

# GANZNAH

EIN MITGLIEDERMAGAZIN DER FÜR SIE HANDELSGENOSSENSCHAFT EG

## TSCHÜSS HAMBURG!

RÜCKBLICK AUF DIE  
61. GENERALVERSAMMLUNG

## WITTKÖTTER

EIN MITGLIED STELLT SICH VOR

### KÜNSTLICHE INTELLIGENZ

Mehr als ein Text-Assistent

### AUSBlick FÜR SIE MESSE

Handel erleben,  
Trends entdecken

### HAPPY BIRTHDAY KOMPAKT

Wir gratulieren zum  
5-jährigen Bestehen



FOR  
PROFESSIONALS

# SELEZIONE ORO CHEF

DIE EFFIZIENTE PASTA FÜR DEN HEKTISCHEN KÜCHENALLTAG  
– JETZT NOCH LEISTUNGSSTÄRKER!



Mit  
optimierter  
Rezeptur!



## Hohe Kochtoleranz

Gelingsicher im Kochprozess  
dank einer robusten Textur



## Flexible Handhabung

Perfekt zum Vorkochen  
oder zum Kochen à la minute



## Optimiert für Double-Cooking

Jetzt bis zu 48 Std. gekühlt haltbar  
und in 40-60 Sek. regeneriert



## Ideal für Take-Away

Mindestens bis zu 30 Min.  
Al-dente-Qualität



Mehr zu unseren Produktlösungen auf [barillafoodservice.de](https://barillafoodservice.de)

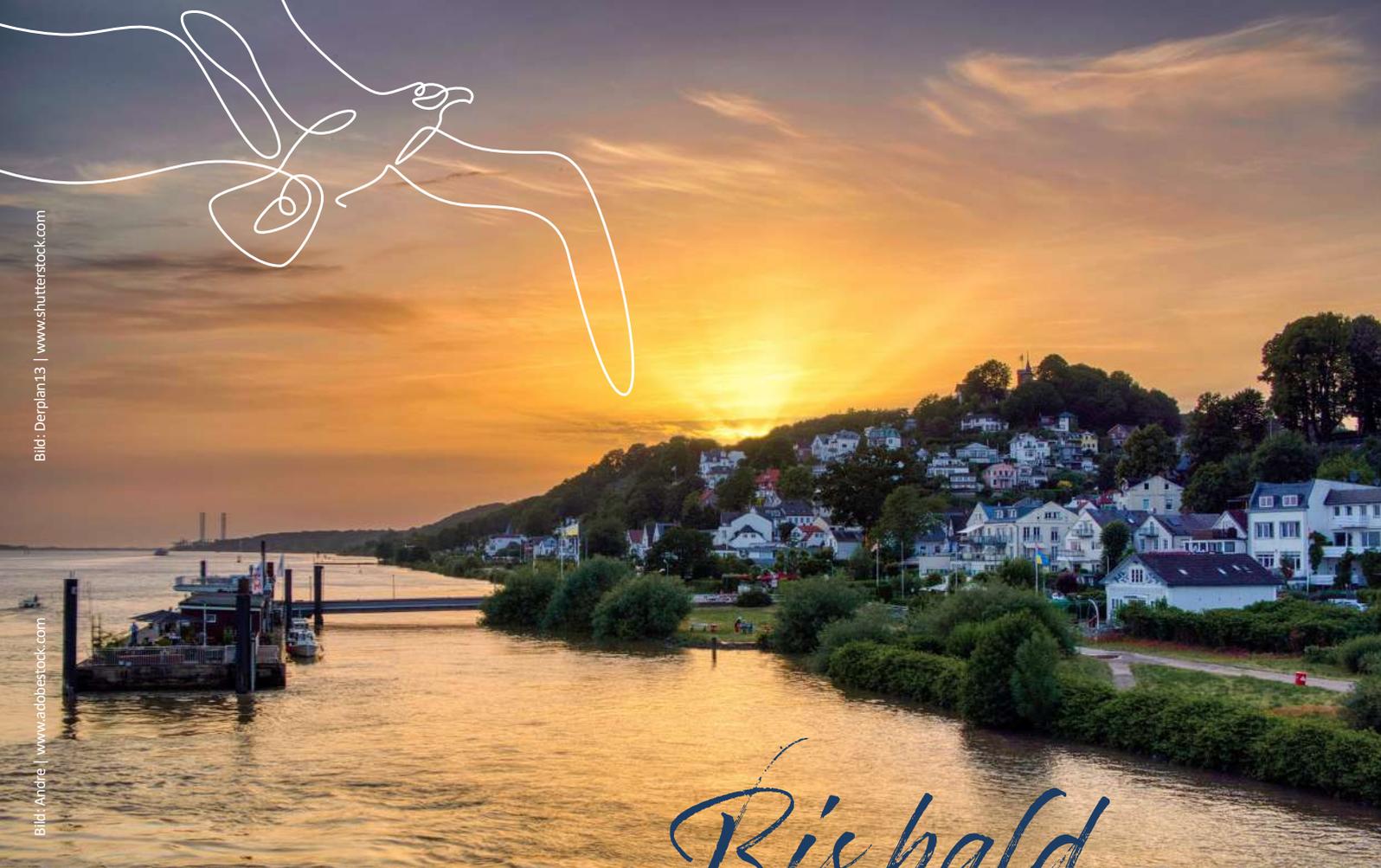


Bild: Derplan13 | www.shutterstock.com

Bild: Andre | www.adobeistock.com

# Bis bald in Köln!

Wir werfen einen Blick zurück auf unsere **Generalversammlung in Hamburg**. Es waren unvergessliche Tage, an denen wir nicht nur wichtige Entscheidungen für die Zukunft unserer Handelsgenossenschaft getroffen haben, sondern auch die Gelegenheit hatten, uns entspannt auszutauschen und neue Kontakte zu knüpfen.

Gleichzeitig laden wir Sie voller Vorfreude zur bevorstehenden **FÜR SIE Messe** im September ein. Nutzen Sie die Chance, bei über **100 Lieferanten** zu Messekonditionen zu bestellen, neue Produkte zu testen und spannenden Beiträgen auf der Center Stage zu lauschen.

Ebenfalls ganz im Sinne des genossenschaftlichen Austauschs stellen wir Ihnen ab Seite 20 unser langjähriges Mitglied, den **Friseurgroßhandel Wittkötter**, vor. Als einer der größten Fachanbieter für Friseurbedarf und Zweithaar in Deutschland hat sich das Unternehmen einen hervorragenden Ruf erarbeitet.

Last, but not least verabschieden wir uns in dieser Ausgabe von unserem alten **Kundenportal**. Wir haben viele Anregungen von Ihnen aufgenommen und freuen uns nun über die neue, moderne Plattform unseres Kundenportals, die Ihnen viele neue Möglichkeiten und erweiterte Funktionen bietet. Wir wünschen Ihnen eine unterhaltsame und informative Lektüre! Lassen Sie sich von den Geschichten und Erfahrungen inspirieren, die wir für Sie zusammengetragen haben.

Herzliche Grüße

Ihr

  
Dr. Martin Küssner

  
Walter Steffens

**06 Zahlen. Daten. Fakten.**  
Über uns

**08 Tschüss Hamburg!**  
Rückblick auf die 61. Generalversammlung

**16 Kundenportal Update**  
Erfolgreicher Start für das neue Kundenportal

**18 Ausblick FÜR SIE Messe**  
Handel erleben, Trends entdecken

**20 9 Fragen an Stefan Wittkötter**  
Ein Mitglied der FÜR SIE eG stellt sich vor

**24 Mitgliederzugehörigkeit**  
FÜR SIE Handelsgenossenschaft eG

**26 Rückblick**  
Digitales Kundenforum 2024

**30 Audit**  
Beruf und Familie

**36 FÜR SIE CAMPUS**  
Berufliche Qualifizierung leicht gemacht

**38 Künstliche Intelligenz**  
Mehr als ein Text-Assistent

**42 Wir sind das Team**  
Marketing

**48 Social Media Relaunch**  
Instagram – längst kein „Beiwerk“ mehr





50

**50 Happy Birthday**  
KOMPAKT

**52 Lieferantenporträt**  
McCain

**54 Das Werbemittel-Portfolio der FÜR SIE**  
Genau richtig!

**57 IFS Broker Audit 2024**  
Ausgezeichnete Qualitätssicherung bei  
der REWE-FÜR SIE

**58 Coiffeur Kommunikations- und  
Einkaufsbörse in Köln**  
Ein voller Erfolg!



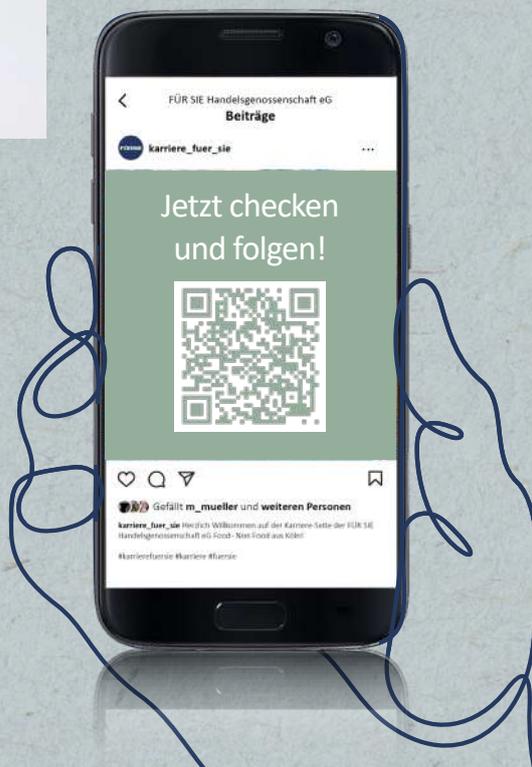
20

**60 CMC Exklusivmarke ALTER EGO ITALY**  
Begeistert auf der TOP HAIR Messe in  
Düsseldorf

**61 Ausblick**

**62 Impressum**

48



INHALT

# Zahlen. Daten. Fakten.

## Über uns

Bild: derplan13 | www.adobestock.com

### 1. Umsatzwachstum

Der Umsatz des FÜR SIE-Konzerns konnte per 31.12.2023 gegenüber dem Vorjahr um 5,2% auf 3,09 Mrd. €\* gesteigert werden.

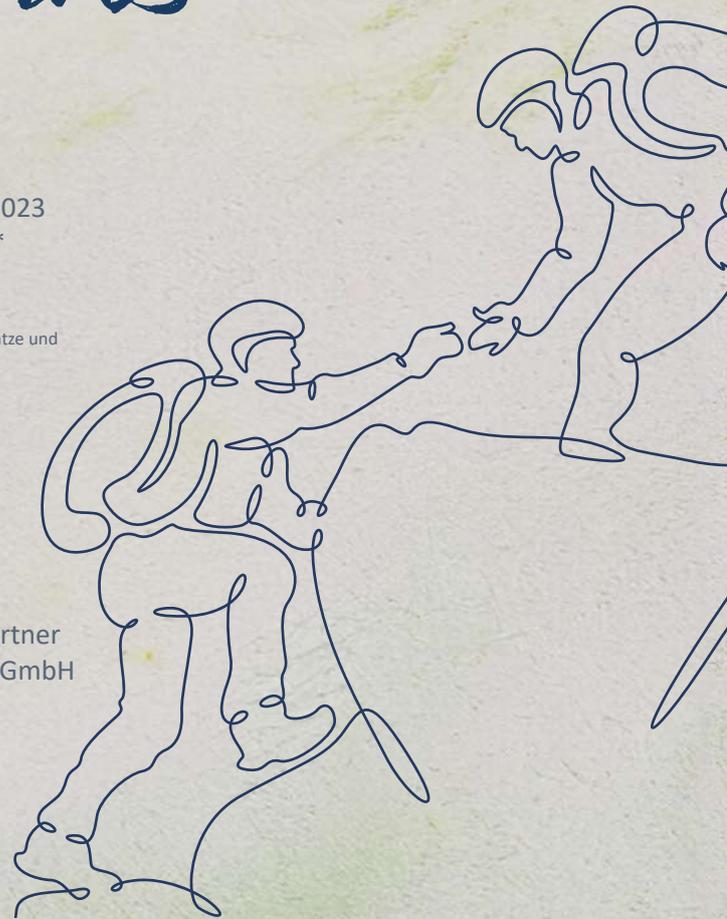
\*beinhaltet Zentralregulierungsumsätze der FS eG und FSZR sowie LHV Streckenumsätze und GVG mandatierte Umsätze

### 2. Neue Anschlusshäuser

**22** neue Mitglieder  
FÜR SIE eG

**14** neue ZR-Partner  
FÜR SIE ZR GmbH

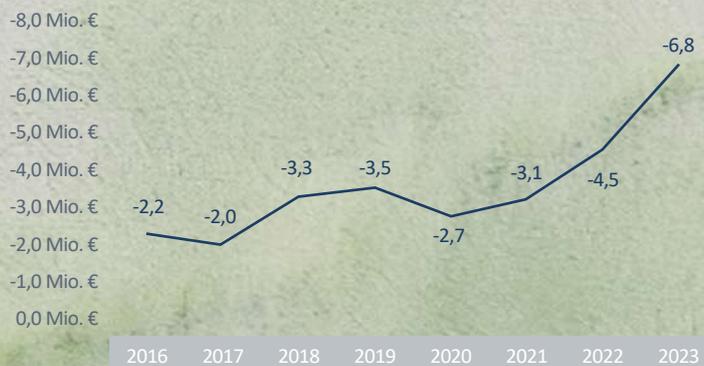
**2** neue Kunden  
FÜR SIE Direkt GmbH



### 3. Entwicklung der Ausschüttungen 2023

Zusammensetzung der Ausschüttungen:

- Aktionen, Messe, Mailings
- Vertriebsbudget
- GV Handzettel Vergütungen
- RFE-Rabattstaffel
- Preissenkungen bei Fokusartikeln der RFE



## 4. Gesamtumsatz

FÜR SIE Zentralregulierung inklusive LHV und GVG

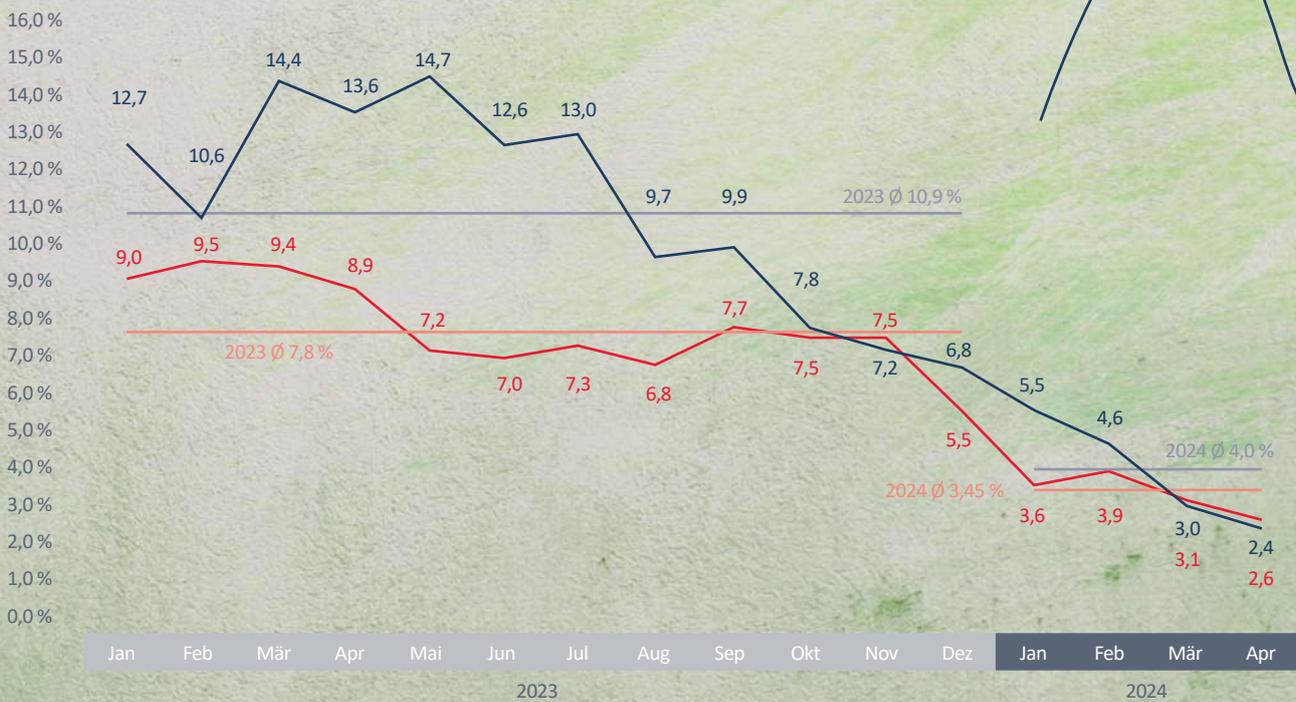


## 5. Jahresabschluss

Der Jahresüberschuss 2023 nach Steuern aller Konzerngesellschaften lag bei 5,1 Mio. € und damit rund 1,6 Mio. € über dem Vorjahr.

## 6. Preisentwicklung Food – Non Food und Getränke

■ Food – Non Food  
■ Getränke



# Tschüss Hamburg!

## Rekordbilanz bei der 61. Generalversammlung

In Hamburg feierte die FÜR SIE Handelsgenossenschaft eG erneut Rekordzahlen. Rund **170 Teilnehmende** waren bei der Generalversammlung und dem attraktiven Rahmenprogramm dabei, um sich über die

Geschäftsergebnisse zu informieren und persönliche Kontakte zu pflegen.

Als diesjähriger Veranstaltungsort unserer 61. Generalversammlung diente das **Hotel Atlantic in Hamburg**, ein traditionsreiches Grandhotel mit langer Geschichte.

Direkt an der Außenalster gelegen, zählt das Hotel Atlantic zu den renommiertesten und geschichtsträchtigsten Häusern Hamburgs und war somit ein optimaler Veranstaltungsort für unsere Generalversammlung. Mit seiner prachtvollen Architektur, den hohen, stuckverzierten Decken und dem noblen Interieur vereint das Hotel gekonnt die hanseatische Tradition mit modernem Design. Es bildete den perfekten Rahmen für **drei gelungene Tage** in der Hansestadt.

Im eleganten Ambiente des Weißen und Blauen Saales fand zum Start unserer Veranstaltung der Welcome Lunch statt. Hier trafen alle Teilnehmenden aufeinander, um sich zu Beginn zu stärken und sich zu vernetzen.

Nach der erfolgreichen Akkreditierung startete um 13:30 Uhr die diesjährige Generalversammlung im Großen Festsaal.





### Umsatz 2024 FÜR SIE Handelsgruppe

Der Gruppenumsatz liegt aktuell 9,7% über dem Vorjahr

Umsatz per April	2024	2023	Änder. %	
FÜR SIE Gesamt	886,1	817,8	78,3	9,7
LHV	366,6	312,3	54,3	17,4
Getränke	54,1	55,9	-1,8	-3,2
Food/Non	465,4	449,6	15,8	3,5
Food/Non	134,1	136,5	-2,4	-1,8

**FÜR SIE**  
61. Generalversammlung



### Umsatzrekord dank starkem Food - Non Food-Bereich

Mit einem **Gesamtumsatz von 3,086 Mrd. €**, inklusive des an die GVG mandatierten Umsatzes, erzielte die Handelsgenossenschaft eine Steigerungsrate von 5,2 % und erreichte damit einen neuen Höchststand. Während die Umsätze im Getränke-Zentralregulierungsgeschäft leicht wuchsen, verzeichnete der Food - Non

Food-Bereich ein deutliches Plus von 17,1 % auf 523 Mio. €. Auch der Mehrweggetränkeumsatz der LHV trug mit einem **Umsatzplus von 6,0 %** auf 1,26 Mrd. € maßgeblich zum Gesamtergebnis bei.

### Jahresergebnis übertrifft Vorjahreswert

Das Jahresergebnis nach Steuern aller Konzerngesellschaften belief sich auf 5.061 T€ und lag damit

rund 1.623 T€ über dem Vorjahresergebnis, was die erfolgreiche Geschäftsentwicklung unterstreicht.



### Personelle Kontinuität im Aufsichtsrat

Für weitere drei Jahre wurden die Aufsichtsratsmitglieder Michael Lang-Stuedler und Torsten Fickert in ihren Ämtern bestätigt, um die **positive Entwicklung** der Genossenschaft fortzusetzen.

Vorstandssprecher Dr. Martin Küssner berichtete über die Vielzahl an Programmen und Maßnahmen, die die Genossenschaft zur Umsetzung ihres Förderauftrages für ihre Mitglieder im Jahr 2023 verwirklicht hat: „Verbesserte Konditionen im Warengeschäft, warenbezogene Dienstleistungen, Leistungen bei der Energie- und Investitionsgüterbeschaffung und eine Vielzahl digitaler Angebote sind Teil unseres Beitrages zur Wahrnehmung des genossenschaftlichen Förderauftrages.“

Der Aufsichtsratsvorsitzende der FÜR SIE eG, Herr Kai Mattfeld, betonte: „Die FÜR SIE ist ein star-



ker Verbund mit Leistungen, die das einzelne Mitglied allein nicht erreichen kann. Die Entwicklung im Jahr 2023 zeigt, dass unsere Genossenschaft auf einer stabilen und wirtschaftlich gesunden Grundlage arbeitet.“

Ein besonderes Highlight der Generalversammlung bildete

neben der Präsentation unserer Geschäftsergebnisse der Vortrag von Dr. Dr. Cay von Fournier, der das Thema „Unternehmen zukunftsfähig führen“ behandelte.

Um 16:30 Uhr beendeten wir den offiziellen Teil der 61. Generalversammlung.

# Gala-Dinner

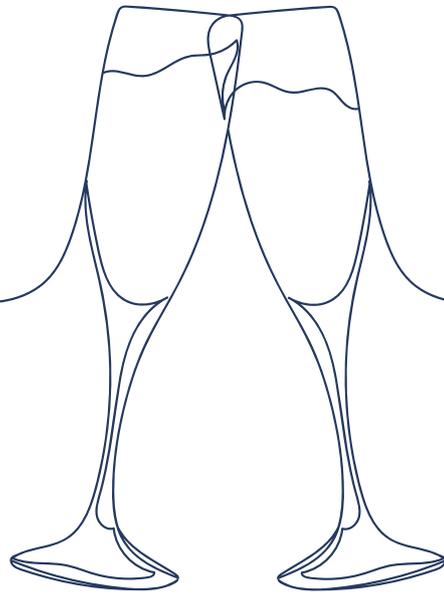


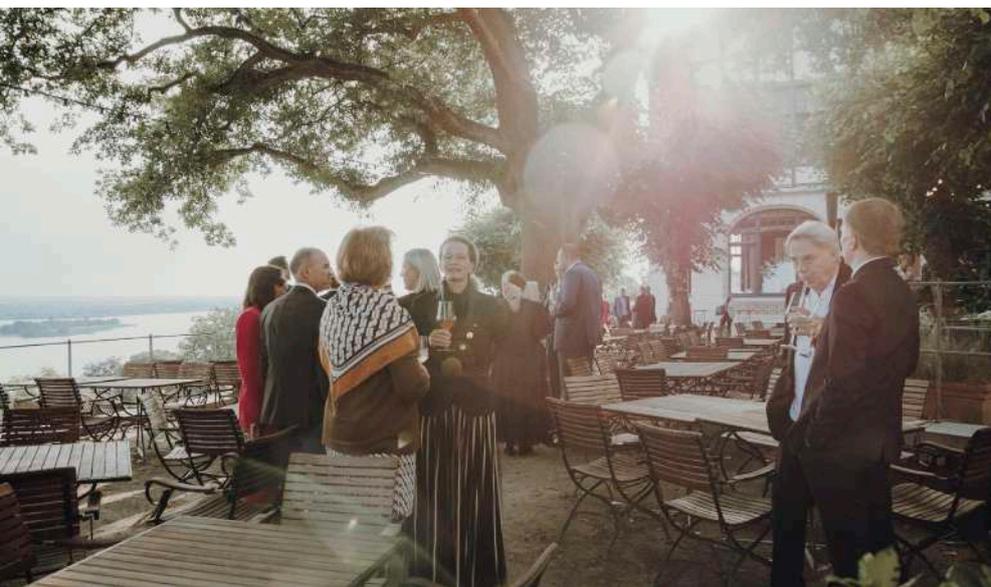
Bild: Yana | www.adobestock.com

## Ein Abend auf dem Süllberg

Nach einer kurzen Verschnaufpause für alle Teilnehmenden starteten um 18:00 Uhr die Transfers zur Abendlocation „Süllberg“. Nach einer informationsreichen **Panoramafahrt durch Blankenese** erreichten wir gegen 19:00 Uhr den Süllberg.

Der Süllberg ist ein markantes Wahrzeichen im Hamburger Stadtteil Blankenese und blickt auf eine faszinierende Geschichte bis ins 12. Jahrhundert zurück. Im Mittelalter diente

diese Erhöhung als Standort für eine strategisch wichtige Befestigungsanlage, die den Hamburger Hafen schützen sollte. Heute ist der Süllberg eine der renommiertesten Locations in Deutschland, mit einzigartigem Blick auf die Elbe, das Airbus-Werk und das Alte Land – ein idealer Ort für den Empfang zu unserem **Gala-Dinner**.



Nach einem Aperitif und Fingerfood auf der schönen Terrasse begrüßte Herr Dr. Küssner alle Gäste im festlichen Kristallsaal des Süllberg. Dort erwartete uns ein 4-Gänge-Menü mit musikalischer Untermalung von **Benny & Joyce**. Im Anschluss an das Dinner lockerte Close-up-Magier Giovanni Alecci den Abend auf, indem er die ein oder andere Armbanduhr verschwinden ließ. Ebenso eröffnete die Transatlantic-Bar, die an diesem Abend komplett unter dem Motto „Kaffeehauptstadt Hamburg“ stand. Es dauerte nicht lange, bis der erste Espresso Martini über die Theke ging.



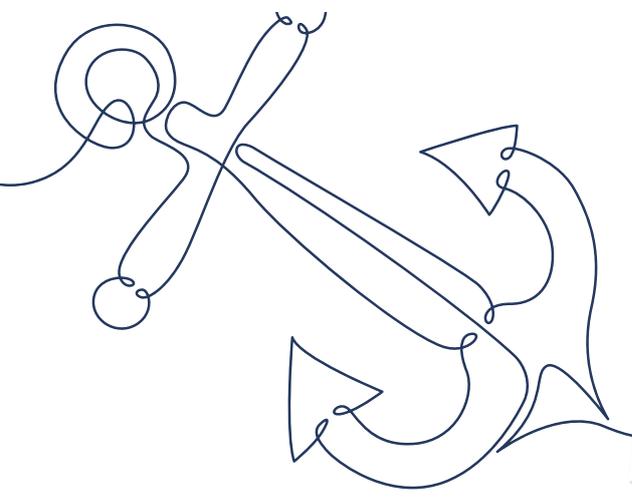


Bild: Derplan13 | www.shutterstock.com

### Ein Schreck am Morgen: Planerische Kreativität war gefragt

Ausgeschlafen, erstklassig gestärkt vom vielseitigen Frühstücksbuffet und mit guter Laune starteten wir am Freitagmorgen in den Tag. Allen Teilnehmenden standen vier Programmoptionen zur Auswahl: Neben einem **Besuch im Hamburger Hafen**, einer musikalischen Tour durch Hamburg sowie einem sportlichen **Ausflug durch Hamburg und das Alte Land** stand auch ein Besuch im REWE Lager Nord mit anschließender Führung bei unserem Mitglied World of Sweets auf dem Programm. Die Hiobsbotschaft erreichte uns jedoch morgens um 6:00 Uhr: „Streik legt Hamburger Hafen lahm!“ Spontan musste also die Hafentour umgeplant werden. Dennoch starteten alle Teilnehmenden um 09:45 Uhr pünktlich

in ihre Touren. Der Wettergott war auf unserer Seite, die Verpflegung war sehr gut und die Stimmung ausgelassen, sodass um 16:00 Uhr alle Teilnehmenden vergnügt wieder im Hotel Atlantic eintrafen. Einen besonderen Höhepunkt stellte das Streichkonzert auf der MS Bleichen bei Kerzenschein in ganz privater Atmosphäre dar – sicherlich ein Event, welches vielen Teilnehmenden in schöner Erinnerung bleiben wird.

In Bezug auf alle anderen Touren erhielten wir ebenfalls positives Feedback: Egal, ob die sportliche E-Bike-Tour mit dem obligatorischen Matjesbrötchen oder die **REWE Lager-Tour**, bei der die Anwesenden exklusive Einblicke in die Vollautomatisierung des Lagerstandortes erhalten hatten – alle Gäste empfanden das Ausflugsprogramm als gelungen.

Um 18:30 Uhr fiel dann der Startschuss zur Abendveranstaltung und wir fuhren mit großen Reisebussen zum Penthouse Elb-Panorama in der Hafencity. Da allerdings am Freitag eine Großdemonstration gegen Rechtsextremismus in Hamburg stattfand, hatten wir bei der Anreise einige Hindernisse zu nehmen. Die Leidgeprüften nahmen es sportlich und entschieden sich kurz vor unserem Ziel, die Busse zu verlassen und die restlichen Meter zu Fuß zurückzulegen. Der Ausblick aus dem 20. Stock entschädigte für die abenteuerliche Anreise.





# Hanseatisches Get-together

## Auf der Reeperbahn nachts um halb eins ...

Dieses Event war dem Motto „Hanseatisches Get-together“ gewidmet und alle Gäste wurden vom Shanty-Chor „De Tampentrekker“ im Penthouse über den Dächern des Hamburger Hafens begrüßt. Mit frischem Matjes, norddeutschem Kartoffelsalat und Apfelkuchen aus dem Alten Land ging es an diesem Abend etwas rustikaler zu.

**Kimia Scarlett**, bekannt aus „The Voice of Germany“, eröffnete mit ihren Gesangseinlagen die Tanzfläche. Bis morgens um 1:00 Uhr wurde durchgetanzt und ausgelassen gefeiert.



### GRILL HAUPTGÄNGE

WENIGER RIPPEN vom Grillbuden  
Apfelschwein  
Altbacker BGG mit Fenchelzwiebel  
herbstlichem Apfel

ROASTBEEF  
Scharfe Bratenaise / Kartoffelsalat aus dem  
Pfalz Marktalltag

GRÖßER BRATISWAUR  
Semi / Speckhälften aus der Pfalz  
Marktalltag

LACHS VOM RAUCHBRETT  
Molendinbraten / Schmand

DIPPS  
Tomatensoße / BGG / Scharfe Rippchenbraten  
Scharfe Rippchen  
Apfel / Zwiebeln / Chutney / Goldkohlsoße  
Papprika / Avocado / Parmesan / Semi  
Marktalltag

### BEILAGEN ZUM GRILLBUFFET

Norddeutscher Kartoffelsalat  
Schwarzwälder  
Chermoullade / Chermoullade  
Kraut / Salat / Saucen / Grill  
Marktalltag



### In Hamburg sagt man Tschüss

Am nächsten Morgen genossen alle Teilnehmenden noch einmal das großzügige Frühstück im Hotel, bevor sie die Abreise antraten.

Wir freuen uns schon jetzt auf ein Wiedersehen mit Ihnen in Zürich!



62. Generalversammlung der FÜR SIE  
Handelsgenossenschaft eG Food – Non Food  
in Zürich

**22. bis 24. Mai 2025**

Save the  
date



# KUNDENPORTAL UPDATE

## Erfolgreicher Start für das neue Kundenportal

Wie bereits in der letzten Ausgabe der FÜR SIE Ganz Nah angekündigt, haben wir unser überarbeitetes Kundenportal in Betrieb genommen. Inzwischen haben alle angeschlossenen Mitgliedsunternehmen der FÜR SIE einen Zugang erhalten. Wir beobachten mit Freude, wie die Nutzerzahlen täglich ansteigen und mit welcher Leichtigkeit unseren Kunden der Umstieg auf das neue Portal gelingt.

Bei der Gestaltung der neuen Seite war es nicht unser Ziel, „das Rad neu zu erfinden“. Wir möchten Ihnen ein **modernes, technisch stabiles System** zur Verfügung stellen, mit dem die Prozesse zwischen unseren Mitgliedern und uns noch einfacher abzuwickeln sind. Vor dem Livegang haben wir in einer vorgeschal-

teten Testphase wertvolles Feedback gesammelt und auf dieser Basis noch kleine Anpassungen vorgenommen. Auch wenn die Testphase inzwischen lange abgeschlossen ist und wir uns bereits voll in der produktiven Phase des neuen Kundenportals befinden, freuen wir uns weiterhin über jedes Feedback, das uns zum Portal erreicht. Unser Ziel besteht darin, Ihnen eine Plattform zu bieten, die technisch einwandfrei funktioniert und gleichzeitig **benutzerfreundlich sowie effizient** daherkommt. Wenn Sie daher Vorschläge zur weiteren Optimierung haben, nehmen wir diese gerne auf und prüfen eine Umsetzung.

Die Highlights des neuen Portals haben wir Ihnen bereits in der letzten Ausgabe vorgestellt. Dazu gehört insbesondere die verbesserte Navigation: Schon der Einstieg über die neu designte Startseite fällt wesentlich ansprechender und übersichtlicher aus. Wir haben zudem die Menüpunkte neu strukturiert und die Informationen innerhalb der Navigationsleiste geordneter gestaltet.

Besonders hilfreich ist außerdem der **verbesserte Aufbau der Tabellen**. Mithilfe der integrierten, umfassenden Suchfunktion finden Sie die benötigten Informationen deutlich schneller. Dies spart insbesondere im Warengeschäft Zeit und Nerven. Auch die ZR-Preislisten zahlreicher Lieferanten lassen sich nun filtern. In andere Tabellen haben wir die Funktion ebenfalls integriert. In den Änderungsmitteilungen können Sie nun beispielsweise gezielt einzelne Artikel oder Lieferanten auffinden – eine wichtige Bereicherung für Ihre Arbeit.

Wir arbeiten stetig daran, Ihnen ein noch besseres Serviceerlebnis zu bieten. Für die nächste Erweiterung steht daher das Thema Reklamationsabwicklung im Fokus. Sie erhalten Zugriff auf all Ihre an uns übermittelten Reklamationen und können jederzeit deren Bearbeitungsstatus einsehen. Zudem lassen sich direkt am digitalen Beleg Reklamationen einreichen – weitere Abstimmungen per Mail etc. werden nicht mehr notwendig sein. Sie reklamieren über unser Portal, wir übernehmen und machen den Status für Sie jederzeit transparent.

## Ade, altes Kundenportal

Wir möchten an dieser Stelle aber auch noch einmal anhand einiger Kennzahlen auf das „alte“ Kundenportal zurückschauen. Im Rückblick hat die Webseite – nach einem sehr begrenzten Start als EURLEC-Portal – uns und Ihnen wertvolle Dienste bei der Abwicklung diverser Prozesse erwiesen.

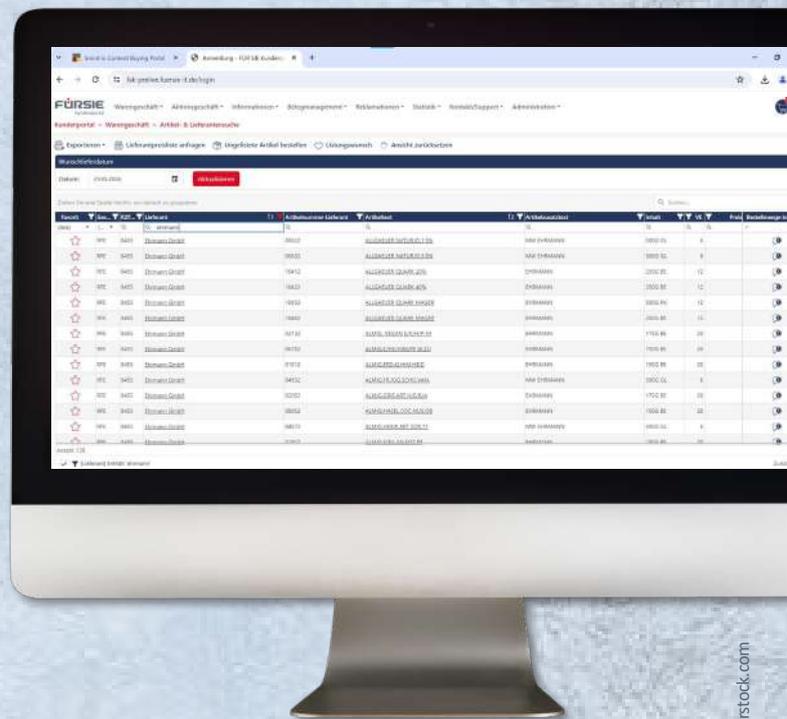
Wir freuen uns, mit dem neuen Kundenportal ein neues Kapitel der Zusammenarbeit zu schreiben. Vielen Dank für Ihre Unterstützung!

**Montags fand die stärkste Nutzung statt.**

**Es wurden rund 110.000 Bestellungen ausgelöst.**

**Pro Werktag wurden zwischen 500-700 Logins von durchschnittlich 300 Nutzern verzeichnet.**

**Wir haben mehr als 1.700 Nutzer angelegt.**





# AUSBLICK FÜR SIE MESSE

## Handel erleben, Trends entdecken

Am Donnerstag, den **12. September 2024**, öffnen sich erneut die Tore der Koelnmesse für die Kunden und Mitglieder der FÜR SIE. Wir laden Sie herzlich ein, an diesem Tag gemeinsam mit uns die neuesten Trends und Entwicklungen im Handel zu erleben.

Über **100 Lieferanten** aus verschiedenen Branchen wie Frische, Trocken-Sortiment, Drogerie, Getränke, Investitionsgüter und Non-Food präsentieren ihre Erzeugnisse, die Sie direkt testen, probieren und anfassen können. Sie kaufen auf der Messe zu besonders attraktiven Konditionen ein. Treten Sie in den Austausch mit unseren Lieferanten, um die beste Auswahl an Produkten für Ihre Kunden zu treffen und Ihr Netzwerk zu erweitern.

Die Messe bietet Ihnen zudem die Gelegenheit, mit anderen Mitgliedern der FÜR SIE zu networken, Erfahrungen auszutauschen und gemeinsam neue Ideen zu entwickeln.

Im Herzen der Messefläche finden Sie erneut die Center Stage vor. Neben **Elevator Pitches**, in denen unsere Lieferanten ihre Innovationen vorstellen und über die neuesten Entwicklungen im Handel berichten, wird es auch

eine **Keynote** geben. KI-Experte Jörg Hirt zeigt anhand von eingängigen Beispielen, wie **Künstliche Intelligenz** den Handel revolutioniert. KI-Tools sind keine Luxusausstattung mehr, sondern eine Notwendigkeit, um in der modernen Handelslandschaft wettbewerbsfähig zu bleiben.





Wir heißen  
über 100 Liefere-  
ranten herzlich  
willkommen!

Nach einem erfolgreichen Tag auf der Messe laden wir Sie zu einer entspannten **Abendveranstaltung im Kölner Palladium** ein. Hier können Sie mit Kolleginnen und Kollegen sowie Geschäftspartnern essen, trinken und die Erlebnisse des Tages reflektieren.

Anmelden können Sie sich ganz leicht über Ihre Einladungs-E-Mail. Falls Sie keine Einladungs-E-Mail erhalten haben, wenden Sie sich gerne an Ihre Vertriebs-Ansprechperson. Alle Informationen zur Messe, wie Hotelkontin-

gente, Hallenplan und auch die Messeangebote, finden Sie im neuen FÜR SIE Kundenportal. Bitte melden Sie sich bis zum **01. August 2024** an. Wir freuen uns darauf, Sie im September persönlich auf unserer Messe begrüßen zu dürfen.



Bild: Yanina Nosova | www.shutterstock.com



Hofbräuhaus Hell  
in der 0,5l und 0,33l  
Flasche erhältlich!

20 x 0,5l



20 x 0,33l

**HOFBRÄUHAUS HELL**  
A BISSERL HOFBRÄUHAUS GEHT IMMER.



wittkötter  
hair & beauty  
center

# Frage

## an Stefan Wittkötter



Stefan Wittkötter,  
Geschäftsführer der CMC – Coiffeur Marketing  
Company Einkaufs- und Vermarktungsgesell-  
schaft mbH

Das Wittkötter hair & beauty center ist ein **renommierter Friseurbedarfs-großhandel** mit Sitz in Bünde in Ostwestfalen. Als einer der führenden Fachanbieter für Friseurbedarf und Zweithaar in Deutschland genießt das Unternehmen einen exzellenten Ruf. Mit großzügigen **Verkaufsräumen** auf insgesamt 1.000 Quadratmetern, einem gut sortierten **Onlineshop** und einem **Zweithaarstudio** bietet

Wittkötter eine umfassende Auswahl an Produkten. Das Familienunternehmen, geführt von Rolf Wittkötter und seinen Söhnen Stefan und Roland, legt besonderen Wert auf persönlichen **Service und Kundenzufriedenheit**. Stefan Wittkötter ist zudem einer der Geschäftsführer der CMC – Coiffeur Marketing Company Einkaufs- und Vermarktungsgesellschaft mbH.

### 1. Sie betreiben sowohl einen auf B2B-Kunden fokussierten Friseurgroßhandel als auch ein Zweithaarstudio für Endkunden. Wie passen diese beiden Geschäftsbereiche zusammen und wie ist die Idee für diese Kombination entstanden?

Unser **Betrieb** liegt in der **ehemaligen Zigarrenstadt** Bünde. Mitte des 19. Jahrhunderts konnte Rohtabak aus Übersee über die Weser gut hierher geliefert werden. Dadurch siedelte sich die Zigarrenindustrie in der Region an und ein Großteil der Bevölkerung von Bünde war in diesem Wirtschaftszweig tätig. Als die Amerikaner in Deutschland stationiert wurden, befeuerte dies den Konsum von Zigaretten und der Zigarrenabsatz ging stark zurück.

In der Not hat mein **Großvater** überlegt, welche Branche immer Zulauf haben wird, und so begann er, **Perücken, Umschlagknoten, Haarunterlagen und Co.** zu produzieren. Mein **Vater** hat dann den **Friseurbedarf** dazugenommen, da die Friseure, die sich für Perücken interessierten, zunehmend auch Käämme, Bürsten und Wickler benötigten. Mein **Bruder und ich** haben schließlich als **drittes Standbein den Online-Handel** ausgebaut, sodass wir nun auch in kritischen Zeiten stabil aufgestellt sind.



### 2. Der Personal- und Fachkräftemangel beeinflusst zunehmend die Betriebszeiten von Friseursalons. Inwiefern spiegelt sich dieser Umstand auch bei Ihnen wider, in Form von Umsatzeinbußen beispielsweise?

Die Friseurbranche hat in der Tat große **Probleme, Personal zu finden**, sodass es viele Salons gibt, die früher über einen großen Stab verfügen konnten und heute nur noch zwei Mitarbeitende haben. Dies betrifft sogar Betriebe, die noch selbst ausbilden. Insbesondere im **ländlichen** Bereich kommt hinzu, dass Salons, die teilweise seit mehreren Generationen bestehen, **schließen** müssen, da sie **keine Nachfolge** finden. Die daraus resultierenden **reduzierten Öffnungszeiten** und die **sinkende Zahl an Salons** machen sich bei uns natürlich in den Umsätzen bemerkbar. Umso wichtiger ist es, dass wir mit dem Zweithaarstudio und dem B2C-Geschäft online sowie im Fachmarkt noch weitere Standbeine haben, die dies **kompensieren** können.

### 3. Wie so viele andere hat auch Ihre Branche mit der Inflation zu kämpfen. Wie reagieren Ihre Kunden auf die steigenden Kosten? Und gibt es zum Beispiel Anzeichen dafür, dass die Endkunden aufgrund steigender Preise die Häufigkeit ihrer Friseurbesuche reduzieren?

Wir bekommen regelmäßig Statistiken von Wella, Goldwell oder L'Oréal. In den Studien ist klar zu erkennen, dass Endkunden die **Zeit zwischen Friseurbesuchen verlängern** und sich etwa im fünf- statt im vierwöchigen Rhythmus die Haare schneiden lassen. Gleichzeitig sind die Betriebe gezwungen, ihre **Preise anzuheben**, um steigenden Energiekosten etc. entgegenzuwirken. Eine weitere Reaktion auf die Inflation sind **kleinere Warenkörbe** bei den Salons, die bei uns einkaufen: Anstatt Ware auf Vorrat für zwei bis drei Monate einzukaufen, decken viele nur noch ihren Bedarf für die kommenden Wochen. Die gesteigerte Besuchshäufigkeit bietet jedoch auch **Vorteile**: Die Marktbesucher entdecken vor Ort regelmäßig **neue Produkte**, die sie testen möchten. Das **steigert** unseren **Umsatz**.



**4. Wie behält man angesichts der Fülle an Marken, innovativen Konzepten und schnelllebigen Trends in der Branche als Friseurgroßhändler den Überblick und empfiehlt der Kundschaft die passenden Produkte und Dienstleistungen?**

Wir erhalten viel **Material** direkt von den Herstellern und zusätzlich informieren wir uns auf **Messen** wie der TOP HAIR in Düsseldorf. Einen wichtigen Punkt stellt aber auch die **Zusammenarbeit** mit den CMC-Kolleginnen und -Kollegen dar: Bei unseren gemeinsamen Terminen sind neue Produkte sowie Trends wiederkehrende Themen. Dieser **fachliche Austausch** und die daraus entstehenden und bereits entstandenen Impulse sind Gold wert.

**5. Wie gestalten Sie die Schulung Ihres Fachpersonals, um sicherzustellen, dass es stets auf dem neuesten Stand ist? Welche Vorteile sehen Sie dabei in der COIFFEUR SCHULE, der E-Learning-Plattform der CMC?**

Wir bekommen **regelmäßig Schulungen** durch die Industrie, bei denen Trainingspersonal die Mitarbeitenden nach Feierabend auf den neusten Stand bringt und Neuprodukte vorstellt. Ergänzend dazu erscheinen alle vier bis acht Wochen neue **E-Learning-Kurse in der COIFFEUR SCHULE**. Die Inhalte sind von den Herstellern aufgearbeitet und mithilfe von Videos anschaulich gestaltet. Unsere Mitarbeitenden nehmen bei diesem Format viel für die Kundenberatung mit und sind sehr daran interessiert, wann die nächsten Schulungen erscheinen.



**6. Spielt das Thema Nachhaltigkeit in Ihrem Sortiment eine Rolle, zum Beispiel in Form von Produkten ohne Mikroplastik, Flaschen aus recyceltem PET oder energieeffizienten Elektrogeräten?**

Das Thema **Nachhaltigkeit** spielt für uns auf verschiedenen Ebenen eine Rolle: Zum einen haben wir den **Energieverbrauch** in unserem Geschäft stark **reduziert**. LED-Technik sorgt dafür, dass wir 50 % weniger Strom verbrauchen. Darüber hinaus sind wir seit einigen Jahren durch eine Photovoltaik-Anlage im Sommer vollständig autark.

Zum anderen gibt es auch im Bereich der **Produkte** immer wieder neue Ansätze, etwa bei der **Reduktion von Müll-, Transport- und Energiekosten**. Wasserstoff wird nicht mehr in Kanistern angeliefert, sondern in Pappkartons mit einem integrierten Plastikbeutel; Shampoo ist als Granulat erhältlich, das erst im Salon mit Wasser angerührt wird, und digitale Haartrockner benötigen durch eine neue Technik deutlich weniger Strom als ein herkömmlicher Föhn.



### 7. Digitalisierung ist heutzutage ein Thema, das in jeder Branche unerlässlich ist. In welchem Maße ist die Digitalisierung bereits in Ihrem Betrieb integriert und wo sehen Sie die größten Potenziale für Ihr Unternehmen?

Bereits mein **Vater** sah in neuer Technik stets Potenzial für die Zukunft. Statt in ein teures Auto zu investieren, hat er sein Geld lieber in neue EDV-Systeme etc. angelegt. Seine **Devise** war immer: **Mit einem neuen Auto verdient man kein Geld – mit einem zukunftsfähigen Unternehmen schon.**

Mein Bruder und ich führen diese Tradition fort. Zuletzt haben wir mit anderen CMC Kollegen ein **gruppenübergreifendes CMC ERP-System** eingeführt, das eine schrittweise digitale Transformation ermöglicht. Durch das gemeinsame ERP-System wurde es z.B. möglich, **digitale Preisschilder von SOLUM** in unserem gesamten Fachmarkt zu implementieren. Die Beschaffung erfolgte zu Sonderkonditionen über die FÜR SIE. Zudem konnten wir mit dem neuen ERP-System in der CMC Gruppe erhebliche Synergieeffekte heben, z.B. werden nun über 20.000 **Artikelstammdaten zentral bei der COIFFEUR** in Köln gepflegt. Es macht richtig Spaß zu sehen, wie gut die neuen Schnittstellen funktionieren und wie sehr sie unseren **Arbeitsalltag erleichtern.**



### 8. Was macht die Partnerschaft mit der FÜR SIE und speziell mit der COIFFEUR aus Ihrer Sicht besonders? Worin sehen Sie die bedeutendsten Vorteile?

Die COIFFEUR ist unsere zentrale Stelle, die alles zusammenhält. Insbesondere wurde dies im vergangenen halben Jahr wieder sehr deutlich. Nachdem unser langjähriger Logistik-Dienstleister schließen musste, haben wir gemeinsam mit dem COIFFEUR Team in nicht mal fünf Monaten mit Koch International einen neuen Logistik Fulfillment-Dienstleister gefunden. In dieser beachtlichen Rekordzeit haben wir die komplette Logistik für unsere Handelsmarke RONDO neu aufgestellt und das alte Lager abgelöst.

Einen großen Nutzen haben wir auch dadurch, dass wir auf eine **Vielzahl an Dienstleistungen der COIFFEUR und FÜR SIE** zurückgreifen, was uns das operative Geschäft vor Ort erheblich erleichtert. Dazu zählen die gesamten Marketingdienstleistungen, früher zum Beispiel haben wir Kataloge und Handzettel noch selbst gemacht, seit unserem Einstieg in die CMC Gruppe werden alle Werbemittel zentral produziert. Alles rund um unsere Handelsmarke RONDO, unsere Exklusivmarke Alter Ego, aber auch die COIFFEUR SCHULE, der Investitionsgüter Einkauf bzw. zukünftig auch Digital Signage sind zentrale Serviceleistungen, die unabdingbar für unseren Erfolg stehen. Hinzu kommt der bereits erwähnte fast schon familiäre **Zusammenhalt** innerhalb der CMC. Der **persönliche Austausch** bringt uns als Unternehmen immer wieder nach vorne.

### 9. Welche drei Produkte empfehlen Sie zurzeit am liebsten?

Es ist toll, welche Vielfalt der **Perücken-Markt** bietet. Mit einer kleinen Zeitverzögerung bekommt man alle aktuellen Mode- und Farbtrends. Wir haben über **5.000** Perücken auf Lager, die wir Salons in ganz Deutschland für Anproben zur Verfügung stellen können. Sehr gerne empfehle ich auch die Neuheiten unserer **CMC-Eigenmarke RONDO**. In den letzten Monaten haben wir das RONDO-Sortiment um den Cleansing Conditioner, Styling Paste und eine Keratin-Creme erweitert. Last, but not least bin ich ein großer Fan **digitaler Haartrockner**, die eine hohe Trockenleistung bei einem sehr niedrigen und umweltschonenden Energieverbrauch erbringen.

# MITGLIEDER ZUGEHÖRIGKEIT

## 5 JAHRE

### Getränke Rönfeldt GmbH & Co. KG

Friedrichstädter Straße 36–40  
24768 Rendsburg  
Zulassungstag 20.11.2019

### WSK Medical GmbH

Röntgenstraße 10  
42719 Solingen  
Zulassungstag 20.11.2019

### Dipl.-Betriebswirt Ulrich Zimmermann, Sonderposten, Einzel- und Großhandel, Im- und Export GmbH

Heidplackenweg 9  
26209 Hatten  
Zulassungstag 20.11.2019

### OMEGA SORG GMBH

Margarete-Steiff-Straße 2  
73457 Essingen  
Zulassungstag 07.10.2019

### Pandec GmbH

Chemnitzer Straße 102  
09212 Limbach-Oberfrohna  
Zulassungstag 19.08.2019

### GeHo Nahrungsmittel GmbH

Carl-Kühne-Straße 2  
47638 Straelen-Herongen  
Zulassungstag 22.07.2019

### FiGro Trading GmbH

Marschnerstraße 23  
22081 Hamburg  
Zulassungstag 22.07.2019

### Feddersen Gastro GmbH

Beusselstraße 44n–q  
10553 Berlin  
Zulassungstag 22.07.2019

### Getränke Roth GmbH

Schwaiger Straße 40  
85399 Hallbergmoos  
Zulassungstag 18.02.2019

### Josef Hickertz Handelsgesellschaft mbH & Co. KG

Werkstraße 7  
52076 Aachen  
Zulassungstag 09.04.2019

### Stahl Getränkehandel GmbH

Gerberstraße 1  
68535 Edingen-Neckarhausen  
Zulassungstag 11.02.2019

### Durststrecke GmbH

Karl-Herd-Weg 100  
63075 Offenbach am Main  
Zulassungstag 26.06.2019

## 10 JAHRE

### Getränke Arena Logistik GmbH

Hängebank 13  
45307 Essen-Kray  
Zulassungstag 20.10.2014

### FFS Fresh Food Services GmbH & Co. KG

Wasserstraße 223  
44799 Bochum  
Zulassungstag 04.02.2014



Wir gratulieren  
Ihnen herzlich und  
bedanken uns für  
Ihr Vertrauen und die  
großartige  
Zusammen-  
arbeit!

## 15 JAHRE

### **Scandinavian Park Petersen KG**

Scandinavian Park 13  
24983 Handewitt  
Zulassungstag 20.04.2009

### **Hageda-Stumpf GmbH & Co. KG**

Zielstattstraße 67  
81379 München  
Zulassungstag 19.01.2009

### **Getränkefachgroßhandel Jürgen Sojka GmbH & Co. KG**

Kleptow 24a  
17291 Schenkenberg  
Zulassungstag 14.12.2009

## 20 JAHRE

### **Getränke-Gottschall GmbH**

Cruismannstraße 54  
44807 Bochum  
Zulassungstag 14.12.2004

### **Getränke Schenker Fachgroß- handelsgesellschaft mbH**

Spremlinger Straße 15  
01968 Senftenberg  
Zulassungstag 14.12.2004

### **Getränke Heinemann GmbH & Co. KG**

Bürgerliches Brauhaus  
Am Schießufer 1  
99991 Unstrut-Hainich OT Großengottern  
Zulassungstag 14.10.2004

## 25 JAHRE

### **Winkels Getränke Logistik GmbH & Co. Holding KG**

Gerhard-Rummeler-Straße 1  
74343 Sachsenheim  
Zulassungstag 21.05.1999

### **EGV Lebensmittel für Großverbraucher AG**

Werler Straße 42  
59423 Unna  
Zulassungstag 17.11.1999

### **Innstolz Käsewerk Roiner KG**

Molkereistraße 10  
94094 Rottthalmünster  
Zulassungstag 18.01.1999

### **PHOENIX Pharma-Einkauf GmbH**

Pfingstweidstraße 10-12  
68199 Mannheim  
Zulassungstag 18.01.1999

## 35 JAHRE

### **Richard Kehr GmbH & Co. KG**

Sudetenstraße 8  
38114 Braunschweig  
Zulassungstag 05.10.1989

## 40 JAHRE

### **NOWEDA Arzneimittel AG**

Europaallee 24  
50226 Frechen  
Zulassungstag 30.08.1984

### **NOWEDA Apothekergenossenschaft eG**

Heinrich-Strunk-Straße 77  
45143 Essen  
Zulassungstag 10.07.1984

# RÜCKBLICK

## Digitales Kunden-Forum 2024

*Wie sähe Albert Einstein als Hipster aus?  
Wer ist Lexi Love? Und was ist eine  
Dilemma-Zone?*

*Wenn Sie im März an unserer  
digitalen Kundenveranstaltung  
teilgenommen haben, tragen  
Sie dieses Wissen bereits in sich.  
Lesen Sie in diesem Bericht, was  
Sie womöglich verpasst haben,  
oder lassen Sie die Themenviel-  
falt erneut auf sich wirken!*

Ein bunter Blumenstrauß aktueller Themen wurde unseren Kunden und Mitgliedern während des Digitalen Kunden-Forums dargeboten. Unser Vertriebsleiter Stefan Goldhagen führte durch das Event und begrüßte einige interessante Gastredner.



*Stefan Goldhagen,  
Bereichsleitung Vertrieb Food - Non Food /  
Kalkulation*



*Dr. Martin Küssner,  
Vorstandssprecher/Geschäftsführung*

### **Gute Umsätze: die FÜR SIE in Zahlen**

Zu Beginn wurden vom Vorstandssprecher Dr. Martin Küssner aktuelle Zahlen aus der Genossenschaft vorgestellt. Über nahezu alle Sparten hinweg erfreute sich die Handelsgruppe **im letzten Jahr** und in den ersten Monaten 2024 an **Umsatzsteigerungen**.

Das deutliche Plus war in Teilen **inflationstriebenen**, doch lagen diesem auch andere Ereignisse zugrunde, wie zum Beispiel **Neukundengewinnungen und Lieferantenaufschaltungen**



Bild: MuhammadZulfan | www.adobestock.com

sowie ein sehr gutes Ergebnis im **Investitionsgütereinkauf**. Einmal mehr wurde klar, dass wir durch unser Engagement und mit der starken REWE im Rücken gegen sämtliche Herausforderungen gewappnet sind.

### **Status der Jahresgespräche: anspruchsvolle Verhandlungsrunden**

Einkaufsleiterin Sonja Massafra gab einen Statusbericht zum Verlauf der **Jahresgesprächsrunde** 2024 ab. Die Verhandlungen stellten die Verantwortlichen wieder vor schwierige Gegebenheiten. Die Industrievertreter gaben wiederholt **enorme Preissteigerungen** als Gründe für den ungeminderten Kostendruck an. Durch die zähen Verhandlungen der Basiskonditionen waren schnelle Abschlüsse eine

Ausnahme und Lieferstopps wie auch Auslistungen die Regel. Wir haben kontinuierlich für Sie gekämpft und **gute Ergebnisse** bei den **Leistungskonditionen** erzielen können – wenn auch mit etwas verlangsamer Geschwindigkeit.

### Die Hütte brennt: künstliche Intelligenz und ihre Bedeutung für Ihr Unternehmen

Insbesondere der Vortrag von Innovation Manager Jörg Hirt zur Nutzung **künstlicher Intelligenz** traf den Nerv der Zuschauenden. Lebhaft trug der REWE-Manager vor, welchen **Herausforderungen** sich alle Unternehmen stellen und welche **Strategien** verfolgt werden müssen, um konkurrenzfähig zu bleiben.

„Handel ist Wandel“ heißt es – doch die Frequenz, mit der neue Entwicklungen auf uns einwir-

ken, sind keine Frage mehr von 20-Jahres-Zyklen. Wir sprechen nicht von Anpassung, sondern von **kompletten Transformationen**. Es geht Schlag auf Schlag. Allein die App ChatGPT wurde in nur 19 (!) Tagen (!) auf 100 Mio. (!) Smartphones heruntergeladen.

REWE-Manager Jörg Hirt schilderte eindringlich, dass wir uns jederzeit mit zukünftigen Technologien beschäftigen, Potenziale erkennen und Entscheidungen „dafür“ oder „dagegen“ treffen müssen. Produkt-Lebenszyklen **rotieren immer schneller**; Innovationswellen kommen in kürzeren Abständen. **Erfindungen** breiten sich nicht langsam, sondern **raketenartig** auf der Welt aus. Individualisierte Shoppingtrips, kassenlose Outlets (Pick & Go), Sofort-Belieferung (Instant Delivery) und verschmelzende Handelsformen (Unified Commerce) sind keine Themen von morgen,

sondern von heute.

Es ist **Eile geboten**. Wir müssen uns schneller anderen Verkaufsförmern öffnen, neue Technologien, Prozesse und Systeme nutzen, vermehrt Convenience anbieten und zur Analyse der Bedürfnisse unserer Kundschaft auf KI vertrauen – schon heute.

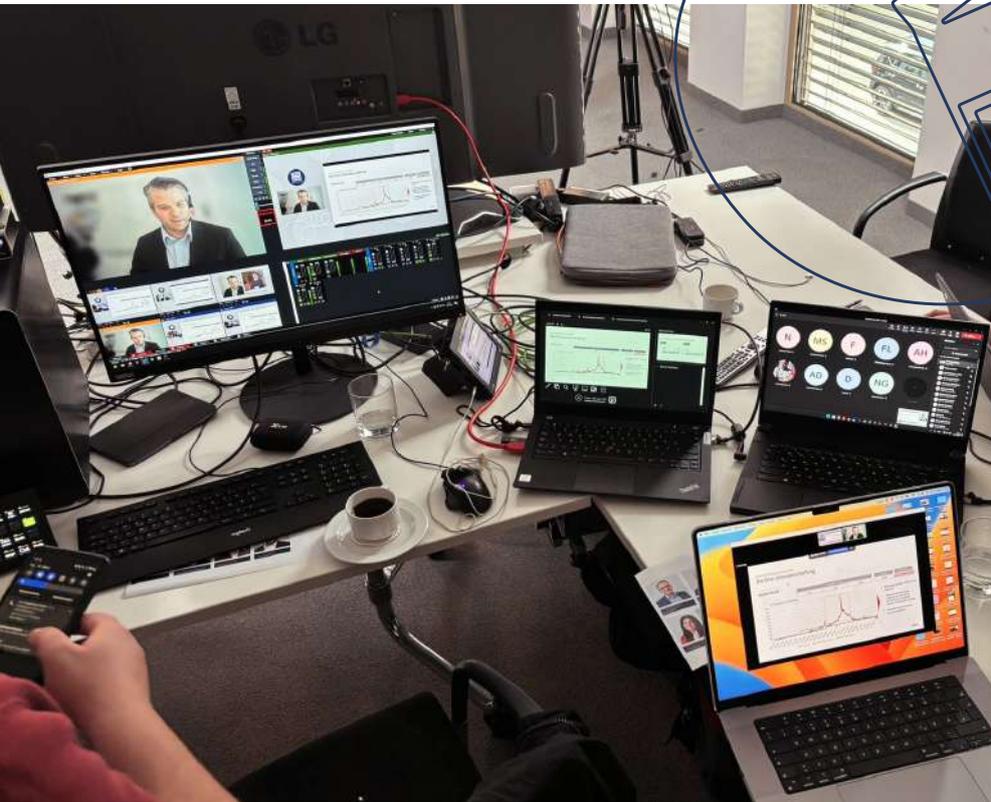
**Der Nächste, bitte: das Nachfol-**



Jörg Hirt,  
Innovation Manager Research &  
Innovation REWE digital GmbH

REWE:  
Kassenlose  
Outlets (Pick  
& Go)





Maximilian Baehr,  
HR Business Partner der REWE

### geprogramm der REWE

In Deutschland stehen bis 2026 **190.000 Unternehmensnachfolgen** an. Maximilian Baehr, HR Business Partner der REWE, stellte daher die familiäre Nachfolgeplanung in den Mittelpunkt seines Vortrages. Seine Seminarreihe beinhaltet in modularer Bauweise auf der einen Seite das **Heranführen der Junioren** an ihre zukünftigen Aufgaben, so beispielsweise die Themen Persönlichkeitsbildung, Führungsstile und Kommunikation. Auf der anderen Seite benötigen auch die Menschen, die ein **Unternehmen altersbedingt übergeben** möchten, Hilfestellung beim Übergang. Individualität und Vernetzung stehen hier im Vordergrund.

### Das Dienstleistungsportfolio

### der FÜR SIE: passgenau und umfassend

Marketingleiterin Frau Lena Strozzyk berichtete über **Neuerungen des umfangreichen Dienstleistungsportfolios** der FÜR SIE. Als Ergänzung im Bereich Investitionsgüter-Einkauf wurde ein gesonderter Aktionsflyer zu Flurförderfahrzeugen für Sie erstellt.

Darüber hinaus besteht nun die Möglichkeit, sehr **günstig Strom und Gas** für Ihre gewerblichen Räumlichkeiten über einen Kooperationspartner der REWE zu beziehen. Herr Christoph Hain, Leiter Sales des Energiedienstleisters EHA, stellte das Geschäftsmodell vor und erläuterte die Parameter.

### Wir sind stark – durch Sie, für

### Sie und gemeinsam mit Ihnen

Auch in 2024 und darüber hinaus wird die FÜR SIE somit ihrem Förderauftrag gerecht und stärkt ihren Mitgliedern und Kunden durch verschiedene Initiativen den Rücken. Wir sind bestrebt, Ihre **wirtschaftlichen Interessen erfolgreich zu vertreten**, und gehen diesen Zielen auf verschiedene Weisen nach – auch mit dem Digitalen Kunden-Forum.



Einfach den QR-Code scannen und das gesamte Video streamen!

**granini®**



# BUNTE COCKTAIL-VIELFALT mit leckeren Säften von granini



**Cocktails mit granini & TenderOne, der wohl schnellsten Bar der Welt – in hoher, gleichbleibender Qualität!**

Verschiedene Sorten für den perfekten Cocktail in Sekunden. Die Bag-in-Box sind dank des CMB-Adapters mit einer Vielzahl an Cocktail Maschinen kompatibel. Einfach anschließen und direkt loslegen!

5-L-BIB: Lime Juice, Kirsche, Zitrone und 10-L-BIB: Orange, Maracuja, Ananas und Cranberry.



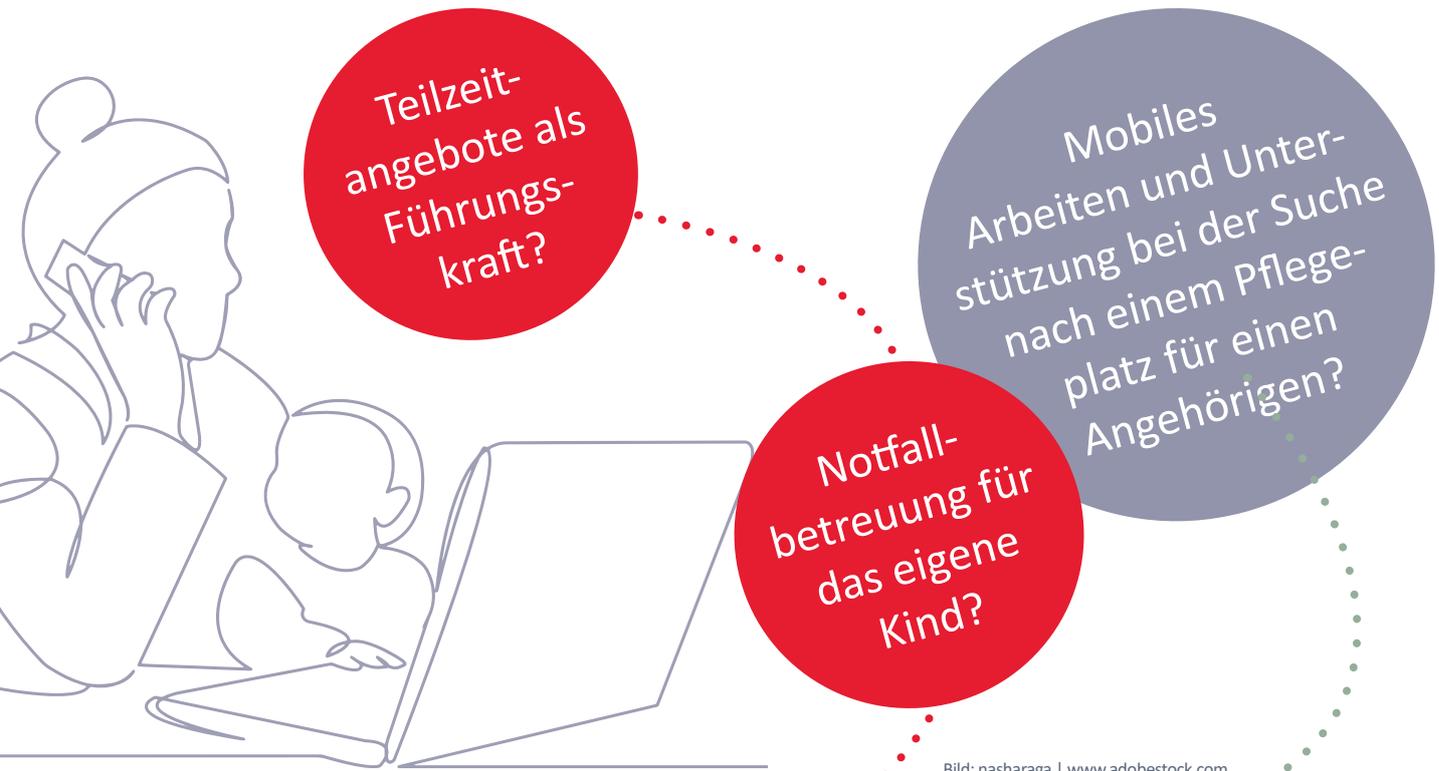


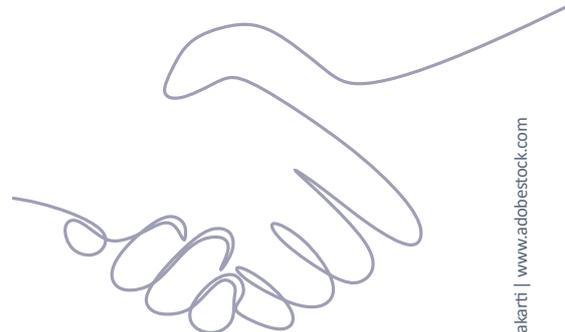
Bild: nasharaga | www.adobestock.com

# Audit Beruf und Familie

All dies sind Situationen und individuelle Lebensumstände, die uns heute als Arbeitgeber tagtäglich umtreiben. Fortwährend werden wir im Rahmen unserer Personalarbeit mit Fragen konfrontiert zu passgenauen Lösungen für die **Vereinbarkeit von Beruf, Familie und Privatleben**. Zudem nimmt der **Fachkräftemangel** rasant zu und es fällt Unternehmen deutlich schwerer, **gutes Personal** zu finden und dieses **langfristig** zu binden.

Als Personalabteilung der FÜR SIE Handelsgenossenschaft eG sind wir stetig auf der Suche nach neuen Ansätzen zur Steigerung der Arbeitgeberattraktivität und zum Ausbau unserer Employer Brand. Es ist uns wichtig, eine **zukunftsorientierte Personalarbeit** zu leisten – und diese auch vorzuleben.

Im letzten Jahr sind wir als Unternehmen die Reise „**berufundfamilie**“ angetreten. Hinter diesem Schlagwort verbirgt sich ein Audit als verlässliches, zukunftsweisendes Tool für erfolgreiche Personalarbeit. Mit dem „Vereinbarkeits-Trialog“ implementieren wir Wege und Instrumente, die unseren Arbeitskräften helfen, ihre beruflichen und familiären beziehungsweise privaten Aufgaben besser miteinander zu vereinen.





**73 %**  
der Vertretenden der  
Generation Z erwarten  
vom Arbeitgeber  
Familien-  
bewusstsein

**49,7 %**

der Unternehmen beklagen  
einen Fachkräftemangel

**85 %**

der Beschäftigten möchten  
ihre Arbeitszeit flexibel einteilen  
und 60 % der unter 40-jährigen  
Mitarbeitenden würden gerne  
einige Tage in der Woche von zu  
Hause aus arbeiten

**4,96 Mio.**

Menschen sind pflegebedürftig –  
bis 2050 werden es 7,25 Mio. sein

**48 %**

der Väter wünschen sich eine  
partnerschaftliche Aufgabenteilung  
bezüglich Beruf und Familie,  
sodass sie am Familienleben  
teilhaben und ihre Familie unterstützen können

**30 %**

der derzeit auf dem Arbeitsmarkt  
verfügbaren Personen werden  
bis 2036 in Rente gehen

**52,4 %**

der Menschen, die ein Studium  
beginnen, sind weiblich



*Der Vorstandssprecher der FÜR SIE, Dr. Martin Küssner, Vorstand Walter Steffens und Bereichsleitung Personal Nicole Albrecht bei der Unterzeichnung unseres Letter of Commitment, der den Eingangsbereich der FÜR SIE zielt.*

Als Arbeitgeber waren wir im Rahmen des Audits stark gefordert: Alle eingebundenen Beschäftigte pflegen **unterschiedliche Lebensstile** und weisen **verschiedene Wertvorstellungen** auf. Das macht Personalarbeit so vielfältig. Das Audit „berufundfamilie“ hat uns dabei unterstützt, unsere **Personalpolitik familien- und lebensphasenbewusst** auszurichten, um eine **höhere Zufriedenheit** auf Mitarbeiterseite sicherzustellen und **unser größtes Kapital** so dauerhaft an unser Unternehmen zu binden.

Diese Zielsetzung mit dem gemeinsam verabschiedeten **Maßnahmenpaket** sorgt langfristig für diese **Effekte**:

- Erhöhte Zufriedenheit
- Höhere Motivation
- Höhere Identifikation mit der FÜR SIE eG
- Weniger Fehlzeiten
- Geringere Fluktuation
- Gesteigerte Produktivität und Innovationskraft
- Stärkung unserer Arbeitgebermarke

Entlang von acht Handlungsfeldern haben wir – unter Einbindung unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter – ein familien- und lebensphasenorientiertes **Maßnahmenpaket** geschnürt, welches in den kommenden Jahren Zug um Zug umgesetzt wird. Es bezieht sich auf folgende Bereiche:

- Arbeitszeit
- Arbeitsorganisation
- Arbeitsort
- Information und Kommunikation
- Führung
- Personalentwicklung
- Entgeltbestandteile und geldwerte Leistungen
- Service für Familien

Das **Zertifikat** des Audits markiert nur den Beginn einer langfristigen Verpflichtung zur Schaffung einer familienbewussten Arbeitswelt. Regelmäßige **Re-Auditorungen alle drei Jahre** ermöglichen es der FÜR SIE eG, das Maßnahmenpaket **kontinuierlich zu verbessern**.



*Erst vor kurzem konnten wir in Berlin unser Zertifikat entgegen nehmen. Bundesfamilienministerin Lisa Paus übergab unserer Bereichsleitung Personal, Nicole Albrecht, das Qualitätssiegel „berufundfamilie“ in Berlin.*

## „berufundfamilie“ – einer der Schlüsselfaktoren für die Weiterentwicklung und Umsetzung einer familien- und lebensphasenbewussten Personalpolitik

*Wir haben Frau Nicole Albrecht, Bereichsleitung Personal und Initiatorin des Audits „berufundfamilie“ bei der FÜR SIE Handelsgenossenschaft eG zum Gespräch getroffen.*

Als Personalleiterin setzen Sie sich tagtäglich intensiv für die Bedürfnisse aller Mitarbeitenden ein. Wie kam es zu der Entscheidung, das Audit „berufundfamilie“ anzugehen und intern voranzutreiben?

Der **Arbeitsmarkt** stellt auch uns vor **Herausforderungen**, denen wir begegnen müssen. In den letzten Jahren haben wir bereits einige wichtige Themen vorangetrieben, um für unsere Mitarbeitenden und Bewerber ein attraktiver Arbeitgeber zu sein. Dazu gehört aus meiner Sicht jedoch **mehr als** nur das Anbieten **lukrativer Benefits**, wie zum Beispiel Gesundheitsprogramme oder Mobiles Arbeiten.

Die Auditierung von „berufundfamilie“ stellt als strategisches Managementinstrument sicher, dass bei der FÜR SIE eine familien- und lebensphasenbewusste Personalpolitik nachhaltig gesteuert und umgesetzt wird. Der Evaluierungsprozess hat uns Möglichkeiten für Maßnahmen aufgezeigt, an die wir vorher nicht gedacht haben und die wir jetzt **strategisch** umsetzen. Uns ist **wichtig**, dass unsere Mitarbeitenden Beruf, Familie, Pflege und Privatleben miteinander **vereinbaren** können.

### Welche war die größte Herausforderung im Rahmen des Auditierungsprozesses?

Bei „Vereinbarkeit von Beruf und Familie“ dachten die meisten Kolleginnen und Kollegen zunächst an Kinderbetreuung. Dass das Audit jedoch sehr viel mehr umfasst, war eine **kommunikative Hürde**, die wir sehr gerne genommen haben. Durch die **verschiedenen Workshops**, die Kommunikation in verschiedenen Sitzungen und die großartige Unterstützung unserer Auditorin konnten wir schnell die **Begeisterung** an unsere Mitarbeitenden übertragen.

### Wie entwickelt man für so viele verschiedene Lebensentwürfe EINE Personalpolitik?

Die Zertifizierung „berufundfamilie“ umfasst alle Lebensphasen und alle Generationen, sodass wir mit



der durch das Audit äußerst strategisch aufgebauten Herangehensweise **alle unterschiedlichen Herausforderungen und Bedürfnisse** unserer Mitarbeitenden **berücksichtigen** können. So entsteht ein **breites Angebot** für alle.

### Wie stehen die Beschäftigten selbst dazu?

Nach den ersten **Workshops** mit Kolleginnen und Kollegen aus unterschiedlichen Abteilungen und in unterschiedlichen Lebensphasen war gleich das **Interesse entbrannt**. Es hat sich rasch ein Kreis von Kolleginnen und Kollegen gefunden, die mit Begeisterung die Themen rund um das Audit begleiten. Wir freuen uns, dass wir innerhalb des Unternehmens so viele begeisterte Multiplikatoren für unsere familien- und lebensphasenbewusste Personalpolitik gefunden haben, mit denen wir eine **starke Arbeitsgruppe gebildet** haben und uns regelmäßig **austauschen**. Auch auf die nächsten Jahre gesehen haben wir so wichtige Weichen für die eigene Weiterentwicklung gestellt und können gemeinschaftlich daran arbeiten.

## Praxisbeispiele für eine bedarfsgerechte Vereinbarkeitspolitik bei der FÜR SIE Handelsgenossenschaft eG

Nach einer einjährigen Elternzeit ist Lena Strozyk, Bereichsleitung Marketing & Dienstleistungen, wieder in ihre alte Führungsposition zurückgekehrt. Seit Januar 2024 ist sie wieder im Einsatz bei der FÜR SIE Handelsgenossenschaft und berichtet über ihre ersten Erfahrungen.

„Ich bin **gerne zurück** in meinem Beruf, denn er bietet mir persönlich den gewünschten **Ausgleich** zum Mama-Dasein. Ich übernehme gerne Verantwortung und es macht mir Spaß, Themen voranzubringen, zu entscheiden, zu gestalten sowie auf andere Art und Weise kreativ zu sein.“

Meine Aufgaben sind **heute genauso anspruchsvoll** wie vor meiner Schwangerschaft und ich habe weiterhin große Freude an meiner Arbeit. Mein Arbeitsumfeld bei der FÜR SIE eG bietet mir zudem die Möglichkeit, alles **unter einen Hut** zu bekommen.



Lena Strozyk



In meinem speziellen Fall bedeutet Vereinbarkeit, meiner **kleinen Tochter nach wie vor gerecht** zu werden, aber **dennoch keine „Führungskraft auf Sparflamme“** zu sein. Im Januar dieses Jahres bin ich mit dem Ende der einjährigen Elternzeit wieder in meinen Beruf zurückgekehrt.

Durch das Angebot zum **mobilen Arbeiten** kann ich die **Betreuungssituation** meines Kindes optimal regeln, und durch das flexible Arbeitszeitmodell lässt sich mein Alltag deutlich reibungsloser gestalten. Damit einher geht das **umfassende Verständnis** meiner Vorgesetzten und des Kollegiums, was ein Arbeiten bei der FÜR SIE eG – auch mit einem anderen Lebenszyklus als zuvor – sicher und angenehm gestaltet.“

Ihre Vereinbarkeit: Mutter einer einjährigen Tochter und gleichzeitig Führungskraft



Growing together,  
from potatoes,  
to happy faces.

### Farm Frites - Ihr zuverlässiger Partner für hochwertige Kartoffelprodukte

Seit mehr als 50 Jahren steht Farm Frites für Qualität und Geschmack bei Kartoffelprodukten. Als **Familienunternehmen** schätzen wir die enge Zusammenarbeit mit unseren Partnern. Wir sind stolz darauf, ein vielfältiges Sortiment anzubieten, das Ihre Kunden begeistern wird.

Wir streben danach, mit unseren Produkten, Partnerschaften und Werten weltweit ein Lächeln in die Gesichter der Menschen zu zaubern. Lernen Sie jetzt unser Sortiment kennen – wir haben sicher das „mhh, lecker“- Erlebnis für Ihre Kunden.

### Warum Farm Frites wählen?



Unsere Produkte sind nicht nur köstlich, sondern auch praktisch.



Mit unseren Produkten sparen Sie sich Zeit und auch Platz im Lager.



Wir setzen auf Nachhaltigkeit, damit nicht nur Ihre Kunden strahlen.

### Entdecken Sie Farm Frites

Unsere **frischen Standard Pommes Frites** sind mehr als nur Beilage - sie sind ein Erlebnis für alle Sinne. Und für alle, die es authentisch mögen, bieten wir unsere **Home-Style Rustik Frites mit Schale**, die den Geschmack auf die nächste Stufe bringen.

Sie möchten eine längere Standzeit? Hierfür eignen sich unsere **tiefgekühlten Rustik Frites** perfekt. Sie wünschen sich das gewisse Extra? Die Chef's Special Crispy Coated Steakhouse Frites sind ein wahrer „Crunch-Traum“, der Ihre Gäste begeistern wird. Zudem beugen Sie gleichzeitig Lebensmittel-Verschwendung vor – eine klare WIN-WIN Situation!

**Süßkartoffel Frites** sind nicht nur im Trend, sondern eine raffinierte Ergänzung für Ihre Speisekarte. Von herzhaft bis süß- sie passen zu allem und zaubern mit jedem Bissen ein Lächeln ins Gesicht.



Get in touch



# FÜR SIE CAMPUS

## Berufliche Qualifizierung leicht gemacht



Bild: Galih Fadil | www.shutterstock.com

Wahrscheinlich geht es Ihnen wie uns: Den Begriff **Fachkräftemangel** können auch Sie nicht mehr hören. Schließlich ist in allen Betrieben jeden Tag spürbar, dass gut ausgebildete Arbeitskräfte an allen Enden und Ecken fehlen. Es gibt zwei Optionen, kurzfristig damit umzugehen: Entweder man verrichtet die **Arbeit der vakanten Stellen selbst** und versucht – meist mehr schlecht als recht – mit dem Aufgabenvolumen klarzukommen, oder man stellt Menschen ein, denen man noch vor ein paar Jahren aufgrund ihrer **mangelnden Kenntnisse** noch nicht einmal ein Vorstellungsgespräch hätte anbieten können.

### Weiterbildung: mundgerecht und schmackhaft

Meistens folgt die Überraschung – falls es eine ist – auf dem Fuße: Die Aufgaben werden **nicht zur**

**Zufriedenheit** gelöst, weil die **fachliche Qualifizierung** nicht gegeben oder weil die **Arbeitseinstellung** nicht „kompatibel“ ist. Im letzteren Fall wird man vermutlich auf keinen grünen Zweig kommen – wenn es allerdings nur an der fachlichen Kompetenz liegen sollte, besteht Hoffnung. Denn diese können sich Ihre Mitarbeitenden mithilfe unserer **E-Learning-Plattform CAMPUS** in vielen Bereichen selbst aneignen, ohne dass Sie selbst dabei großen Aufwand betreiben müssen.

Optisch ansprechend verpackt wird hier berufliche Qualifizierung leicht gemacht. Wir sorgen dafür, dass Sie und Ihr Personal sich auf Ihre Hauptaufgaben konzentrieren können. Denn nicht jedes Unternehmen kann sich aufgrund seiner Größe hingebungsvoll mit diesen Themen befassen.

Als Arbeitgeber sind Sie beispielsweise verpflichtet, **Sicherheitsunterweisungen** anzubieten. Andere **rechtliche Auflagen** – wie zum Beispiel HACCP, der

fachgerechte Umgang mit Lebensmitteln – und die Bedeutung verschiedenster **Qualitätssiegel** können mitunter verwirrend sein, müssen aber von Ihnen bedient werden.

Diese Lerninhalte befinden sich bereits in unserem Kurs-Portfolio. Darüber hinaus bieten wir viele **weitere Schwerpunkte** an, so etwa **Warenkunde und Verkaufstrainings**. Die Pflicht-Unterweisungen sind rechts- und nachweissicher.

Und warum nicht noch weiterdenken? Viele Unternehmen stellen Menschen ein, die der deutschen Sprache nicht oder nicht ausreichend mächtig sind. Hier kann ein **Mini-Sprachkurs** mit Fachvokabular Ihre anderen Mitarbeitenden entlasten.

In den mittlerweile sieben Jahren, die es den CAMPUS bereits gibt, haben wir **unser Angebot auf über 50 Kurse** ausgeweitet. Für nur 66 € im Jahr kann ein Teammitglied zur wertvollen Fachkraft werden. Voraussetzung





„Wir sind insgesamt äußerst zufrieden mit dem E-Learning-Angebot der FÜR SIE. Unsere Mitarbeitenden nehmen die Schulungen sehr gut an; das Feedback zu den Inhalten ist durchweg positiv. Ich selbst finde die Themen und die Inhalte hervorragend (sowohl den Umfang als auch die Substanz). Da diese Form der Qualifizierung für unsere Angestellten neu ist, müssen wir allerdings auch nachfassen, motivieren und auf die Durchführung hinweisen.“

Moritz Furtmayr,  
Getränkesservice Hofmeier & Furtmayr OHG  
Bild: ©LeonieLorenz

dafür ist lediglich eine eigene Mailadresse und die Motivation, sich Wissen anzueignen. Der Zugang zur Plattform ist jederzeit gewährleistet und von jedem Endgerät möglich. Moderne, interaktive Lernmethoden erleichtern den Einstieg und fördern **spielerisch** den Antrieb, die Schulungen erfolgreich abzuschließen.

große Mengenbündelungen sind wir in der Lage, Ihnen Bestpreise zu bieten. Unser Preis-Leistungs-Verhältnis ist einmalig in Deutschland. Fragen zum CAMPUS und zu Ihren Möglichkeiten der Nutzung beantworten wir Ihnen gerne. Sprechen Sie uns einfach an!

**BIRGIT VEHOVEC**  
Marketing Managerin E-Learning & Projekte  
Telefon: + 49 (0) 221 16041-554  
birgit.vehovec@fuer-sie-eg.de

Wir recherchieren sorgfältig alle Angebote für relevante Themen und stellen Ihnen maßgeschneiderte Kurse auf der Lernplattform zur Verfügung – in kleinen Häppchen und gut strukturiert. So kommt kein Lern-Frust auf und durch die intuitive und interaktive Navigation sind Eintrittshürden quasi nicht vorhanden.

**Hilfe, ich bin ein Arbeitgeber – holt mich hier raus!**  
**Wege aus dem Weiterbildungsdschungel**

Sparen Sie sich die aufwendige Suche nach geeigneten Schulungen zu günstigen Preisen: Durch

Bild: takepicsforfun | www.shutterstock.com





Bild: Simple Line | www.shutterstock.com

# KÜNSTLICHE INTELLIGENZ – MEHR ALS EIN TEXT-ASSISTENT

*Künstliche Intelligenz kann mehr, als nur Texte zu schreiben. Sie steckt in unzähligen Technologien und ermöglicht einen vielfältigen Einsatz. Lesen Sie in diesem Artikel, in welchen Bereichen Ihres Unternehmens Sie einen echten Mehrwert durch KI erzielen können und worauf Sie bei der Nutzung achten müssen.*

## Von Chatbots, Deep Learning und GenAI

Um einen **Hamster als Hamster** zu identifizieren, benötigt ein **Mensch** nur **wenige Bilder** von Hamstern. **KI** benötigt eine **fünfstellige Anzahl** an Abbildungen von Hamstern, um sie **zuverlässig** als solche zu erkennen. Erstaunlich viele, oder?

Auch eine KI muss lernen. Doch wie funktioniert das? „Künstliche Intelligenz nutzt Computer und Maschinen, um die Problemlösungs- und Entscheidungsfähigkeiten des menschlichen Verstands **nachzuahmen**.“<sup>1</sup> Dabei vernetzen sich – ähnlich wie beim Menschen – **unterschiedliche Erfahrungen** zu einem Gesamtbild, das die Technologie dann an den User weitergeben kann. Je mehr gleichartige Erfahrungen

zusammenkommen, wie zum Beispiel Bilder von Hamstern, desto valider werden die Aussagen.

Beim sogenannten Deep Learning werden eben diese künstlichen Netze wie auch besonders große Datenmengen betrachtet. Die Technik erkennt Bilder und versteht Texte. Den Begriff **Gen(erative) KI** haben Sie sicherlich schon gehört. Dabei handelt es sich um einen **Sammelbegriff für KI-basierte Systeme**. Auf kreative Weise schaffen Sie hiermit **neue Audiodateien, Bilder, Videos und Texte sowie 3D-Modelle, Codes und Simulationen**. So kann man in einem Video beispielsweise dem Protagonisten auf **Knopfdruck** 30 Sprachen „beibringen“, während sich simultan dazu

dessen Mund bewegt. Abgesehen davon, dass hiermit kein menschliches Gehirn mithalten kann, **spart** das Unternehmen damit eine Menge **Ressourcen** ein.

Und es ist noch mehr möglich: KI kann natürlich auch interaktiv auftreten. Als **Chatbot** bezeichnet man einen **Roboter**, mit dem man sich unterhalten kann und der sofort auf das Gesagte beziehungsweise Geschriebene eingeht. Das gleicht einer „**echten**“ **Unterhaltung** zwischen zwei Personen.

Alle Leistungen verfolgen ein **Ziel: Menschliche Fähigkeiten** sollen zunächst kopiert, dann gespeichert und schließlich **übertrumpft** werden.

## Recherchieren, texten, Bildbearbeitung – KI, übernehmen Sie!

Bis vor einigen Jahren machte die Handelslandschaft alle 20 bis 30 Jahre eine Weiterentwicklung durch – heute transformiert sie sich in viel **kürzeren Zyklen**. Um mithalten zu können, müssen Sie stets **investieren**, damit Ihnen die Konkurrenz nicht davonzieht. Einen wichtigen Schritt Richtung Zukunft stellt die Nutzung von KI in Ihrem Unternehmensalltag dar. Die Liste der Möglichkeiten fällt dabei vielfältiger aus, als Sie bisher vielleicht denken.

Künstliche Intelligenz kann Sie in folgenden Bereichen Ihrer **unternehmerischen Tätigkeit unterstützen**:

**1. Lieferung valider Marktanalysen:** Identifikation und Bewertung von Konkurrenten, Alleinstellungsmerkmalen, Chancen und Risiken

**2. Einschätzung zukünftiger Performance:** Übernahme der Einnahmen-, Ausgaben- und Ressourcenplanung

**3. Überwachung und Verbesserung der Supply Chain:** Kalkulation von Belieferungs- und Lagerungszeiträumen

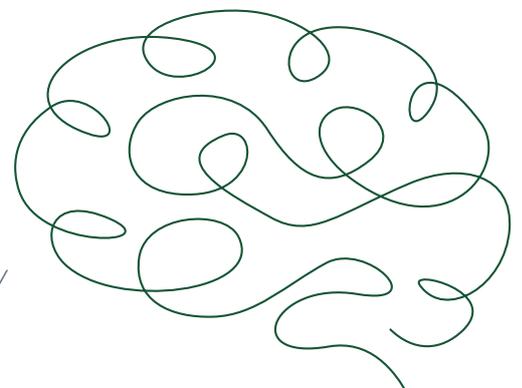
**4. Verbesserung des Kundenservices:** Nutzung von Chatbots zur Beantwortung von Kundenfragen

**5. Analyse der Kundschaft:** Ausspielen von personalisierten Angeboten – vor, während und nach dem Einkauf; Bestimmung des Kundenlaufs im Markt; Erkennen von Kundenbedürfnissen (Machine-Learning-Software); Intensivierung der Kundenbindung; Optimierung des Marketing-Mixes

**6. Automatisierung von Prozessen:** Zeitersparnis durch Optimierung von sich regelmäßig wiederholenden Abläufen

**7. Verhinderung von Betrugsversuchen:** Erkennen von betrügerischen Transaktionen durch Überwachung der Finanzdienstleistungen, wie bei Kassensystemen, Pfandgeld-Verrechnung etc.

**8. Qualitätskontrolle:** Verbesserung von Produktionsqualitäten durch Analyse der einzelnen Stufen der Herstellungskette und Wahrung der Neutralität bei der Qualitätskontrolle



<sup>1</sup> IBM Deutschland GmbH (o. J.), in: Was ist künstliche Intelligenz (KI)?, URL: <https://www.ibm.com/de-de/topics/artificial-intelligence#:~:text=Starke%20KI%20besteht%20aus%20k%C3%BCnstlicher,Artificial%20Super%20Intelligence%2C%20ASI> (abgerufen am 30.04.2024)

## KI-Tools-Check: ChatGPT und andere Programme/Apps

ChatGPT kennt inzwischen jeder Mensch, der sich im beruflichen oder privaten Kontext mit Informationstechnologien beschäftigt. Wir stellen Ihnen weitere **Programme beziehungsweise Apps** vor, die Ihnen von Nutzen sein könnten. Je nachdem, was die KI-Tools leisten sollen, setzen sie individuelle **Schwerpunkte** und bringen **Vor- und Nachteile** mit. Stand heute haben Sie unter anderem die Wahl aus diesen, teils kostenlosen Tools, die wir für Sie in der Tabelle rechts zusammengestellt haben.

Nahezu täglich werden die Services der Programme **genauer**, da sie von immer mehr Menschen genutzt und somit **trainiert** werden. Das Angebot steigt stetig und bietet sowohl in der Menge als auch in der Breite an Themen stets neue Möglichkeiten.

So überragend die neue KI-Welt auch erscheint: Es ist **Vorsicht geboten**. Bewusst oder unbewusst eingebrachte **Falschinformationen** können die Ergebnisse beeinflussen oder sogar zu schlimmen Konsequenzen für die Nutzer führen: Je nachdem etwa, welche Version von ChatGPT man verwendet, stehen veraltete

Daten zur Verfügung. In der Regel spielt es eine große Rolle, ob für Unternehmenszwecke recherchierte Zahlen zehn Jahre alt sind

oder ganz aktuell. Schauen Sie also genau hin, welche **Quellen** und Angaben aufgeführt werden, bevor Sie sie gebrauchen.

Texte schreiben und recherchieren	Die besten Text-Generatoren-Tools:
neuroflash	sehr gute Textqualität; Bild-Erzeugung; umfangreiche Sammlung von Templates; Preis: kostenlos
Jasper	sehr gute Textqualität; Preis: ab 49 \$
Mindverse	gute Textqualität; Preis: ab 39 €
ChatGPT	sehr gute Textqualität; Preis: kostenlos
perplexity	gute Textqualität; Preis: ab 0 €
In Meetings mitschreiben	Die besten Transkript-Tools:
Otter.ai	Protokolle/Aufzeichnungen; Transkripte; Zusammenfassungen; Preis: ab 20 \$ pro Nutzer
MeetGeek	Protokolle/Aufzeichnungen; Transkripte; Zusammenfassungen; Preis: ab 29 \$ p. Nutzer/Monat
Grain	Protokolle/Aufzeichnungen; Transkripte; Zusammenfassungen; Preis: ab 29 \$ p. Nutzer/Monat
Übersetzen	Die besten Übersetzungs-Tools:
DeepL	Sprachen: 32; Anlage eines Glossars; formatierte Dokumente; Preis: ab 0 €
Whisper	Sprachen: > 100; Synchron-Übersetzungen; Echtzeit-Untertitel; Preis: kostenlos
Auri.AI	Sprachen: > 50; Mails verfassen und übersetzen; Preis: kostenlos
ChatGPT i18n	Sprachen: > 100 Lokalisierung von Webseiten oder Programmen; Preis: ab 0 €
Mit Kunden sprechen	Die besten Chatbots:
Mottle	Preis: ab 49 \$ pro Monat
WebApi.ai	Preis: ab 0,15 \$ je 100 Antworten

Foto links: Originalfoto; Foto rechts: KI-generierter Hintergrund





Linker Bereich: Bilderweiterung mittels KI; rechter Bereich: Originalfoto

<b>Bilder erzeugen</b>	<b>Der beste Bild-Generator:</b>
DALL E 2	Funktionen: 2D & 3D; Preis: ab 0 €
<b>Präsentationen erstellen</b>	<b>Der beste PPT-Generator:</b>
Beautiful.ai	Präsentations-Creator; Preis: ab 40 €
ChatGPT	Präsentations-Creator; Preis: ab 0 €
Simplified	Präsentations-Creator; Preis: kostenlos
<b>Daten untersuchen</b>	<b>Die besten Analyse-Tools:</b>
Olli	Datenaufbereitung; Preis: kostenlos
Canopy	Zeitmanagement; Workflow-Erstellung; Preis: kostenlos
TimeTo	Zeitmanagement; Preis: ab 9 € pro Monat
<b>Grafiken/Bilder erstellen</b>	<b>Die besten Grafik-Tools:</b>
Adobe Firefly (Photoshop)	Bildgenerator; Preis: kostenlos
Canva	umfangreiche Text-to-Image-KI; Preis: ab 109,99 €
Jasper	umfangreicher Bildgenerator; Preis: ab 49 \$
Stable Diffusion	userfreundlicher Bildgenerator; Preis: ab 0 €

## Zukunftsmusik: Wohin die Reise geht

Künstliche Intelligenz kann uns helfen, den Fachkräftemangel zu kompensieren. Umfangreiche Recherchen, das Generieren von Bildmaterial und auch das Schreiben von Texten kann ein Chatbot übernehmen. Im Einzel- beziehungsweise Großhandel wird der Einsatz von KI in **Lagern und**

**Märkten Standard** sein, ebenso in **Kassensystemen**, bei der Analyse von **Kunden- und Abverkaufdaten** zur Optimierung der Marketingaktivitäten und bei der gezielten Ausspielung von **Werbung**. Perspektivisch wird sich das Technologie-Netz großflächig über alle Bereiche legen und weiter verzweigen.

Der **Mensch** als Qualitätsprüfer ist dennoch **unabdingbar**. Noch kann eine KI zum Beispiel **nicht einwandfrei Ironie, falsch gesetzte Satzzeichen oder Homonymie** (Gleichnamigkeit von unterschiedlichen Dingen) erkennen. Die Aussage „Wir essen, Opa!“ ist eine komplett andere als „Wir essen Opa!“. „Er schaufelt Kohle“ ist in seiner eigentlichen Bedeutung wesentlich weniger schön als im übertragenen Sinne. Doch auch hier wird die Technik sich rasend schnell weiterentwickeln, und auch generierte Bilder mit fünfbeinigen Kühen werden der Vergangenheit angehören. Bleiben Sie also am Ball und beschäftigen Sie sich fortwährend mit den Möglichkeiten, die Ihnen die künstliche Intelligenz eröffnet und die Sie Ihren unternehmerischen Zielen näherbringen!

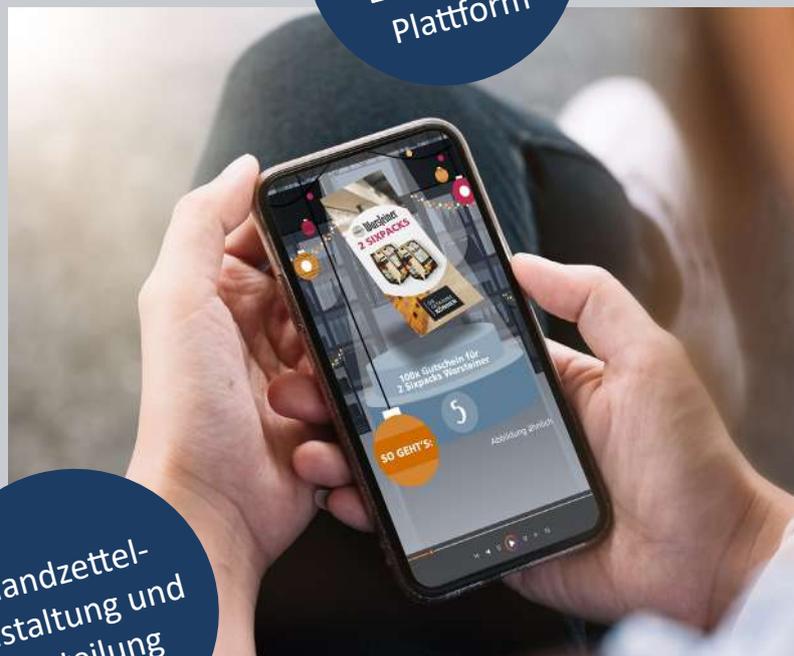




Event-  
management,  
z. B. Messen  
und interne  
Feiern



Digitale  
Projekte, z. B.  
E-Learning-  
Plattform



Handzettel-  
gestaltung und  
Verteilung

WIR SIND DAS TEAM

# MARKETING



**LENA STROZYK**

Bereichsleitung Marketing  
Telefon: + 49 (0) 221 16041-540  
lena.strozyk@fuer-sie-eg.de



**BIRGIT VEHOVEC**

Marketing Managerin E-Learning & Projekte  
Telefon: + 49 (0) 221 16041-554  
birgit.vehovec@fuer-sie-eg.de



**ANDRE STIPPEL**  
Marketing Manager  
Telefon: + 49 (0) 221 16041-541  
andre.stippel@fuer-sie-eg.de



**ADRIANA DE SALVO**  
Junior Marketing Managerin  
Telefon: + 49 (0) 221 16041-558  
adriana.de-salvo@fuer-sie-eg.de



**EVELINE PACHOLSKI**  
Junior Marketing Managerin  
Telefon: + 49 (0) 221 16041-554  
eveline.pacholski@fuer-sie-eg.de

Aktions-  
mailings und  
Newsletter



Bild: mitay20 | www.adobestock.com



**DAVID MÜLLER**  
Einkaufsassistent Investitionsgüter  
Telefon: + 49 (0) 221 16041-548  
david.mueller@fuer-sie-eg.de

Beschaffung  
von Investitions-  
gütern



**CAROLINE SCHMITT**  
Grafikerin Konzepte und Werbemittel  
Telefon: + 49 (0) 221 16041-552  
caroline.schmitt@fuer-sie-eg.de



**SEBASTIAN BEIELSCHMIDT**  
Grafiker Konzepte und Werbemittel  
Telefon: + 49 (0) 221 16041-543  
sebastian.beielschmidt@fuer-sie-eg.de



**NADINE SUCKOW**  
Grafik- und Motiondesignerin  
Telefon: + 49 (0) 221 16041-553  
nadine.suckow@fuer-sie-eg.de

Gestaltung von  
Aktionsflyern  
und Magazinen,  
z. B. CHEERIO,  
Ganz Nah



**LENA STROZYK**

**Wenn du eine Superkraft hättest, welche wäre das?**

Fliegen und Teleportieren klingen so spannend, aber wenn das Heilen von Krankheiten auch eine Superkraft ist, würde ich diese wählen.

**Welcher Teil deines Jobs gefällt dir am besten und warum?**

Die Abwechslung macht meinen Job so spannend. Kein Tag ist wie der andere und man hat die Möglichkeit, sich immer wieder in neue Projekte und Herausforderungen hineinzudenken und sich persönlich und fachlich weiterzuentwickeln.

**Welcher war der beste Rat, den dir jemand je gegeben hat?**

Veränderungen sind oft unvermeidlich und führen meist zu persönlichem Wachstum.



**BIRGIT VEHOVEC**

**Was ist dir wichtig im Leben?**

Ich mache mir jeden Tag bewusst, dass es mir sehr gut geht und ich dankbar für alles in meinem Leben sein kann. Nicht das permanente Streben nach dem „Besseren“ macht mich glücklich, sondern die Zufriedenheit darüber, was ich erreicht habe.

**Was ist dein Ausgleich zur Arbeit?**

Seit acht Jahren bin ich leidenschaftliche Camperin. In Nullkommanichts bekomme ich dabei meinen Kopf frei und genieße wirklich jede Sekunde. Sobald sich die Wohnwagentür öffnet und ich in der Natur bin, geht die Sonne auf – auch bei Regen.

**Warum ist die FÜR SIE der richtige Arbeitgeber für dich?**

Nach über 14 Jahren bei der REWE weiß ich die kurzen Dienstwege bei der FÜR SIE zu schätzen. Außerdem mag ich die Dynamik und die vielfältigen Aufgaben und Projekte. Es wird nie langweilig im Marketing.

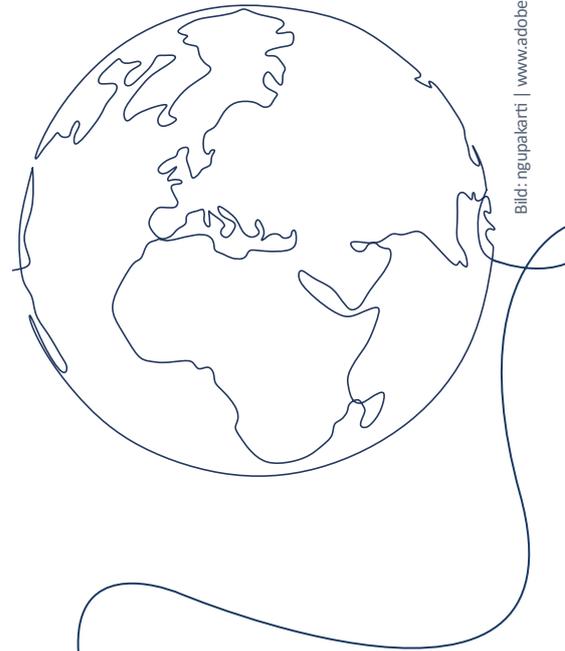


Bild: ngupakarti | www.adobestock.com



**ANDRE STIPPEL****Welcher Teil deines Jobs gefällt dir am besten und warum?**

Die Erstellung des Getränkemagazins CHEERIO ist definitiv mein Lieblingspart in meinem Berufsalltag. Sich spannende und relevante Themen zu überlegen, teils die Texte zu schreiben sowie die Seitenplanung vorzunehmen und hinterher das Endergebnis zu sehen, ist jedes Mal wieder schön. Natürlich funktioniert das nicht ohne die Kolleginnen und Kollegen oder ohne die anderen Abteilungen. Ansonsten sind es die verschiedenen Aufgaben und Projekte, die für einen abwechslungsreichen Berufsalltag sorgen.

**Welcher war der beste Rat, den dir jemand je gegeben hat?**

Du musst nicht jedem gefallen!

**Was ist dein Ausgleich zur Arbeit?**

Ich tobe mich in meiner Freizeit entweder im Fitnessstudio, beim Schwimmen, auf dem Fahrrad oder beim Laufen am Rhein aus. An sportfreien Tagen genieße ich aber auch mal die Ruhe und schaue mir Serien oder Filme auf der Couch an. Ich koche äußerst gerne und probiere neue, zum Teil auch internationale Gerichte aus. Die Inspiration dafür erhalte ich auf Urlaubsreisen. Mein Partner sowie Freunde und Familie spielen in meiner Freizeit eine sehr wichtige Rolle.

**ADRIANA DE SALVO****Welcher war der beste Rat, den dir jemand je gegeben hat?**

Es gibt nur einen richtigen Weg: deinen eigenen.

**Was ist dir wichtig im Leben?**

Mir ist wichtig im Leben, dass ich mich stetig sowohl im Berufsleben als auch persönlich weiterentwickle, meine Familie gesund bleibt und ich für meine Liebsten immer eine tragende Stütze sein kann.

**Was ist dein Ausgleich zur Arbeit?**

Ich gehe in meiner Freizeit gerne ins Fitnessstudio, um mich von einem langen Arbeitstag zu erholen. Dabei darf laute Musik nicht fehlen. Neben dem Sport bin ich bevorzugt mit Freunden unterwegs. Hier ist ein kaltes, alkoholisches Getränk auch mal willkommen. Aufgrund meiner italienischen Wurzeln koche ich auch leidenschaftlich gerne – obwohl ich ebenso mit Vergnügen in Restaurants essen gehe. Besonders liebe ich meine Urlaubsreisen, bei denen ich zur Ruhe kommen und neue Energie tanken kann.

**EVELINE PACHOLSKI****Was ist dir wichtig im Leben?**

Starke zwischenmenschliche Beziehungen, die einfühlsame Begleitung meiner Kinder, Gesundheit und persönliches Wachstum.

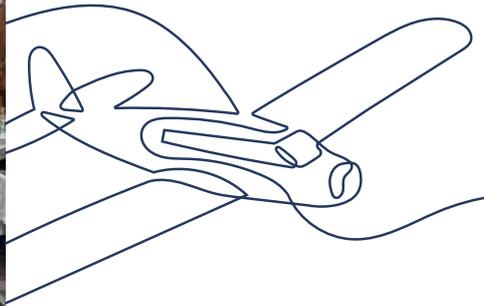
**Wenn du eine Superkraft hättest, welche wäre das?**

Ich würde den Menschen gerne die Fähigkeit verleihen können, blitzschnell die Perspektive zu wechseln. Dadurch könnten sie Mitmenschen und Situationen besser verstehen und (emotional) intelligenter (re-)agieren. Empathie ist der Schlüssel zu moralischem Handeln – und mehr davon würde die Welt zu einem besseren Ort machen.

**Was ist dein Ausgleich zur Arbeit?**

Um abzuschalten, verbringe ich gerne Zeit in der Natur, sei es beim Joggen, Stand-up-Paddling oder auf abenteuerlichen Radtouren. Außerdem liebe ich es zu singen, zu reisen und einfach Spaß zu haben – am liebsten mit meiner Familie und Freunden.





### CAROLINE SCHMITT

#### Wenn du eine Superkraft hättest, welche wäre das?

Dann könnte ich meine Familie vor schlimmem Unheil bewahren, denn sie ist das Wichtigste für mich.

#### Welcher war der beste Rat, den dir jemand je gegeben hat?

Du weißt nie, was dich morgen, wenn du aufwachst, erwarten wird. Nutze also die Zeit, die du heute hast, sodass du abends mit einem Lächeln einschlafst. Wir sollten uns morgens auch nicht darüber ärgern, dass wir aufstehen müssen, sondern dafür dankbar sein, dass wir es können.

#### Was ist dein Ausgleich zur Arbeit?

Mein Ausgleich zur Arbeit ist das Motorradfahren. Hier bekomme ich den Kopf frei – egal ob vom Arbeits- oder Alltagsstress. Es ist mein ganz eigener, privater Rückzugsort. Freiheit bedeutet mir sehr viel, und das Motorradfahren ermöglicht es mir, diese zu (er-)leben. Zudem bin ich gerne auf der Rennstrecke unterwegs – so kann ich meine persönlichen Grenzen erweitern.

### DAVID MÜLLER

#### Was ist dir wichtig im Leben?

Meine Familie und Freunde sowie Gesundheit und Zufriedenheit. Zudem ist es mir wichtig, für gewisse Themen einzustehen und Rückgrat zu beweisen.

#### Was ist dein Ausgleich zur Arbeit?

Mein Ausgleich zur Arbeit ist vor allen Dingen meine Familie. Ich reise sehr gerne oder treffe mich mit Freunden.

#### Warum ist die FÜR SIE der richtige Arbeitgeber für dich?

Weil ich mich sehr wohlfühle, gerne zur Arbeit komme und tolle Teammitglieder habe. Die FÜR SIE ist ein Arbeitgeber, bei dem man sich weiterentwickeln kann und immer wieder vor neuen, spannenden Herausforderungen steht.



### SEBASTIAN BEIELSCHMIDT

#### Welcher war der beste Rat, den dir jemand je gegeben hat?

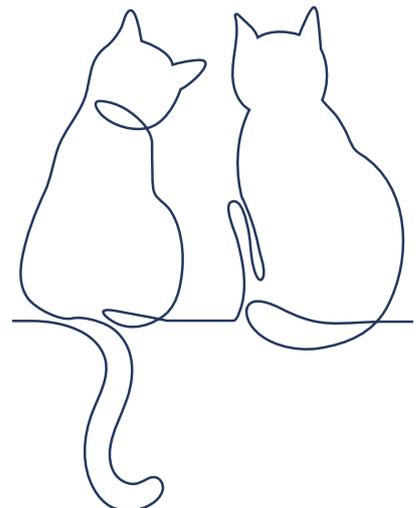
Es wird nix so heiß gegessen, wie es gekocht wird.

#### Was ist dir wichtig im Leben?

Das es allen gut geht um mich herum, meiner Familie, meinen Katzen. Der Rest kommt irgendwann von alleine.

#### Was ist dein Ausgleich zur Arbeit?

Eines meiner Hobbys ist Motorrad fahren und an selbigen in meiner Werkstatt schrauben. Ich arbeite noch am Verhältnis, da aktuell leider ein Ungleichgewicht zugunsten des Schraubens besteht. Aber es wird besser.



**NADINE SUCKOW****Wenn du eine Superkraft hättest, welche wäre das?**

Meine Superkraft wäre definitiv die Chronokinesis, also die Zeitmanipulation. Wenn die Zeit nur quälend langsam vergeht, könnte ich sie einfach beschleunigen. In anderen Momenten, in denen sie wie ein Wimpernschlag verstreicht, hätte ich die Kraft, sie zu verlangsamen oder sogar zu stoppen.

**Welcher war der beste Rat, den dir jemand je gegeben hat?**

Nur weil man es „schon immer so gemacht hat“, bedeutet es nicht, dass du es für immer so machen musst. Es ist wichtig und sinnig, die Dinge in unserer Welt zu hinterfragen. Denn nur weil es schon immer so gemacht wurde

und/oder für andere zu funktionieren scheint, muss das nicht für einen selbst gelten.

**Was ist dein Ausgleich zur Arbeit?**

Mein Ausgleich zur Arbeit ist: meine Kreativität auszuleben, indem ich meine Ideen, Gedanken und Gefühle aufs Papier beziehungsweise iPad bringe und zeichne; in Museen, botanischen Gärten und der Natur Inspiration und Ruhe zu sammeln; mich in anderen Welten von Games zu verlieren und so einfach den Kopf auszuschalten; auf Metalcore-Konzerten mir den Frust von der Seele zu schreien sowie die Zeit mit meinen Liebsten zu verbringen.



**HiPP 125**  
JAHRE

**Wenn Du spürst,  
alles richtig zu machen.**

**Seit 125 Jahren das Beste für Sie und Ihr Baby.**

Ihrem Baby und der Umwelt zuliebe gehen wir bei unserer HiPP Bio-Spitzenqualität seit vier Generationen keine Kompromisse ein.

**Dafür stehe ich mit meinem Namen.**

*Stefan Hipp*



# SOCIAL MEDIA RELAUNCH

*Instagram – alle kennen es, viele nutzen es, sei es privat oder beruflich. Die einen legen ein aktiveres, die anderen ein passiveres Nutzungsverhalten an den Tag. Und gewiss macht es einen bedeutsamen Unterschied, ob wir lediglich privat auf Instagram surfen oder ob wir beruflich ein bestimmtes Ziel erreichen wollen. Jedoch verfolgen wir alle ein und dasselbe Ziel: Wir möchten Inhalte oder Profile finden, die uns persönlich einen Mehrwert bieten. Wenn uns der Content*

## Instagram – längst kein „Beiwerk“ mehr

*(Inhalt), der uns präsentiert wird, nicht interessiert, werden wir mit hoher Wahrscheinlichkeit kein „Follow“ dalassen und den Beitrag nicht liken, kommentieren oder teilen.*



Insbesondere wird es für Unternehmen immer wichtiger, auf den sozialen Plattformen präsent zu sein, um beispielsweise ihre Produkte zu vermarkten, neue Teammitglieder zu gewinnen oder die eigene Arbeitgebermarke zu stärken. Instagram ist nicht nur für große Konzerne ideal, sondern bietet auch kleinen und mittelständischen Unternehmen **viele Chancen**.

Im November 2022 ist die FÜR SIE daher auch das Projekt Instagram angegangen, mit dem Ziel, neue Mitarbeitende zu gewinnen und das Recruiting auszubauen.

Recruiting über soziale Medien? Richtig! Was früher undenkbar war, ist heute Alltag geworden. Bewerben mit nur fünf Klicks? Gar kein Problem! Mittlerweile sind 1,5 Jahre vergangen und wir haben uns dazu entschieden, einen **Relaunch** zu vollziehen. Sie fragen sich womöglich: Warum so früh?

Das Stichwort lautet „**Schnelllebigkeit**“. Wer in den sozialen Netzwerken unterwegs ist, muss mit der Zeit gehen, die aktuellen **Trends im Blick behalten** sowie Formate und Inhalte stetig anpassen und weiterentwickeln.

Eine Überarbeitung unseres Accounts ist für uns daher selbstverständlich. Formate wie die Bilder im Newsfeed, die vor Jahren noch top ausgespielt worden sind, werden inzwischen beispielsweise durch Videos (Reels) ersetzt. Eines hat sich jedoch nicht verändert: Wir sind und bleiben **visuelle Wesen** und somit ist die Bildsprache das, was zählt. Ein Posting mit viel Text ist nach wie vor der falsche Ansatz. Für eine detailliertere Beschreibung ist die **Caption** da, also der Text unter einem Bild oder Video. Zusätzlich können Sie nach wie vor **Hashtags** in die Bildunter-

schrift einfügen, um Inhalte zu kategorisieren und besser auffindbar zu machen.

Sich in den sozialen Netzwerken zu bewegen bedeutet nicht, lediglich formell Informationen zu verbreiten: Unternehmen sollten Instagram als **Ort des Austausches** verstehen und einsetzen. Konkret heißt das, sich direkt an die Nutzenden zu wenden (zum Beispiel durch Fragen oder Aufforderungen), sodass sie folglich mit dem Profil interagieren.

**Interaktion** ist der Schlüssel zum Erfolg. Eine hohe Interaktionsrate bedeutet, dass sich die Follower mit dem Content auseinandersetzen und sich mit den Inhalten **identifizieren**. Durch eine höhere Interaktion werden die Postings wiederum besser ausgespielt, wodurch folglich eine höhere Reichweite erzielt werden kann. Hier gilt es, den **Algorithmus** auszutricksen: Eine hohe Frequenz an Beiträgen kann maßgeblich dazu beitragen, dass das Profil für Dritte sichtbar wird. Eine höhere Reichweite lässt sich auch erzielen, indem Werbeanzeigen geschaltet werden – getreu dem

Motto „Geld regiert die Welt“. Zudem können **Insights von Meta** Ihnen dabei helfen, Informationen über das Nutzungsverhalten Ihrer User zu erlangen. Machen Sie sich diese zunutze und treten Sie so proaktiv an Ihre Follower heran.

Bevor Sie jedoch Inhalte produzieren, sollten Sie vorab ein **klares Ziel und eine Zielgruppe** definieren, damit Sie Ihren Content entsprechend ausrichten können. Hier sei deutlich gesagt, dass bei Instagram nicht alle Nutzer gleichermaßen angesprochen werden können – auch hier muss eine klare Selektion vorgenommen werden. Eine **konkrete Strategie und ein guter Content-Plan** sind nötig, um erfolgreich zu sein. Instagram ist heutzutage nicht mehr nur ein „**Beiwerk**“, welches während des Alltagsgeschäftes nebenbei läuft. Wer sich für Instagram entscheidet, dem sollte bewusst sein, dass viel Zeit investiert werden muss. Mittlerweile sind viele Unternehmen in diesem Bereich professionell aufgestellt und erzielen über Instagram wesentliche Erfolge.

Das oberste Gebot ist, **authen-**

**tisch** zu sein. Unternehmen müssen sich als attraktive Arbeitgeber platzieren. Platte Werbung ist hier fehl am Platz - Kreativität ist gefragt. Mit dem stumpfen Bewerben von Produkten, Ihren Dienstleistungen usw. werden Sie keine Erfolge feiern können. Bei Ihnen steht eine Firmenfeier oder eine Messe an? Dann gewähren Sie Ihren Followern einen Einblick hinter die Kulissen – Authentizität ist das A und O. Sie betreiben Recruiting und haben neue Mitarbeitende gewinnen können? Dann stellen Sie diese vor und sorgen Sie so für Transparenz und eine persönliche Note.

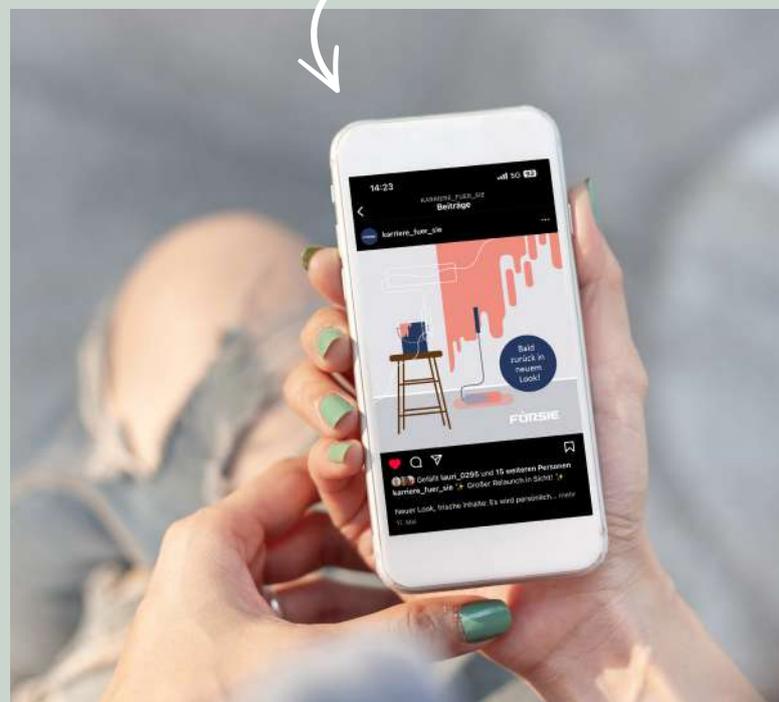
So, genug der Theorie! Übung macht den Meister, und schließlich ist noch kein Meister vom Himmel gefallen. Sie wollen unseren Relaunch nicht verpassen? Dann folgen Sie uns auf Instagram!



Einfach den QR-Code scannen und die Karriere-seite der FÜR SIE entdecken.

### Das kleine Instagram-ABC

Post	kann als Foto, Grafik oder Video gestaltet sein
Bild oder Grafik	statischer Post
Reel	kurzes Video für unterhaltsame Inhalte
Story	geteilte Inhalte, nur für 24 Stunden sichtbar
Caption	Textbeschreibung (kann Fragen zur Interaktion beinhalten)
Hashtags	Stichwörter, mit deren Hilfe gezielte Postings aufgerufen werden können
Algorithmus	besteht aus Regeln, die über das Ranking der Inhalte entscheiden





# Happy Birthday KOMPAKT

Mit der Getränkevermarktung **KOMPAKT** ergänzt die FÜR SIE ihr Dienstleistungsportfolio für den **Getränkeeinzelhandel**. Der Fokus der 2019 gegründeten **Tochtergesellschaft** richtet sich dabei auf Einkaufs- und Vermarktungsleistungen für Getränkefachmärkte **im Nachbarschaftsumfeld**. Pünktlich zum 5-jährigen Bestehen werfen wir einen Blick zurück auf die Errungenschaften und einen Blick in die Zukunft der KOMPAKT.

Mit der Gründung der Gesellschaft wurde den heterogenen Marktstrukturen im Getränkeabholmarkt Rechnung getragen. So sollte insbesondere **lokalen Anbietern** eine Plattform für Vermarktung und Weiterentwicklung geboten werden. Gestartet wurde vor fünf Jahren mit drei

Partnern und 149 Märkten. Inzwischen ist der Verbund deutlich gewachsen und zählt **neun Partner mit über 270 Märkten** (zzgl. zwei Vertriebsgebieten des Partners „Durst“).

Die angeschlossenen Getränkefachmärkte können auf ein **umfangreiches Leistungsportfolio** zugreifen: von gemeinsam verhandelten **Basis- und Leistungskonditionen** über **Services wie Ladenbau und Sortimentsgestaltung** bis hin zur Unterstützung bei **Kommunikationsmaßnahmen**.

Die KOMPAKT sieht sich dabei klar als **Dienstleister** für ihre „große Schwester“, die **REWE-FÜR SIE Getränkevermarktungs- und Einkaufsgesellschaft mbH** (GVG). Dies spiegelt sich auch

deutlich in der Struktur der Partner wider: Alle Unternehmen sind ebenfalls in der GVG beheimatet. Strukturell stehen sich die beiden Gesellschaften ebenso sehr nah: Durch einen **gezielten Austausch** sind sehr viele Synergien zwischen den Unternehmen entstanden.

Dies bietet eindeutige **Vorteile** für unsere Partner: Märkte, die die **Anforderungen** der GVG **noch nicht erfüllen**, werden von der KOMPAKT **aufgefangen**. Dabei ist es ausdrücklich der Wunsch beider Verbünde, Potenzialmärkte so weiterzuentwickeln, dass diese in die GVG und zum Vermarktungskonzept „DIE GETRÄNKEKÖNNER“ wechseln können.

5

**ANNA BÄCKER**

Sachgebietsleitung KOMPAKT  
 Telefon: + 49 (0) 221 16041-670  
 anna.baecker@fuer-sie-eg.de

Dieser **Wechsel** ist jedoch nicht für alle Märkte möglich, da nicht überall die passenden Gegebenheiten bestehen. Zur **konzeptionellen Unterstützung** dieser Märkte wurde ein **eigenständiges Vertriebskonzept** entwickelt: **Nachbar's – dein Getränkemarkt nebenan**. Die Marke „Nachbar's“ ist dabei wörtlich zu verstehen: Unsere Getränkehändler befinden sich mitten in der Nachbarschaft. Sie dienen dabei sowohl als **Fachmarkt** als auch als **Nahversorger** im ländlichen Raum. Hier bekommt man nicht nur **Getränke**, sondern kann **auch Pakete abholen, Lotto spielen** und für die nächste Gartenparty das Zubehör **ausleihen**.

Zur werblichen Unterstützung des Konzeptes ging am 01.02.2024 die **Nachbar's Website online** ([www.nachbars-getraenkemarkt.de](http://www.nachbars-getraenkemarkt.de)). Dadurch sind alle **Verkaufsstandorte** unserer Partner nun auch **online** über eine **Marktsuche** zu finden. Auf der Seite sind zudem die **aktuellen Handzettel** der Partner hinterlegt. Diese können leicht und schnell abgerufen werden.

Ziel für das Jahr 2024 ist es, die Funktionen der Website noch weiter **auszubauen**. Dazu zählen die Platzierung von **Werbeflächen** für Industriepartner oder die **Ausspielung** von Top-Angeboten pro Markt. Auch die **Markenbekanntheit** soll in den kommenden Monaten gesteigert werden. Geplant ist, durch gezielte Maßnahmen am POS die

Partnermärkte von **innen und außen** deutlicher als „Nachbar's“ Märkte **kenntlich** zu machen. Die Verbindung von Website und POS-Aktionen führt zu einer erfolgreichen **Omnichannel-Strategie** für unsere Kundschaft und Industriepartner. Durch dieses Vorgehen soll den allgemeinen, eher negativen Umsatzentwicklungen im Bereich der nicht-filialisierten Getränkeabholmärkte entgegengewirkt und eine neue Käuferschaft für diese Märkte generiert werden, um die

**Zukunftsfähigkeit** der Kleinstfläche zu stärken.

Wenn Sie Interesse an einer Zusammenarbeit haben und mehr über die Getränkevermarktung KOMPAKT erfahren möchten, kontaktieren Sie uns gerne!



Einfach den QR-Code scannen und unsere neue Website besuchen!



**FOODSERVICE  
SOLUTIONS**

# Premium Kartoffelspezialitäten und Fingerfood

für glückliche und zufriedene Gäste

## Wir von McCain kennen uns mit einer Sache richtig gut aus: Kartoffeln!

Und mit allem, was man aus ihnen machen kann: von knusprigen Pommes frites in verschiedenen Variationen über Wedges, Kroketteen bis hin zu Püree.

Zudem bieten wir auch Fingerfood zur Abrundung unseres Portfolios an. Unter dem Namen P!CKERS haben wir ein Snacksortiment zusammengestellt, das die Konsumenten und Gäste der Gastronomie schätzen und lieben.

## Hier beginnt unsere Erfolgsgeschichte

Als kanadisches Familienunternehmen wird McCain 1957 von den beiden Brüdern Harrison und Wallace McCain gegründet. Heute – als mittlerweile international größter Anbieter von Tiefkühlkartoffelprodukten mit Produktionsstätten auf sechs Kontinenten – ist McCain noch immer ein Familienunternehmen geblieben. Und: Jede vierte weltweit verzehrte Pommes kommt heute aus dem Hause McCain!





### Unsere neueste Innovation: SureCrisp MAX – für MAXimalen Genuss

Mit den SureCrisp MAX kannst du deinen Kunden jederzeit und überall heiße, knusprige Pommes frites anbieten.

Die neuen und trendigen SureCrisp MAX sind so knusprig, dass du den Crunch hören kannst! Und mit ihrem leicht gesalzenen Geschmack werden deine Gäste jeden Bissen genießen. Lieferbar in 7 mm, 10 mm und 14 mm Schnitt.



Einfach den QR-Code scannen und mehr über McCain erfahren!





Trinkgefäße jeglicher Art sind sehr beliebt und dürfen in den Top Ten der Give-aways nicht fehlen.

## Das Werbemittel-Portfolio der FÜR SIE: Genau richtig!

*Stellen Sie sich vor, Sie haben ein neues Logo für Ihr Unternehmen entwerfen lassen und alle Werbemittel müssen neu beschafft werden: Tragetaschen, Berufsbekleidung für Ihr Personal, Flyer und so weiter. Das geht ins Geld. Außerdem bedarf es viel Aufwand, denn Sie müssen unterschiedliche Anbieter für die Produkte koordinieren. Wer hat dazu schon die Zeit und Motivation? Wir übernehmen das gern für Sie!*

## Kundenbindung leicht gemacht – geschenkt!

Aus den Augen, aus dem Sinn! Alle Firmen buhlen um Aufmerksamkeit – da wäre es sträflich, wenn Sie selbst nicht tätig werden. Vergessen ist man heutzutage schnell bei der Reizüberflutung auf allen Kanälen. Viele Studien zeigen, dass TV-Spots, Radiowerbung, Handzettel wie auch Social-Media-Beiträge, also alle „traditionellen“ Werbemaßnahmen, Sie im Vergleich mit **Give-aways** wie Kugelschreibern und Stressbällen eher alt aussehen lassen. Doch wie erreichen Sie, dass Menschen Ihr Unternehmen positiv wahrnehmen?

Werbeartikel wecken Emotionen, bewegen Menschen und schaffen nachhaltige Beziehun-

gen. **Drei Viertel** der Befragten sind tatsächlich der Meinung, zu wenig oder zu selten Werbeartikel zu erhalten. Hätten Sie das gedacht? Give-aways sind wesentlich beliebter als andere Kommunikationsmittel, da sie sich nützlich in den Alltag integrieren lassen und als Geschenk wahrgenommen werden. Menschen bekommen gerne Geschenke und bauen eine Beziehung zu ihnen auf – Gleiches gilt für verbilligte Nutzobjekte wie Tragetaschen.

Durch den Einsatz im Alltag erreichen Ihre Werbeartikel so eine sehr **große Reichweite**: Nicht nur die verwendende Person bleibt dadurch in Kontakt mit

Ihrem Unternehmen, sondern sie präsentiert das Logo ebenso zu verschiedenen Anlässen im beruflichen Umfeld oder im privaten Bereich. Zudem gilt die Aufmerksamkeit hier nur dem Artikel, weshalb der Streuverlust im Vergleich zu anderen Kommunikationsmitteln als äußerst gering einzustufen ist. Gleichzeitig entsteht durch das Give-away ein **Mehrwert** für den Nutzer, wodurch positive Assoziationen geknüpft werden.



Weitere Klassiker unter den Werbemitteln: Beutel und Taschen.



Hochwertige Oberbekleidung kann das Portfolio erheblich aufwerten.

## Die richtigen Werbemittel finden: Machen Sie Ihre Kundschaft zu Markenbotschaftern

Wild drauf los verschiedenste Werbeartikel zu bestellen, ist hierbei nicht die richtige Strategie. Die Präsente sollten zu Ihnen passen und einen Bezug zum Unternehmen aufweisen. Je nach Kundenstamm unterliegen sie speziellen Anforderungen: **Kostenlose Give-aways** lassen die Kundschaft sich geschätzt und besonders fühlen, während qualitativ hochwertige Produkte

zu niedrigen Preisen, wie zum Beispiel strapazierfähige Tragetaschen mit Reißverschlüssen, auf andere Art positiv wahrgenommen werden. Das optimale Werbemittel-Sortiment präsentiert sich **anlassbezogen, saisonal angepasst und individuell** auf Ihre Kundschaft zugeschnitten. Wie Sie diese zu Multiplikatoren beziehungsweise Markenbotschaftern werden lassen, können

wir Ihnen sagen: Wir analysieren sorgfältig Ihren Bedarf und beschaffen Ihnen ein **Portfolio** ganz nach Ihren Wünschen.

Süßigkeiten als Streuartikel zählen seit Jahren zu den gefragtesten Give-Aways.



Kugelschreiber: nicht besonders originell, aber etabliert, hilfreich und gern gesehen!



#### 4 Preis-Kategorien – das können Sie sich sparen!

Sie wissen, welche Werbemittel für Sie sinnvoll sind, doch Sie können der Auswahl und Beschaffung nicht ausreichend Zeit widmen? Wir können diese Herausforderung für Sie bewältigen. Falls Sie nur wenige Exemplare eines Artikels benötigen, wird man Ihnen als **Einzelbesteller** keine vorteilhaften Mengenrabatte gewähren. Überdies gestalten sich Auswahl und Abstimmung geeigneter Dienstleister **zeitaufwendig**. Mitunter müssen Sie auch extrem **lange Lieferzeiten** in Kauf nehmen. Diese Nachteile haben Sie bei einer Bestellung über uns nicht: Wir bündeln Mengen und bieten

Ihnen zudem vier verschiedene Preiskategorien, aus denen Sie jeweils frei wählen können. Die gesamte Abwicklung von Design bis Lieferung übernehmen wir ebenfalls und ermöglichen Ihnen somit die Konzentration auf das Tagesgeschäft.

Parallel arbeiten wir an einer **Webshop-Lösung**, die eine Bestellung über unser Kundenportal möglich macht. Sie gelangen so mit wenigen Klicks zu Ihrem gebrandeten Werbemittel – und das zu **attraktiven Konditionen**. Schon bald wird der Shop seine Türen für Sie öffnen – wir informieren Sie.

Das klingt interessant? Finden wir auch. Kontaktieren Sie uns für ein individuelles Angebot – gleich, ob es sich um eine komplette Werbemittel-Palette wegen eines neuen Designs Ihres Logos handelt oder um die Nachbestellung eines einzelnen Artikels! Wir kümmern uns um Ihren gelungenen Auftritt.

#### ADRIANA DE SALVO

Junior Marketing Managerin  
Telefon: + 49 (0) 221 16041-558  
adriana.de-salvo@fuer-sie-eg.de



# Krombacher Alm Radler



Mit original  
**Almdudler®**



# IFS BROKER

# AUDIT 2024

## Ausgezeichnete Qualitätssicherung bei der REWE FÜR SIE

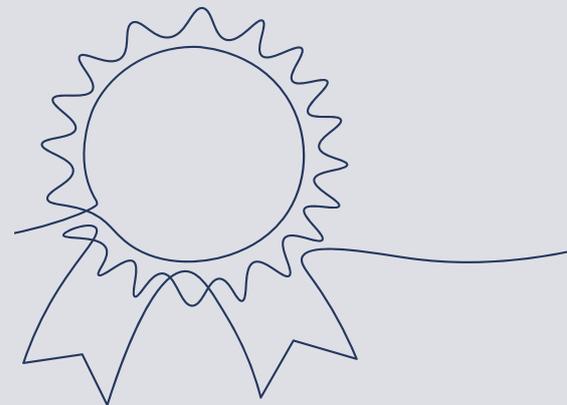
In einer Zeit, in der sich **Lieferketten** immer komplexer ausgestalten, ist es von entscheidender Bedeutung, die **Qualität** aller Produkte und Dienstleistungen dauerhaft abzusichern. Alle Marktteilnehmer müssen darauf vertrauen können, dass Produzenten und Lieferanten jederzeit die gewohnte und vereinbarte Qualität liefern.

Die REWE-FÜR SIE Eigengeschäft GmbH (RFE) hat sich frühzeitig dafür entschieden, die hohen Standards ihrer Qualitätssicherung von unabhängiger Stelle prüfen und belegen zu lassen. Seit dem **13.05.2020** ist die RFE daher nach dem **IFS Broker Standard** zertifiziert. Diese Zertifizierung wurde nun im vierten Folgeaudit erneuert und sogar auf einem höheren Niveau mit 96,34 % vom TÜV Rheinland bestätigt.

Der International Featured Standard (IFS) Broker wurde speziell für Zwischenhändler entwickelt, die als Bindeglied zwischen Produzenten und Handelspartnern beziehungsweise Einzelhändlern fungieren. Der IFS-Broker überprüft, ob **geeignete Maßnahmen** innerhalb der teilnehmenden Unternehmen implementiert sind, um sicherzustellen, dass alle Teilnehmer in der Prozesskette in Übereinstimmung mit besonders **hohen Produktsicherheits- und Qualitätsanforderungen** agieren. Mit der Erfüllung dieses Standards trägt die RFE zu einer transparenteren und qualitätsgesicherten Lieferkette bei.

Das Audit wurde von der TÜV Rheinland Cert GmbH als unabhängige Zertifizierungsstelle durchgeführt. Der TÜV Rheinland hat die RFE unter anderem in den Bereichen Unternehmensverantwortung, Qualitätsmanagement,

Produktsicherheit und Serviceprozesse überprüft. Die RFE bestand das Audit im Zertifizierungsbereich in der Erbringung von Handelsleistungen für eine Vielzahl von **Produkt-Scopes**.



Weitere Informationen zur Zertifizierung der RFE können dem Eintrag in der IFS-Datenbank oder der Online-Datenbank des TÜV Rheinland entnommen werden.

Die FÜR SIE nimmt ihren **Förderauftrag** ernst und sorgt für die **Qualitätssicherheit** aller Produkte, die Ihr Unternehmen über uns einkauft. Darauf können Sie vertrauen.





CMC – Coiffeur Kommunikations- und  
Einkaufsbörse in Köln

*Ein voller Erfolg!*



Die CMC – Coiffeur Kommunikations- und Einkaufsbörse, die Anfang April gemeinsam mit der EURO-FRIWA Verbundgruppe im geschichtsträchtigen Ambiente des Kölner Gürzenich stattfand, wurde dieses Jahr turnusmäßig vom Coiffeur-Team organisiert und umgesetzt. **36 Aussteller** präsentierten auf einer Fläche von über **1.000 Quadratmetern** ein breites Angebot an Produkten aus den Bereichen Kabinett-Industrie, Elektrogeräte, Scherenlieferanten, Saloneinrichtung, Haar-Accessoires und vieles mehr.



## Hohe Akzeptanz und Zufriedenheit unter Mitgliedern und Ausstellern

Die Börse wurde auch in diesem Jahr von einer bedeutenden Anzahl an Mitgliedsunternehmen besucht, die sich von der Vielfalt der Artikel und den günstigen Börsenangeboten überzeugen konnten. Neben einer umfangreichen Auswahl an bewährten Produkten konnten die CMC-Partner auch einige **Trends und Neuheiten** entdecken. Zu den Highlights gehörten unter anderem **smarte Elektrogeräte** und **nachhaltige** Erzeugnisse im Bereich **Haarkosmetik**. Die Aussteller zeigten sich sehr zufrieden mit der Veranstaltung, denn

sie eröffnete eine einzigartige Gelegenheit für „Deep Dive Talks“ und informelle Gespräche, was die Bedeutung des persönlichen Austauschs in der digitalen Ära unterstreicht. Die Börse ist ein Beweis dafür, dass persönliche Kontakte und konstruktiver Austausch nach wie vor hochgeschätzt werden. Sie bot eine Plattform, auf der wichtige Entscheidungen getroffen und zukunftsweisende Initiativen angestoßen wurden, was einmal mehr die unersetzliche Rolle solcher Events betont.



## Ausgelassene Abendveranstaltung im Brauhaus Sion

Das Brauhaus stellte mit seinen rustikalen Räumlichkeiten den perfekten Rahmen für die Abendveranstaltung. An langen Tischen erklang angeregtes Geplauder, die Atmosphäre war locker und ungezwungen. Neben frisch gezapftem Kölsch gab es auch eine große Auswahl an herzhaften Speisen zu verköstigen, die

den Gaumen der Gäste erfreuten. Außer dem Genuss und der Tanzmusik stand ebenfalls wieder das informelle Netzwerken im Vordergrund. Somit war auch der feuchtfröhliche Abschluss eines ereignisreichen Arbeitstages mit dem Besuch im Brauhaus ein voller Erfolg.





# CMC Exklusivmarke ALTER EGO ITALY

## Begeistert auf der TOP HAIR Messe in Düsseldorf

Die internationale Beauty Exposition TOP HAIR – DIE MESSE in Düsseldorf am 23. und 24. März bot den CMC Großhandelspartnern mit **über 27.000 Besuchern** die perfekte Bühne für die Präsentation **innovativer Haarkosmetikprodukte** der CMC Exklusivmarke ALTER EGO. Mit

ihrem **zukunftsweisenden Konzept und nachhaltigen Ansätzen** zog ALTER EGO das Fachpublikum zahlreich an den Messestand.

Im Mittelpunkt des Auftritts stand die **neue Produktserie EGOLINE**, die auf Basis natürlicher Inhaltsstoffe und modernster Technologien entwickelt wurde. Die Hair-Stylistinnen und -Stylisten konnten am Messestand sowohl innovative Haarpflegemittel als auch professionelle Colorations- sowie Stylingprodukte **testen** und sich von ihrer Wirkung in Sachen Haarstruktur und Glanz überzeugen lassen.

ALTER EGO legt ein besonderes **Augenmerk** auf die **Nachhaltigkeit** der Erzeugnisse. Die verwendeten Inhaltsstoffe stammen aus kontrolliertem Anbau und die Verpackungen bestehen aus recycelten Materialien. Diese

wichtigen Produktbotschaften wurden den Fachbesuchern kompetent von den Expertinnen und Experten der CMC-Anschlusshäuser vermittelt.

Die durchweg **positive Resonanz** auf den Messeauftritt zeigt, dass ideenreiche und umweltbewusste Haarkosmetikprodukte **großes Potenzial** aufweisen. Die CMC-Gruppe hat sich mit der Exklusivmarke ALTER EGO und seinen hochwertigen Artikeln als bedeutender Akteur in der Branche etabliert.



# GANZNAH *Ausblick*



Ausblick auf die  
62. Generalversammlung  
in Zürich

Digitale Angebotskommunikation:  
Newsletter, WhatsApp und Co.  
als sinnvolle Ergänzung zum Print  
Handzettel



Ein Mitglied der FÜR SIE eG stellt sich vor:  
World of Sweets



Bild: Michael Ruff



Bild: Natee Meepian | www.adobestock.com

# Frisch & lecker!



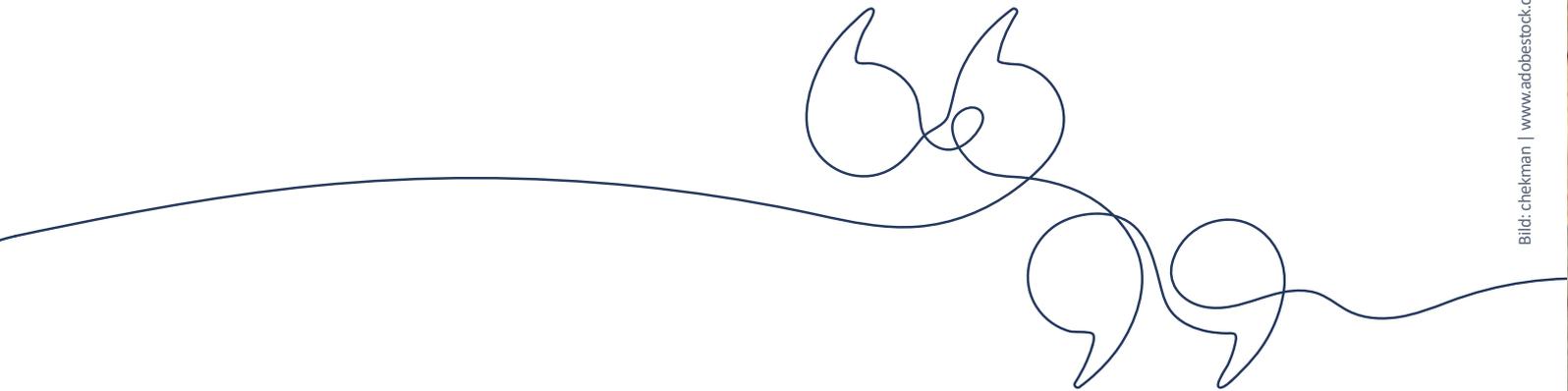
# HENGLEIN®

Schmeckt wie selbstgemacht

[www.henglein.de](http://www.henglein.de)

Unser vielfältiges Frische-Sortiment spart Zeit,  
ist einfach in der Zubereitung und kreativ in  
der Anwendung.

Ausschließlich beste Rohstoffe werden von  
HENGLEIN sorgfältig verarbeitet.  
Und das schmeckt man.



# Impressum

**HERAUSGEBER**

FÜR SIE Handelsgenossenschaft eG  
Food – Non Food  
An der Münze 12–18 | 50668 Köln

**VERANTWORTLICH**

FÜR SIE Handelsgenossenschaft eG  
Food – Non Food  
An der Münze 12–18 | 50668 Köln

**REDAKTIONSLEITUNG**

Lena Strozyk (V. i. S. d. P.)  
FÜR SIE Handelsgenossenschaft eG  
Food – Non Food  
An der Münze 12–18 | 50668 Köln

**ANZEIGENTEIL**

Sonja Massafra (V. i. S. d. P.)  
FÜR SIE Handelsgenossenschaft eG  
Food – Non Food  
An der Münze 12–18 | 50668 Köln

**DRUCK**

news-media e.K.  
Brassertstraße 122 | 45768 Marl

**LEKTORAT**

Mark Bruskowski  
Lektorat Einwandfrei  
[www.seo-lektorat-einwandfrei.de](http://www.seo-lektorat-einwandfrei.de)



Gnocchi di barbabetole

# Sommerlich und voll im Trend



Gnocchi di patate dolci



Gnocchi di spinaci

Mit italienischem Flair und außergewöhnlichen Geschmackskombinationen präsentieren sich die Gnocchi in abwechslungsreichen Varianten. Sie eignen sich hervorragend für Bowls, Salate und Pfannengerichte und sind damit perfekt für sommerliche Gerichte geeignet.



