

REWE-KAUFLEUTE PETER UND LUTZ RICHRATH

Erfolgreich mit Drive-in-Service

Wer sich im preisumkämpften Wettbewerb wirtschaftlich behaupten will, muss neue Wege einschlagen. Die beiden Rewe-Kaufleute Peter und Lutz Richrath haben deshalb einen einzigartigen Drive-in-Service etabliert.

Die Brüder Peter und Lutz Richrath denken vorausschauend und tun schon auch mal Dinge, an die sich andere Händler nicht heranwagen. So setzen die beiden Rewe-Kaufleute in eiserner und vorbildhafter Konsequenz auf Regionalität in ihren Märkten rund um Köln. Dazu haben sie sogar eine eigene Eigenmarke etabliert. „Wir aus der Region“ umfasst inzwischen rund 150 Produkte und ist sichtbarer Beleg für die Regionalität. Allein bei Obst und Gemüse entfällt mehr als ein Viertel des Umsatzes auf regional

erzeugte Ware. Die „Wir-aus-der-Region“-Range umfasst zudem Schweine- und Rindfleisch, Säfte, Senf, Fertiggerichte und viele weitere regional typische Grundnahrungsmittel. Die beiden Rewe-Kaufleute arbeiten dabei mit Erzeugern zusammen, die maximal 60 Kilometer vom Standort der Zentrale entfernt sind. Ausnahmen gibt es nicht. „Ehrlichkeit ist Pflicht, Tricksereien wären tödlich für unser Geschäft“, sagt Peter Richrath. Das Thema wird den Kunden der insgesamt elf Richrath-Märkte offensiv vermittelt: Auf der Homepage sind



die regionalen Geschäftspartner ausführlich in Wort und Bild vorgestellt, ebenso auf großen Abhänger-Plakaten in den Märkten. Außerdem laufen kurze Spots im Store-TV, in denen die regionalen Erzeuger sich und ihre Produkte präsentieren. Die Richraths sind ständig auf der Suche nach weiteren Lieferanten. „Wir wollen echte Wertschöpfung betreiben“, so die Rewe-Kaufleute. Perspektivisch besitzt das Thema Regionalität für Peter (Foto oben) und Lutz Richrath ebenso großes Potenzial wie der Online-Handel. Beim Aufbau dieses Geschäftsfeldes kam der Zufall zu Hilfe: Vor vier Jahren eröffneten die Richraths einen Markt in Erftstadt. Der dortige Edeka-Kaufmann Holger Beiter, der sich einen Internet-Bestell- und Lieferservice aufgebaut hatte, musste kurze Zeit später seinen Markt schließen.

Einzigartiger Liefer- und Abholservice

Die Richraths stellten den Ex-Edekaner ein und übernahmen Teile des Online-Kundenstammes sowie eine funktionierende technischer Infrastruktur. Intern ist Beiter seitdem damit betraut, das Online-Geschäft weiter auszubauen. Als erste und bislang einzige Rewe-Händler richteten Peter und Lutz Richrath in ihrem Markt in Köln-Klettenberg einen Drive-in-Service ein. Die Kunden können über das Internet bestellen und ihre Ware zu einem vorher bestimmten Termin abholen. Sie fahren dazu eine Abholstation an, die in das Marktgebäude integriert ist. Ein separater Eingang und zwei

reservierte Pkw-Stellplätze vereinfachen das Abholen. An der Station wird ihnen die bestellte Ware an das Fahrzeug gebracht. Die Kunden kommen vorwiegend aus dem gewerblichen Segment, unter anderem vom nahegelegenen Sony-Verwaltungszentrum

oder aus dem Funkhaus der Deutschen Welle. Auch viel beschäftigte Privatleute schätzen den Service. Gekauft werden insbesondere Frischeprodukte. Mit dem Online-Handel, bei dem die Kunden beliefert werden, sowie mit dem Drive-in-Service erreichen die Brüder Richrath wöchentlich mehr als 300 Kunden. In beiden Sparten besteht demnach noch Luft nach oben.

Innovativer Rewe-Express-Service

Dennoch wollen die beiden Brüder es langsam angehen lassen: „Wir wollen langsam, organisch und qualitativ wachsen“, sagt Peter Richrath. Zurzeit bauen die beiden Kaufleute einen Online-Versandshop auf. In der Kölner Rewe-Zentrale stößt das Drive-in-Projekt auf höchstes Interesse. Nach einem Jahr im Live-Betrieb fällt Bilanz und Potenzialeinschätzung positiv aus. Schon Anfang 2011 sollen drei ausge-

wählte Rewe-Märkte mit einem Online-Bestellangebot nach dem Modell von Richrath an den Start gehen. Bei dem so genannten „Rewe-Express“-Service sollen die Kunden ihre Ware online bestellen und dabei zwischen Lieferung nach Hause oder Abholung im Markt wählen. Das Projekt soll zentralseitig unter Einbindung und im Austausch mit Richrath gesteuert werden. □

Klaus Manz, redaktion@rundschau.de

RUNDSCHAU INFO

Rewe Richrath: Peter und Lutz Richrath betreiben elf Märkte im Raum Erftstadt/Bergheim (Nähe Köln), davon fünf in eigenem Besitz. Die gesamte Verkaufsfläche beträgt rund 18 000 Quadratmeter. Als erster Rewe-Händler betreibt Richrath einen Drive-in-Service seit einem Jahr.

Foto: F.A. Rümmele

Mitmachen und gewinnen unter www.frischer-als-frisch.de

FRISCHER ALS FRISCH?

TIEFKÜHLKOST!

Tiefgekühlte Pommes frites ofenfrisch gebacken haben nur 5% Fett. So genannte „frische“ Pommes vom Imbiss enthalten oft 15% Fett.

Mehr frische Fakten finden Sie hier: www.frischer-als-frisch.de

Ihr Abverkauf tanzt Chakalaka!

Neu ab Januar 2011



Ab Januar 2011 dauerhaft im Handel!

Crispers Chakalaka im praktischen Crispers Cup!

Ergänzen Sie Ihr Sortiment um den exotischen Geschmack Afrikas!

