

## Das EU-Schulprogramm ist eine Chance für mehr Umsatz

NATÜRLICH AUCH IN  
**BIO**  
 QUALITÄT

### 1 Auch LehrerInnen essen Obst

Wenn Sie sowieso in der Schule sind, liegt es nahe, auf dem Weg auch Lehrer mit Bio-Obst oder Bio-Gemüse für deren Privathaushalt zu versorgen. Lehrerinnen und Lehrer werden nicht wissen, dass Sie sich von Ihnen privat beliefern lassen können – nicht nur mit Obst und Gemüse sondern mit allen Produkten, die Sie im Angebot haben. Die Schule bietet sich als Übergabeort an. So müssen Sie keine Zusatzfahrten auf sich nehmen.

Auch im Lehrerzimmer stehen Kaffeemaschine und Kekse für die große Pause oder die Zeugniskonferenz. Bieten Sie der Schulleitung oder dem Schulsekretariat an, sie mit Bio-Kaffee und -Tee, -Milch und -Zucker, mit Bio-Obst- und Gemüse sowie weiteren Bio-Snacks zu beliefern. Stellen Sie passende Angebote zusammen mit markanten Namen wie Knabberobst-Kisten, Konferenz-Kisten oder Pausen-Power.

### 2 Feiern, Feste und das gemeinsame Frühstück

Im pädagogischen Begleitprogramm zum EU-Schulprogramm wird ein gemeinsames Frühstück vorgeschlagen. Stellen Sie eine Liste mit Bio-Produkten zusammen, die Sie neben Obst und Gemüse für ein gesundes Frühstück liefern können. Bieten Sie diese Produkte der zuständigen Lehrerin oder dem zuständigen Lehrer an. Neben Brot und Brötchen sind Milch und Milchprodukten wie Joghurt und Quark, Müslis, Saaten, Nüsse und Aufschnitt oder Aufstrich beliebte Frühstückszutaten. Aufstriche auf Gemüsebasis zeigen Bio-Gemüse auch einmal anders.

Jede Schule organisiert im Laufe des Jahres größere und kleinere Veranstaltungen: Schulfest, Theateraufführung, Weihnachtsfeier, Elternsprechtag, Exkursionen. Erfragen Sie die Termine und stellen Sie sehr rechtzeitig passende Verpflegungsangebote zusammen.



### 3 Schulkantinen und Schulmensen brauchen Obst, Gemüse und mehr

Viele Schulen haben eine Mensa oder werden sie einrichten. Auch hier werden weit mehr Produkte als Obst und Gemüse benötigt. Bringen Sie sich als erfahrenen Schulobst-Lieferanten ins Gespräch, der neben Schul- Obst und -Gemüse weitere Produkte liefern kann. Kommen Sie in Kontakt mit dem Mensa-Betreiber.

### 4 Privatkunden im Umkreis der Schule

Werben Sie im nahen Umfeld der Schule für Ihre Angebote als Bio-Lieferservice. Ein Handzettel oder ein Flyer sind dafür am besten geeignet. Weisen Sie auf Ihre Schultouren hin, so können Sie mehr Kisten auf einer Tour ausliefern. Machen Sie konkrete Angebote, bieten Sie eine Probelieferung an.

### 5 Firmenkunden im Umkreis der Schule

Bio-Obst und -Gemüse sind auch für Unternehmen interessant. Bieten Sie Firmen-Obstkisten an. Stellen Sie ein Sortiment für die Kaffeeküche zusammen mit Bio-Kaffee und -Tee, Bio-Milch und -Zucker sowie Bio-Keksen. Firmen erreichen Sie am besten durch den persönlichen Kontakt mit dem Sekretariat. Bringen Sie eine kleine Probe mit und einen Auftragszettel für die erste Probelieferung. Hinterlassen Sie Visitenkarten mit Ihrer E-Mail-Adresse und Ihrer Faxnummer.

## 6 Aufmerksamkeit gewinnen

Bei den Kindern in der Schule dürfen Sie nicht offensiv für sich oder Ihre Leistungen werben. Aber lassen Sie sich die Chance nicht entgehen, Aufmerksamkeit zu gewinnen. Dazu gehören Ihr Firmenname oder Logo auf der Lieferkiste und auf Ihrem Lieferfahrzeug. Vielleicht kleiden Sie sich mit einem T-Shirt oder einer Mütze, die Ihr Firmenlogo zeigt. Gut wirkt auch ein Werbespruch. Seien Sie dabei erfinderisch, pfiffig, frech.

## 7 „Bio-Schulobstlieferant“ ist eine Auszeichnung

Bio-Lieferant im EU-Schulprogramm zu sein, ist eine Auszeichnung. Dafür haben Sie sich beworben und zugelassen. Werben Sie mit dem Prädikat „Bio-Schulobst-Lieferant“. Nutzen Sie diese Auszeichnung auf Ihren Werbemitteln wie Homepage, Flyer, Visitenkarte, Hofladenschild und Fahrzeugbeschriftungen. Auch die Produkte, die Sie an die Schulen liefern, können Sie mit dieser Auszeichnung hervorheben. Beschriften Sie in Ihrem Hofladen zum Beispiel Äpfel und Möhren mit „Bio-Schulobst-Apfel“ oder „Bio-Schulobst-Möhren“.

## 8 Pädagogische Partnerschaften eingehen

Als Bio-Schulobst-Lieferant sind Sie für Lehrer wie Schulkinder „unser Bauer“. Nutzen Sie diese Position. Bieten Sie der Schule eine Partnerschaft für den praktischen Unterricht und das pädagogische Begleitkonzept an. Das können Schulausflüge auf Ihren Hof zu verschiedenen Themen sein: Apfelernte, Fledermausabende, Ackerwildkräuterrallye, Weideauftrieb, Kartoffelernte und -nachlese oder Stockbrotbacken. Richten Sie einen Selbsterntegarten ein, in dem die Kinder sehen und erfahren können, wie Gemüse wächst. Wenn Sie selbst keinen Betrieb haben, können Sie mit Ihren zuliefernden Landwirten sprechen. Vielleicht ist es möglich, dass die Schulkinder diesen Betrieb besuchen können.

## 9 Pressearbeit

Informieren Sie die Lokalredaktionen bei Veranstaltungen mit Schulobst-Klassen auf Ihrem Betrieb. Wenn diese über die Aktion berichten, können Sie damit einen Werbeeffekt erzielen. Insbesondere zu Beginn des Schuljahres können Sie auch über Ihre Auszeichnung „Bio-Schulobstlieferant“ informieren und sich als Interviewpartner ins Gespräch bringen.

