

Der Göppinger Lebensmittelhändler Manfred Gebauer ist seit zwei Jahren auch auf den Fildern präsent

„In Filderstadt bin ich nicht Herr Edeka“

FILDERSTADT, ik/ah. Vor zwei Jahren eröffnete Manfred Gebauer sein „Frische E Center“ in Bonlanden. 1966 hatte der gelernte Maschinenschlosser mit einem kleinen Edeka in Göppingen angefangen, fünf weitere waren gefolgt. Wir sprachen mit dem erfolgreichen Einzelhändler.

Ihr Markt gehört zwar zur Edeka, aber jeder geht „zum Gebauer“. Würde die Marke „Gebauer“ bewusst geprägt?

Manfred Gebauer: In Göppingen „agt man zu mir immer „Herr Jeka“. Hier ist das anders, weil wir uns mit unserem Sortiment auch deutlich absetzen von der Edeka. Alleine schon im Fleisch- und Wurst-Bereich mit unseren regionalen Zulieferern. Wir können jedes Stück Fleisch bis zum Erzeuger zurückverfolgen.

„Regional“ prägt auch Ihr Marketing. Wird „regional“ nicht durch höhere Preise erkauft?

Gebauer: Die Region liegt uns schon am Herzen. Zuerst kommt sie, dann Baden-Württemberg, dann Deutschland und dann der Rest. Regionale Produkte sind dabei nicht zwangsläufig teurer.

Dennoch bleibt der Preisdruck gerade durch Discounter bestehen?

Gebauer: Wir haben fast 23.000 Artikel alleine im Lebensmittel-sortiment, davon die Masse zu ganz normalen Durchschnittspreisen. Wir sind auch im Niedrigpreissegment vertreten, aber darauf liegt nicht unser Augenmerk. Dafür sind die Discounter da. Nach oben geht es bis zur Feinkost. Es ist erstaunlich, wie gut unser hochpreisiges Sortiment hier von den Kunden angenommen wird. In Göppingen ging das nicht.

Dabei ist der Einzelhandel unlängst durch große Preissprünge im Gerede gekommen. Paradebeispiel: Butter. Gebauer: Preisabsprachen gibt es sicher keine. Dazu ist der Wettbewerb viel zu hart. Bei diesen Erhöhungen kommen mehrere Faktoren zum Tragen. Wir haben in Europa zu lange auf zu niedrigen Preisen gegessen und sehen jetzt eine Aufholjagd. Nur: Da kann man als Handel überhaupt nichts machen. Wir haben in vielen Bereichen sehr geringe Gewinnspannen, bei der Butter vielleicht zwei Prozent. Das ist sozusagen unser Sozialbeitrag. Gewinne erwirtschaften wir an anderen Stellen.

Aalso ein Konzept, das auch in Zeiten knapper Kassen noch aufgeht? Nir-

gends wird ja weniger vom Einkommen für Lebensmittelausgaben in Deutschland.

Gebauer: Ja, wir haben heute gut 90.000 Kunden im Monat. Das ist fast mehr, als wir ursprünglich



Manfred Gebauer

Foto: Archiv

erwartet hatten. Wenn Sie so einen Markt aufmachen, fängt die Zahl weit oben an, fällt einige Monate ab, und dann haben Sie Ihre Kundenschicht gefunden. Seither geht es stetig nach oben.

Ruft das nicht nach Erweiterung? Flächen stehen zur Verfügung.

Gebauer: 5.000 Quadratmeter waren die Grenze, die genehmigt

worden ist. Für einen Lebensmittelmarkt ist das auch schon fast zu groß, wir haben ja nur einen relativ kleinen Non-Food-Anteil.

Und eine Verlängerung der Öffnungszeiten bis 22 Uhr?

Gebauer: Das wurde mir schon angetragen. Aber da wehre ich mich noch dagegen. Das will ich auch meinen Mitarbeitern nicht antun. Gerade in den Frischeabteilungen, die sehr pflegeaufwändig sind. Da müssen Sie nach Ladenschluss die Ware ins Kühlhaus fahren, Theken und Wände reinigen und so weiter. Dazu mussten wir eine dritte Schicht einführen und jeweils Personal ausdünnen. Lieber gut bedient bis 20 Uhr als schlecht bedient bis 22 Uhr.

Fleisch, Fisch, Käse, Gemüse – stellt die Konzentration auf verderbliche Ware kein Risiko dar?

Gebauer: Nein, die Nachfrage ist recht konstant. Und wir haben den Vorteil, tagesfrisch nach Bedarf bestellen zu können. Wenn man ein bis drei Prozent wegwerfen muss, dann ist das normal. Damit muss man kalkulieren.

Ihr Bio-Sortiment ist ein weiterer Schwerpunkt. War das von Anfang an so oder ist das gängige Mode?

Gebauer: Wir haben immer auf Bio gesetzt. Man darf das aber auch nicht überbewerten. Mit den Mengen, die heute aus aller Welt geliefert werden, entfernt man sich doch zunehmend von Bio. Und: Man darf nicht wegen Bio die anderen 95 Prozent der Lebensmittel vernachlässigen.

„Stillstand ist Rückschritt“ sagten Sie 2005 bei der Eröffnung. Die zwei Jahre waren aber eher von Beständigkeit geprägt.

Gebauer: Natürlich ändert man nicht ein System, das gut funktioniert. Aber wir feilen an vielen kleinen Ecken: neue Ideen, neue Produkte, neue Trends. Meine Einkäufer sind experimentierfreudiger als ich – und haben Gott sei Dank immer Recht behalten.

Und Ihre eigene Zukunft? Sie sind jetzt 64.

Gebauer: Mein Sohn Jens ist heute schon mit im Betrieb und macht seine Sache sehr gut. Ich werde noch ein paar Jahre im Geschäft bleiben, habe mir aber vorgenommen, dann ein oder zwei Tage etwas kürzer zu treten. Dann habe ich vielleicht wieder Zeit für andere Dinge: Arbeiten ums Haus, angeln oder mit Freunden zusammensitzen.