Qualität seiner Produkte verbürgt.

## Kooperationen erschließen neuen Kundenkreis

Mit Essen und Trinken hält man Leib und Seele zusammen. Repräsentativen Umfragen zufolge interessieren sich unsere EDEKA-Kunden stark für regionale Produkte und würden diese bevorzugt kaufen, nicht nur eher zufällig, wie es nach eigener Aussage in der Realität geschieht. Gründe sind unter anderem „Zeitmangel“ und „fehlende Gelegenheiten“. Hier bietet sich die Chance von Kooperationen: Neben Hofladen und/oder Stand auf dem Wochenmarkt kommt der EDEKA-Markt als weiterer Anbieter regionaler Lebensmittel hinzu. Die Kunden sparen Zeit und Wege, werden mit dem üppigen regionalen Lebensmittelangebot quasi „im Vorbeigehen“ bekannt gemacht, und dem regionalen Lieferanten erschließt sich ein völlig neuer Kundenkreis.





## DAS SIND WIR: EDEKA MINDEN - HANNOVER

Die EDEKA Minden-Hannover besteht im Kern seit 1920, erstreckt sich von der niederländischen bis an die polnische Grenze und umfasst Bremen, Niedersachsen, einen Teil von Ostwestfalen-Lippe, Sachsen-Anhalt, Berlin und Brandenburg.

Zwei Drittel der insgesamt 1.480 Märkte sind in der Hand von selbstständigen EDEKA-Einzelhändlern.

Welchen Markt in Ihrem Umkreis möchten Sie beliefern?



BREMEN

NIEDERSACHSEN

OSTWESTFALEN

SACHSEN-  
ANHALT

BERLIN

BRANDENBURG

## WIR SETZEN IHR PRODUKT IN SZENE

Egal ob mit Plakaten, Regalfahnen, oder Platzierungshilfen. Wir unterstützen Sie damit Ihr Produkt auch bei uns im Markt gesehen wird.



Oder wollen Sie Ihr Unternehmen vorstellen? Stellen Sie uns einfach entsprechendes Material zur Verfügung und wir gestalten daraus eine Story. So geben Sie Ihr Unternehmen ein Gesicht bei uns im Markt



# KONTAKTE.

## Regionaler Einkauf

Region Niedersachsen, Ostwestfalen und Bremen  
Harpreet Ahluwalia  
EDEKA Handelsgesellschaft Minden-Hannover mbH  
EDEKA Betriebsstätte Nordwest  
EDEKA Str. 1, 26215 Wiefelstede  
Telefon: 0441 9701-5729  
Fax: 0441 9701-5361  
E-Mail: harpreet.ahluwalia@minden.edeka.de

---

## Regionaler Vertrieb West

Region: Südliches Niedersachsen und  
Ostwestfalen-Lippe  
Frank Schiemann  
EDEKA-Markt Minden-Hannover GmbH  
EDEKA Betriebsstätte Lehrte  
Mielestraße 17, 31275 Lehrte  
Mobil: 0151 18844206  
Fax: 0571 802-9825203  
E-Mail: frank.schiemann@minden.edeka.de

---

## Regionaler Vertrieb Ost

Region: Sachsen Anhalt  
Anett Grey  
EDEKA-Markt Minden- Hannover GmbH  
Carl- Schurz- Str. 14  
06130 Halle / Saale  
Telefon: 0345 470769821  
Mobil: 0151 18845432  
E-Mail: anett.grey@minden.edeka.de

## Regionaler Vertrieb Nordwest

Region: Nördliches Niedersachsen und Bremen  
Arnold Ackermann  
EDEKA-Markt Minden-Hannover GmbH  
EDEKA Betriebsstätte Nordwest  
EDEKA Straße 1, 26215 Wiefelstede  
Mobil 0151 15028352  
Fax: 0441 9701-5708  
E-Mail: arnold.ackermann@minden.edeka.de

---

## Regionaler Einkauf

Region Berlin, Brandenburg und Sachsen-Anhalt  
Marcus Reh  
EDEKA Handelsgesellschaft Minden-Hannover mbH  
EDEKA Betriebsstätte Berlin-Brandenburg  
Birkenstr. 4, 15537 Grünheide (Mark)  
Telefon: 033764 2515 4440  
E-Mail: marcus.reh@minden.edeka.de

---

## Regionaler Vertrieb Berlin / Brandenburg

Region: Berlin und Brandenburg  
Frank Schulz  
EDEKA-Markt Minden-Hannover GmbH  
EDEKA Betriebsstätte Berlin-Brandenburg  
Birkenstraße 4, 15537 Grünheide (Mark)  
Telefon: 03362 782-4464 Mobil 0151 18845157  
E-Mail: frank.schulz@minden.edeka.de

**Weitere Informationen  
zur EDEKA Minden-Hannover  
finden Sie unter:**



<https://verbund.edeka/minden-hannover/regionalit%C3%A4t/>