



Hell und schick: Die Fassade des neuesten Rewe-Marktes in Bad Vilbel greift mit der Tageslicht-Front Green-Building-Elemente auf.

Der Perspektiv-Markt

Gebäude und Mitarbeiter sind schon da, viele Anwohner kommen noch: Im attraktiven Bad Vilbel hat der 29-jährige Bernd Kaffenberger den ersten Rewe-Inhabermarkt des Ortes eröffnet.

Die Daten

Standort: Rodheimer Str. 15, 61118 Bad Vilbel
Eröffnung: 12. August 2014
Netto-Verkaufsfläche: 1.945 qm (sowie 600 qm Getränkemarkt)
Mitarbeiteranzahl: 70 Mitarbeiter
Sortiment: 22.000 Artikel
Erwartete Kunden pro Woche: 15.000
Besonderheiten: Epta-Konzept-Tiefkühlmöbel mit 50-prozentiger Energieersparnis, Braufactum-Biersortiment, 650 Landmarkt-Regionalprodukte, Dry Aged Beef-Reifeschrank
Öffnungszeiten: Mo. – Sa. 07:00 – 22:00
Parkplätze: 240

Bad Vilbel ist ein Ort mit Perspektive: Am nördlichen Stadtrand von Frankfurt gelegen, schweift der Blick über die Felder zum nahen Taunus-Gebirge. Auch wirtschaftlich ist die Aussicht top: Die Innenstadt von „Mainhattan“ mitsamt ihren vielen Arbeitsplätzen liegt keine halbe Stunde entfernt. So haben sich bereits einige Händler hier niedergelassen: Vier Rewe-Märkte, eine Tegut-Filiale, ein Edeka-Herkules-Center und diverse Discounter tummeln sich in der Stadt.

Nicht genug, findet Bernd Kaffenberger. Der erst 29-Jährige hat Anfang August gemeinsam mit der Rewe-Regionzentrale in Rossbach den fünften (und mit 2.000 Quadratmetern größten) rot-weißen Markt eröffnet und sich einen Traum erfüllt. Es ist die erste selbstständig geführte Rewe-Fläche im Ort. Kaffenberger bringt eine gehörige Portion Selbstbewusstsein mit, das merkt man. Gleichzeitig strahlt er Ruhe aus und verfügt über die nötige Erfahrung: 13 Jahre arbeitet der Handelsfachwirt nun schon bei der Rewe, zuletzt war er als Marktleiter im nahen Karben tätig.

Darüber hinaus hat ihm ein erfolgreich durchlaufenes Assessment-Center in der Regionzentrale das Zeug zum Partner bescheinigt.

In einem kompetitiven Umfeld haben sich der Neu-Kaufmann und die Rewe einen guten Platz ausgesucht: Direkt neben dem Markt, der am Ortsrand nahe der B3 gebaut worden ist, wird derzeit ein Neubaugebiet erschlossen. Kaffenberger darf in absehbarer Zeit mit 4.000 weiteren Kunden rechnen. Zu verdanken hat er das den besagten wirtschaftlichen Perspektiven, denn Bad Vilbel – bislang 35.000 Einwohner – wächst stark. In Frankfurt ist einfach kein Platz mehr. Das Warten wird ihm einstweilen mit einer solventen Kundschaft erleichtert: Der Kaufkraft-Indikator beträgt hohe 135 Punkte.

So kann der Selbstständige schon heute bei Frische in die Vollen gehen: 32 Thekenmeter sind eine Ansage. Besonders freut sich Bernd Kaffenberger über die Fischabteilung, denn unter den örtlichen Rewe-Märkten ist seiner der

einzigste, der über eine verfügt. Und sie funktioniert: „Zwei Prozent Anteil am Gesamtumsatz nach einem Monat, bei nur 1,5 Prozent Abschriftenquote, das passt.“ Das Geheimnis: Geringe Vorratshaltung. Die Kunden verzeihen etwaiges Fehlen von Sorten durchaus – wenn man gute, alternative Empfehlungen parat hat. Mit einer ehemaligen Deutsche-See-Mitarbeiterin hat Kaffenberger dafür die beste Fachkraft gefunden. Ein weiteres Alleinstellungsmerkmal sind rund

Abschriften Fisch: Nur 1,5 Prozent

650 „Landmarkt“-Regionalprodukte. Kaffenberger hat sich für eine Blockplatzierung entschieden und informiert dort ausführlich über die Herkunft.

Die ersten Wochen nach der Eröffnung hat der junge Kaufmann für Kundenstudien genutzt. Entsprechend hat er Pläne gefasst, noch das eine oder andere umzustellen. Das wichtigste Ziel für die kommenden Monate ist Team-Building: Von den 70 Köpfen kennt Kaffenberger nur seinen Assistenten.

Andreas Hösch