

Bodenständig und nachhaltig im Ruhrgebiet

MLF-Tagung bei Rewe-Händler Stefan Lenk in Bochum – Mehr als 350 Gäste aus Handel und Industrie – Märkte an Kaufkraft angepasst

Bochum. Wie kann man in einem schwierigem Umfeld nachhaltig wachsen? Diese Frage haben mehr als 350 Kaufleute und Industrievertreter auf der 152. MLF-Tagung in Bochum erörtert.

Die Zechen sind schon lange dicht, Opel schließt Ende des Jahres, die Arbeitslosigkeit liegt bei 10,4 Prozent. Doch Rewe-Händler Stefan Lenk, seiner Frau Claudia und 470 Mitarbeitern machen gute Geschäfte in und um Bochum, kommen in neun Filialen auf 70 Millionen Euro Umsatz. „Wir wachsen Gott sei Dank und haben zufriedenstellende Erträge“, sagte Lenk vor mehr als 350 Mitgliedern der Mittelständischen Lebensmittel-Filialbetriebe (MLF) im Tagungssaal des Bochumer Stadtparks. Doch wie geht das?

„Ein Kaufmann kann in so einem Umfeld bestehen, wenn er seine Geschäfte auf Struktur und Kaufkraft ausrichtet“, sagte Heinz-Bert Zander, Vorstandssprecher von Rewe Dortmund, der Lenk angehört. Sicherlich könne man nicht alle Ideen aus dem wohlhabenden Südwesten an die Ruhr tragen. „Aber dann bietet man



Gastgeber: Claudia und Stefan Lenk (M.) mit MLF-Präsident Friedhelm Dornseifer (l.) und Heinz-Bert Zander, Vorstandssprecher von Rewe Dortmund.

FOTOS: REINHARD ROSENDIHL



Ruhrpott-Original: Die Kabarettistin Esther Münch alias Waltraud Ehler.



Industriekulisse: MMM-Präsidentin Simone Krahl, Bäro-Geschäftsführer Manuel von Möller und Griesson-Vertriebschef Lars Wagener vor der Henrichshütte (v.l.).



Nordlichter: Die Edekaner Dierk Frauen (l.) und Ingolf Dithmer (r.) sehen sich mit Software-Entwickler Lucas Wulff den stillgelegten Hochofen an.

eben etwas weniger Luxus, wo nicht genug Geld vorhanden ist und etwas mehr, wo es geht.“

Eine Tour durch die Märkte führte den Besuchern diese Strategie vor Augen. Während in der Bochumer Innenstadt einfache Sortimente und Ladeneinrichtung vorherrschen, konnte Lenk in Sprockhövel alle Register ziehen: 30 000 Artikel, Frischfleisch, Bio- und Fairtrade-Regal, Hochglanzfliesen und große Frischetheke. Denn das kaufkräftige Düsseldorf liegt nur 30 Autominuten entfernt. An allen Standorten aber macht Lenk um die 6000 Euro Umsatz pro Quadratmeter – was an Kaufkraft fehlt, gleicht die Frequenz aus.

Am Herzen liegt dem Kaufmann die Nachhaltigkeit, also erläuterte Daniela Büchel die entsprechende Strategie von Rewe. „Wir wollen bei dem Thema eine führende Rolle einnehmen“, sagte die Leiterin des Bereichs Corporate Social Responsibility – auch wenn man sich damit in den Medien angreifbar mache. Gerade bei den Produkten gehe es weniger um 5 Prozent Bioware, als darum, die restlichen 95 Prozent nachhaltiger zu gestalten, vor allem im Programm Pro Planet. „Wir können dabei nicht alles auf einmal machen“, sagte Büchel, „denn das Produkt muss bezahlbar bleiben.“

Als einer der Ersten im deutschen Handel hatte Lenk energiesparende LED-Leuchten eingeführt, deren Vorteile und Fallstricke Manuel von Möller, Geschäftsführer von Bäro, und der Lichtplaner Ralph Kensmann darlegten. Professor Martin Becker von der Hochschule Biberach sprach über Energiemanagement, Udo Laeis, Geschäftsführer von Carrier, über sparsame Kältetechnik.

Als gute Beispiele für nachhaltiges Unternehmertum präsentierte Dr. Axel Kölle von der Uni Witten zwei



Handelserfahrung: Die Edekaner Jörg Hieber (l.) und Volker Bergmann im Tagungssaal.



Nachhaltigkeitsrunde: Axel Kölle, Anja Steinhaus-Nafe und Michael Rass im Gespräch mit MLF-Geschäftsführer Michael Gerling (v.l.).



Zentralmanagerin: Daniela Büchel berichtet über Pro Planet von Rewe.

Partner: Steinhaus und die Teutoburger Ölmühle, die das Siegel des Zentrums für nachhaltige Unternehmensführung (ZNU) erworben haben. Ölmühlen-Chef Dr. Michael Rass erläuterte sein schonendes Produktionsverfahren. Steinhaus-Geschäftsführerin Anja Steinhaus-Nafe betonte, wie wichtig es sei, das Thema strukturiert anzugehen und auch kleine Erfolge anzuerkennen: „Dann werden Sie erstaunt sein, wie Ihre Mitarbeiter auf das Thema anspringen.“

Diesen Aspekt betonte auch der Management-Coach Klaus Arnold in seinem viel beachteten Vortrag. „Wenn Sie sich engagierte und motivierte Mitarbeiter wünschen, dann sollten Sie den Menschen Ihre Wertschätzung und Anerkennung spüren lassen.“ Auch das ist im strukturschwachen Ruhrgebiet wichtig, wo die Supermärkte besonders starken Discountern gegenüber stehen. „Die Herzlichkeit unserer Mitarbeiter“, sagt Stefan Lenk, „ist unser größtes Kapital.“

him/lz 38-14



Soul-Röhre: Sänger Carl Ellis begeistert mehr als 350 Zuhörer.



Südwest-Connection: Der Leimener Unternehmer Sahin Karaaslan mit den Fellbacher Rewe-Händlern Fritz und Verena Aupperle sowie Christian Bauer (v.l.).

Fachgespräch: Edekaner Jens Gebauer (r.) fachsimpelt mit Uwe Schuldt (Hilcona) über Kühlprodukte.



Spaßmacher: Die Rewe-Händler Markus (l.) und Karsten Nüsken beim Storecheck in Bochum.