



Die **Nachfrage an nachhaltigen Produkten** ist stark gestiegen und die Gründe hierfür sind vielfältig. Einerseits haben viele Konsument:innen, durch die anhaltenden Umwelt- und Klimakatastrophen, ein Bewusstsein für den Klimawandel erlangt und andererseits haben äußere Umstände, wie die politische Instabilität durch den aktuellen Krieg dazu beigetragen, mehr auf regionale Produkte umzusteigen.

Nachhaltigkeit im Handel ist gefragt!

Innerhalb der Lebensmittelbranche zeichnet sich die Nachfrage am deutlichsten ab. Das Angebot an nachhaltigen Produkten ist stark angestiegen. Auch lokale und regionale Produkte sind so wieder in den Fokus der Verbraucher gekommen.

Made in Germany, EU oder my region ist endlich wieder gewünscht!

In jedem Supermarkt oder auch beim Discounter spielen nachhaltige Produkte eine große Rolle und Dank des Lieferkettensorgfaltspflichtengesetzes können die Konsument:innen auch davon ausgehen, dass die Menschenrechte entlang der Wertschöpfungskette eingehalten wurden.

Im Nonfood Bereich ist das Bewusstsein der Konsument:innen noch nicht so stark

ausgeprägt. Dies liegt maßgeblich an der hohen, komplexen Zusammensetzung vieler Nonfood Produkte und daran, dass sie keine lebensnotwendigen Güter sind. Aber dazu gerne in einem anderen Beitrag mehr, denn Nonfood ist ein Thema für sich...

Was sagen Ihre Konsument:innen zum Thema Nachhaltigkeit?

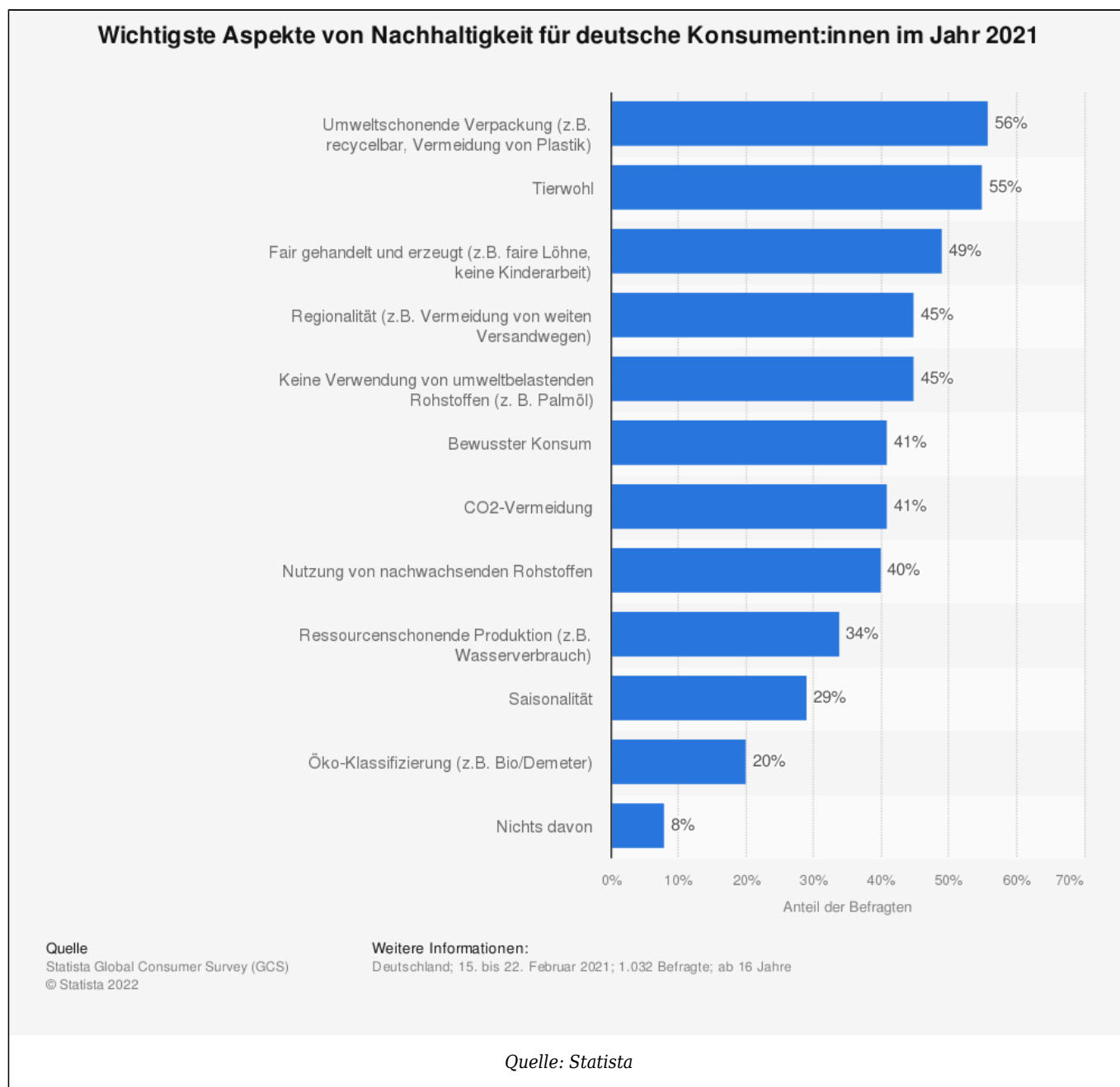
Es gibt sehr viele Studien zu unterschiedlichsten Themen rund um die Nachhaltigkeit und nicht alle davon können auf die breite Masse angewendet werden. Am Wichtigsten sind folgende **grundsätzliche Kernaussagen** von Proband:in zum Thema Nachhaltigkeit:

65 % halten den Umwelt- und Klimaschutz für ein sehr wichtiges Thema

50 % haben das Bewusstsein erlangt, dass sie selbst etwas dazu beitragen können, dem Klimawandel entgegenzutreten

58 % beziehen das Kriterium Nachhaltigkeit bereits in ihre Kaufentscheidung mit ein

67 % der Konsumenten haben die Bereitschaft mehr für Nachhaltigkeit ~~zu bezahlen~~ und vieles mehr....



Was bedeutet das für Sie, liebe Händler:innen?

Der Anspruch Ihrer Kund:innen an nachhaltigen Produkten ist gestiegen, was für Sie eine **Chance im Verkauf** darstellt. Ihr Produktportfolio sollte immer nachhaltiger werden und damit das auch klappt, sollten Sie heute schon damit beginnen Ihr Unternehmen dem Trend entsprechend auszurichten.

Was heißt das?

Machen Sie sich Gedanken darüber, wie Sie Ihr Unternehmen im Bereich der Nachhaltigkeit strategisch aufstellen wollen und vor allen Dingen bis wann Sie welche Teilziele erreichen wollen, mittels Ihrer **Nachhaltigkeitsstrategie**. Vielleicht wollen Sie der erste (Handwerker-)Betrieb (in Ihrer Region, Stadt etc.) sein, welcher ...

sein Geschäftsfuhrpark mit E-Autos bestückt hat
der sein Firmengebäude mit PV-Anlagen bestückt und so mit Energie versorgt
Produkte aus nachhaltiger Herstellung/Anbau vertreibt
oder, oder, oder...

Werbung für die Nachhaltigkeit!

Das aller, aller wichtigste für Sie ist **Werbung zu machen** für die Bausteine, welche heute schon nachhaltig sind innerhalb Ihres Unternehmens, was auch immer es ist.

„Nachhaltiges Handwerk“ ist gefragt!

Ihre (potenziellen) Kund:innen sollten erkennen, was Sie bieten, derzeit tun, bereits getan haben oder noch tun werden im Bereich der Nachhaltigkeit.

Gerne unterstütze ich Sie - kostenlos - im Aufbau einer Nachhaltigkeitsstrategie für Ihr Unternehmen. Lassen Sie uns gemeinsam „grüner“ werden und kontaktieren Sie mich über [LinkedIn](#), ich freue mich auf Sie.