

Jung und talentiert

Seine Liebe zum Beruf und ein bisschen Glück im Unglück brachten Josef Heidenbauer auf den Weg zum Erfolg.

WÜRMLA. Immer mehr sehr junge Menschen überzeugen ihr Umfeld mit dem Schritt in die Selbstständigkeit. Nah&Frisch Kaufmann Josef Heidenbauer ist einer von ihnen. Sein jugendlicher Enthusiasmus ist auch in seinem Markt spürbar. Wir trafen uns zum Interview.

medianet: Was hat Sie dazu gebracht, Nah&Frisch Kaufmann zu werden?

Josef Heidenbauer: Nun, in der Ausbildung zum Einzelhandelskaufmann wird immer gelehrt von Kundenbindung, Freundlichkeit, auf Kunden einzugehen et cetera. In der Praxis bleibt in den großen Handelsketten davon nichts mehr übrig. Ich hatte immer viele Ideen, konnte sie aber selten umsetzen, da alle großen Supermärkte ganz genaue Vorgaben, Richtlinien und Bestimmungen betreffend Sortiment haben – eine unbefriedigende Situation.

Als Nah&Frisch Kaufmann kann ich praktisch alles selber entscheiden und habe trotzdem Support von meinem Großhandelshaus. Ich habe lange überlegt, ob ich diesen Schritt mit 25 Jahren wagen soll. Was soll ich sagen? Ich bereue nichts. Es war die beste Entscheidung in meinem Leben.

medianet: Wie kamen Sie zu Ihrem Standort?

Heidenbauer: Der Vorbesitzer hatte neben diesem Geschäft noch andere Firmen und es war ihm schlicht zu viel. Er hatte damals in einem emotionalen Brief an alle Haushalte in unserer Gemeinde und in umliegenden Gemeinden um Hilfe gebeten – ich hab das sofort als meine Chance gesehen. Die Übernahme selbst lief völlig unkompliziert mit sehr großer Unterstützung vom Großhandelshaus und meinem Vorgän-



© z.Vg.

Josef Heidenbauer

„Man möchte ja als Selbstständiger allein arbeiten und entscheiden, aber es ist ein super Gefühl, wenn man weiß, dass ein erstklassiges Team hinter dir steht.“

ger. Es ist mir wirklich leicht gefallen ...

medianet: Sie haben Einzelhandelskaufmann gelernt – ein Vorteil?

Heidenbauer: Ja und nein, eine fundierte Ausbildung hilft sicher. Auch langjährige Erfahrung im Handel. Ich weiß aber von ‚Quereinsteiger-Kollegen‘, dass großer Wille, Lernfähigkeit und Durchhaltevermögen auch zum Erfolg führen.

Im Angebot

Neben einem Lebensmittelvollsortiment werden regionale Spezialitäten „aus'm Dorf“ angeboten. Auch das gemütliche „Mei Eck“, die Nah&Frisch Kaffeecke, gibt's.

medianet: Was könnten Sie zukünftigen Kaufleuten raten?

Heidenbauer: Ein Standort, an dem schon die Handelsriesen vertreten sind, ist deutlich unattraktiv. Am besten wäre ein Ort, an dem es entweder gar kein Geschäft gibt, oder wo immer ein gut eingeführtes Geschäft war. Im Idealfall in der Nähe des Wohnorts oder im Wohnort.

Es muss einem selbstständigen Kaufmann, einer selbstständigen Kauffrau schon klar sein, dass man gerade am Anfang sehr viel Zeit, Arbeit und Schweiß ins Geschäft investiert. Daher: Machen Sie nicht alles auf einmal – verwirklichen Sie Ihre Ideen Schritt für Schritt. Das macht es auch für die Kunden spannend, wenn immer etwas Neues kommt.

medianet: Was macht Nah&Frisch für Sie persönlich zur Nr. 1 für selbstständige Kaufleute?

Heidenbauer: Nah&Frisch ist die Marke im Nahversorgerbereich. Wir haben tolle Fernseh- und Radiowerbung, ein super wöchentliches Flugblatt mit starken Aktionen und sehr viel Unterstützung von den Großhandelshäusern. Man möchte ja als Selbstständiger allein arbeiten und entscheiden, aber es ist ein super Gefühl, wenn man weiß, dass ein erstklassiges Team hinter dir steht.

medianet: Und umgekehrt? Was macht Ihren Erfolg aus?

Heidenbauer: Meine Kunden lieben es, dass ich praktisch immer selbst im Geschäft anzu-treffen bin, dass ich sie mittlerweile alle beim Namen kenne, weiß, was sie täglich kaufen. Und dass ich sie etwa auch manchmal erinnere: Na, heute keine Zeitung? Das schätzen meine Kunden sehr.



© Großhandelshaus Kienmast