



ADVANCING
SOCIALY RESPONSIBLE
INVESTING

FORUM
ETHIBEL

Bio Shop

Distributie België

Bio Shop is een klein distributiebedrijf. Zij verkopen enkel biologische en milieuvriendelijke producten. Bio Shop werkt met een 'soft-franchisesysteem'. Zij hebben geen invloed op het sociaal beleid van de winkels. De filosofie en het productaanbod moeten evenwel aan duidelijke voorwaarden voldoen. Zij werkten zeer goed mee aan het onderzoek.

Activiteiten

Bio Shop is een organisatie die 33 grotere natuurvoedingswinkels overkoepelt met een totale jaaromzet van 740 miljoen BEF (18,3 miljoen €) in 2000. Ze werken met een 'soft franchisesysteem' waarbij de winkelier een zelfstandige ondernemer is die zijn eigen beslissingen kan nemen in zo verre dit niet in strijd is met het huishoudelijk reglement. Er werken 2 personeelsleden voor Bio Shop zelf.

Intern sociaal beleid

Bio Shop heeft geen invloed op het sociaal beleid van de zelfstandige winkels. Zij bieden de winkeliers vormingen aan en werken gezamenlijk samen met een uitzendbureau. De twee werknemers van Bio Shop hebben geen kritiek op hun eigen sociale positie. Zij bieden de winkeliers een continue opleiding aan.

Milieubeleid

Hun doelstelling is om via eigentijdse natuurvoedingswinkels de verkoop van gezonde biologische voeding te stimuleren. Hierdoor willen ze indirect de biologische land- en tuinbouw bevorderen en zorgen voor een verbetering van ons milieu. Ze proberen een breed publiek te bereiken zodat er zoveel mogelijk biologische producten, bij voorkeur met de keurmerken EKO en Biogarantie, kunnen worden afgezet. Zij hebben geen invloed op het milieubeleid van de winkels, uitgezonderd op het aanbod van de producten. Bio Shop verschaft informatie aan de klanten via hun website, folders en vooral door de gespecialiseerde verkopers in de winkels.

Extern sociaal beleid

Er is weinig extern sociaal beleid. Er worden veel lokale producten aangeboden. Het concept van de Bio Shop is gericht op de promotie van gezonde voeding. Veel winkeliers verkopen ook Fair Trade producten. Zij geven de voorkeur aan Belgische leveranciers.

Economisch beleid

Ze willen lange termijnrelaties ontwikkelen met de onderaannemers en tot een redelijke prijszetting komen die de producenten niet onder druk zet. Zij hebben strenge kwaliteitsnormen en biogarantienormen. Met de belangrijkste leverancier voor hun huismerk hebben ze een open boekhouding: ze weten precies van elkaar hoeveel winst gemaakt wordt op elk product. Klanten worden geïnformeerd over het winkelconcept en de gezondheids- en milieuaspecten van de producten.

Disclaimer

Het onderzoek werd uitgevoerd volgens specifieke criteria en procedures. Deze tekst is enkel een korte samenvatting. De vaststellingen gelden voor de datum van het onderzoek. Dit is geen garantie voor het toekomstige beleid van het bedrijf.