



## Presseinformation

### IdeenReich zum vernetzten Vertrieb

*Bad Boll/Eckwälden, 25.07.2018* – Das sechste Dr. Hauschka Partnerforum IdeenReich stand dieses Jahr ganz im Zeichen der Digitalisierung und den damit verbundenen Herausforderungen für den stationären Handel. Rund 150 Vertriebspartner der Natur- und Biokosmetikmarke waren am 13. und 14. Juli nach Eckwälden eingeladen, um neue Impulse für ihre Handelsaktivitäten zu bekommen. Apotheker, Bioladeninhaber, Reformhaus- und Parfümeriebesitzer sowie Dr. Hauschka Naturkosmetikerinnen aus ganz Deutschland blickten hinter die Kulissen des Naturkosmetik-Herstellers und bildeten sich beim IdeenReich in zahlreichen Vorträgen und Foren weiter.

„Wie die Bienen in der Wabe – emsig und aktiv“, so beschrieb Andreas Stolz, Leitung Vertrieb Inland Kundenservice, die Veranstaltung. Er und seine Kollegin Maren Speckmann-Munz, Leitung Vertrieb Inland Dr. Hauschka, luden auch dieses Jahr die Teilnehmenden zum Informationsaustausch ein, um gemeinsam neue Ideen für die Zukunft zu entwickeln.

Zum Auftakt der Veranstaltung gab Dr. Kai Fehse, Hirnforscher und Ressortleiter Marke und Kommunikation, Einblicke in das Gebiet des Neuromarketings. Er empfahl: „Immer wieder Freude bereiten und diese explizit an gleichbleibende Signale binden“. Ihren Kunden Freude bereiten, fiel auch den drei Preisträgerinnen der diesjährigen Prämierung *IdeenReichste Vertriebspartner* nicht schwer. Den ersten Platz gewann Anne Meyer zu Belm-Schreiber mit einem Dr. Hauschka Heilkräuterquiz in Form eines Weihnachtskalenders. Ihre Kunden waren herausgefordert, die Pflanzen auf verschiedenen Fotoausschnitten zu erraten und konnten sich so in vorweihnachtlicher Atmosphäre über die Wirkstoffe der Dr. Hauschka Produkte informieren. Den zweiten Platz belegte Marlies Duwe Naturkosmetik mit ihrer originellen Gewinnspielaktion *Blind Date*, die in regelmäßigen Abständen während eines Moonlightshoppings der Stadt Lippstadt stattfindet. Den dritten Preis bekam Angelika Landgraff von hautNah Naturwaren aus Lübeck. Ihre Idee: ein Fünf-Minuten-Make-up für junge Mütter mit wenig Zeit.

### Erfolgsfaktor Service – der Mensch

Auch für die Zukunft bedarf es guter Ideen. So lautete die Überschrift/das Motto? der drei angebotenen Foren, die parallel zueinander stattfanden. Konkret ging es hier um die Umsetzung von Onlineshops und Webauftritten sowie den Umgang und die Nutzung von sozialen Netzwerken. Als Gastredner und Ideengeber referierte unter anderem Stefan Bohrmann, Dozent für Marketing und Kommunikation an der Pop-Akademie Mannheim, zum Thema *Zukunftswerkstatt – Handel 2.0*. Zum Ende des zweiten Veranstaltungstages sprach die Service-Expertin Sabine Hübner über die Wichtigkeit der Dienstleistung im digitalen Zeitalter. Mit anschaulichen Beispielen zeigte sie die Chancen auf, die sich dem Handel in Zeiten der Digitalisierung bieten.

# Dr. Hauschka



Rund um das Vortrags- und Workshop-Programm gab es Führungen durch das neu gebaute Laborgebäude, über den Biodiversitätsparkour sowie den WALA eigenen Sonnenhof. Die derzeit 120 Mitarbeiter im neuen Laborgebäude überprüfen und garantieren die Qualität der Produkte - vom Ausgangsstoff bis zum Fertigprodukt. Dadurch ist gewährleistet, dass nur Produkte, die den gesetzlichen Anforderungen und dem Qualitätsverständnis der WALA Heilmittel GmbH entsprechen, eine Marktfreigabe erhalten. Die WALA Heilmittel GmbH ist Hersteller der Dr. Hauschka Kosmetik. Umweltschutz wird bei der WALA groß geschrieben. Darauf wurde schon beim Bau des neuen Gebäudes geachtet. So wurden nach Möglichkeit Bäume und Sträucher erhalten und neue Lebensräume beispielsweise für Amphibien geschaffen. Beispielhaften Aktionen wie einen mehr als achtzig Jahre alten Mirabellenbaum, der im Frühjahr ein Sammelplatz für verschiedene (Wild-) Bienenarten ist, oder die Unterkünfte für die Zauneidechse konnten die Besucher erleben. Anschließend ging es auf den biologisch-dynamisch bewirtschafteten Sonnenhof. Dort werden unter anderem Heilpflanzen für die Dr. Hauschka Kosmetik angebaut. Interessierte Teilnehmende durften sich schon frühmorgens an der Calendula- und Majoran-Ernte beteiligen und sich hautnah ein Bild von den hohen Qualitätsanforderungen des Naturkosmetik-Herstellers machen. Ein Fest für alle Teilnehmer auf dem Sonnenhof rundete das Programm ab.



IdeenReichste Vertriebspartner 2018. V. l. n. r.: Laudator Dr. Hansjörg Egerer, Adler-Apotheke in Weilheim an der Teck, Preisträgerin Anne Meyer zu Belm-Schreiber vom Meyerhof-Laden in Belm (1. Platz), Preisträgerinnen Marlies Duwe und Nadine Capriglione von Marlies Duwe Naturkosmetik aus Lippstadt (2. Platz), Preisträgerin Angelika Landgraff von hautNah Naturwaren in Lübeck (3. Platz), Laudatorin Kathrin Ziegler, Leiterin WALA Kundenservice und Andreas Stolz, Leitung Vertrieb Inland Kundenservice bei der WALA Heilmittel GmbH.

# Dr. Hauschka



Ein besonderer Start in den Tag: Dr. Hauschka IdeenReich-Teilnehmer bei der frühmorgendlichen Calendula-Ernte auf dem WALA eigenen Sonnenhof.

Bildnachweis für alle Fotos: WALA Heilmittel GmbH/Hooman Haghghat

# Dr. Hauschka



## **WALA Heilmittel GmbH – Aus der Natur für den Menschen**

Aus der Natur für den Menschen – dieser Leitgedanke begleitet die WALA Heilmittel GmbH seit ihrer Gründung im Jahre 1935. Durch die rhythmische Anwendung polarer Qualitäten wie Wärme/Kälte, Dunkelheit/Licht und Ruhe/Bewegung erzeugt sie Präparate, die der Gesundheit dienen. Grundlage dafür bilden Substanzen aus der Natur, die möglichst aus kontrolliert-biologischem oder Demeter-Anbau stammen und unter fairen Bedingungen gewonnen werden. Heute exportiert das Stiftungsunternehmen WALA Arzneimittel, Dr. Hauschka Kosmetik und Dr. Hauschka Med Präparate in mehr als 40 Länder. Die WALA beschäftigt rund 1000 Mitarbeiter und erzielte 2017 einen Warenumsatz von 141 Mio. Euro.

Dr. Hauschka Kosmetik ist in autorisierten Naturkost-/Naturwaren-Fachgeschäften, Reformhäusern, Naturkosmetik-Fachgeschäften, Department Stores, Parfümerien, Apotheken, Bio-Supermärkten und bei Dr. Hauschka Naturkosmetikerinnen erhältlich. Der Dr. Hauschka Kundenservice nennt Ihnen regionale Bezugsquellen und nimmt Ihre Fragen unter der Telefonnummer +49 (0)7164 930-181 montags bis freitags von 8:00 bis 17:00 Uhr entgegen. Besuchen Sie uns auch im Internet unter [www.dr.hauschka.com](http://www.dr.hauschka.com).

[www.wala.de](http://www.wala.de)  
[www.dr.hauschka.com](http://www.dr.hauschka.com)  
[www.facebook.com/drhauschka](https://www.facebook.com/drhauschka)

WALA®, WALA Logo®, viaWALA®, Dr.Hauschka Med®, Dr. Hauschka®, Dr.Hauschka CulturCosmetic®, CulturCosmetic® und Dr.Hauschka Design sind eingetragene Marken der Firma WALA Heilmittel GmbH.