

Oecotrophologen im Lebensmitteleinzelhandel Plädoyer für selbstbewusstes Handeln



Seit gut 3 Jahren betreue ich jetzt die VDOE POSITION und mache bei fast jedem Heft die gleiche Erfahrung: diese Mischung aus Begeisterung und Betrübnis. Regelmäßig stelle ich nach kurzer Einarbeitung in ein neues Titelthema fest: Welche Chancen gibt es hier für Oecotrophologen! Am Ende meiner Recherchen muss ich dann meistens betrübt konstatieren: Aber leider nutzen sie die wenigsten. Nicht anders ist es beim aktuellen FOKUS-Thema „Oecotrophologen im Lebensmitteleinzelhandel“. Man muss sich nicht lange mit dem Thema beschäftigen, um begeistert zu begreifen, wie viele spannende und interessante Möglichkeiten dieses riesige Berufsfeld für Oecotrophologen bereithält. Macht man sich dann auf die

Suche nach Berufskollegen in Handelsunternehmen, findet man allenfalls hie und da eine Stecknadel im Heuhaufen.

Für das Interview zum Titelthema konnte ich mit Dr. Ursula Schütze-Kreilkamp eine Frau gewinnen, die mich sehr beeindruckt hat. Die Quereinsteigerin ist Medizinerin und Psychotherapeutin und hat in der Zeit als selbstständige Ärztin viele Erfahrungen mit Oecotrophologen gesammelt. Sie weiß also, wovon sie spricht, wenn sie in ihrer jetzigen Position als Leiterin der Personal- und Führungskräfteentwicklung der REWE Group sagt: „Oecotrophologen sind wie kleine Diamanten.“ Deren Schwächen sieht sie allerdings genauso klar, wenn sie mehr Selbstbewusstsein von Oecotrophologen einfordert. Wie zielgerichtetes Handeln und eine entsprechende Vorbereitung bereits im Studium zu Selbstbewusstsein und beruflichem Erfolg führen kann, zeigt die Geschichte von Alfred Klatt, der den Berufseinstieg ins Qualitätsmanagement eines Handelsunternehmens im ersten Anlauf geschafft hat und seine Aufgabe mit großem Spaß und Engagement erfüllt.

Es bleibt der Eindruck, dass sich im Handel viel bewegt, gerade auch, wo es um die Themen Lebensmittel und Ernährung und – in Verbindung damit – Oecotrophologen als Mitarbeiter geht. Dass dort trotzdem längst noch nicht alles im grünen Bereich ist, macht Jutta Heringer deutlich. Sie klagt – sicher zu Recht – über zu viele Lippenbekenntnisse und zu wenig Handlungsbereitschaft bei den großen Unternehmen vor allem hinsichtlich mehr Information und Beratung der Kunden vor Ort in den Märkten. Fakt ist, dass wir mit vielen anderen um hochinteressante Jobs konkurrieren – und dass wir es gerade durch unsere Vielseitigkeit schaffen können. Oecotrophologen müssen eine Gratwanderung meistern: Die Kehrseite von Vielseitigkeit ist die Beliebigkeit. Den richtigen Weg zwischen diesen beiden Polen zu finden, stellt für jeden von uns eine Aufgabe dar, die nicht einfach zu meistern ist. Ich wünsche unseren Lesern die Muße, während der kommenden langen Abende über solche Fragen nachzudenken. Viel Spaß beim Lesen dieser POSITION wünscht Ihnen

Ihr

Dr. Friedhelm Mühleib
Redaktion VDOE POSITION

Inhalt

■ **PRISMA** 4

■ **FOKUS**

Oecotrophologen im Lebensmittelhandel

Arbeitgeber Lebensmitteleinzelhandel
LEH – der Riese bewegt sich 6

Interview Dr. Ursula Schütze-Kreilkamp
Auf der Suche nach den Diamanten 8

Qualitätsmanagement im Handel
Großer Markt der Möglichkeiten 11

Naturkosthandel und Reformhaus
Gnadenloser Wachstumszwang 12

Handel und Beratung
Warten auf Bewusstseinswandel 14

Zukunftsstrategien im Einzelhandel
Wege aus der Servicewüste 16

■ **VDOE AKTUELL**

Qualitätssicherung
Zulassungskriterien verabschiedet 18

Mindestanforderungen
Neue Kriterien bringen uns voran 20

Strategieworkshop
VDOE auf dem Weg nach vorn 21

VDOE auf der „Anuga“
Status quo der „Health Claims“ 22

■ **BERUFSPRAXIS**

Beratungsarbeit mit Migranten
Besser sprechen – besser essen 24

Porträt Dr. Torsten Dickau
Führung: Coachen statt befehlen 25

Apps für die Ernährung
Smartphone: Der bessere Berater? 26

REGIONALES 28 ■ HOCHSCHULEN 30 ■
MEDIEN 32 ■ BRANCHENNEWS 34 ■
PERSONALIEN 36 ■ SERVICE 38 ■ IMPRES-
SUM 38

Titelfoto: Max Malsch

Beilagenhinweis:

Dieser Ausgabe liegt eine Veröffentlichung von freiraum – Fachseminare für Ernährungsprofis bei.