

MIN KØBMAND ØSTERILD



JUNGER KAUFMANN STELLT NEUEN VERKAUFSREKORD AUF

Der Preis "Kaufmann des Jahres" der Dagrofa-Gruppe ging 2019 an den unabhängigen Kaufmann Matias Paaske, verantwortlich für den Min Købmand in Østerild (Dänemark). Diese große Ehre wird ihm nach einer eindrucksvollen Entwicklung der Filiale und der Verdopplung des Gewinns in nur zwei Jahren zuteil. Elektronische Regaletiketten von Delfi Technologies versichern dabei, dass sich die Filialmitarbeiter auf die werbenden Aktivitäten konzentrieren können.

Der junge Kaufmann Matias Paaske begann seine Karriere in der Lebensmittelindustrie als Verkäufer bei Min Købmand in Østerild. Danach ging er als Feldjäger zum Militär. Vor zwei Jahren dann gab das örtliche Kaufmannspaar bekannt, dass sie nun in den Ruhestand gehen und deshalb ihre Min Købmand-Filiale verkaufen wollten.

In diesem Zusammenhang begann eine Eigentümergruppe aus lokalen Bürgern mit dem Bau eines neuen Geschäfts, das die alte Filiale in Østerild ersetzt. Matias Paaske hatte immer davon geträumt, in

die Selbstständigkeit zu gehen und so gab es für ihn nur eine Antwort, als er gefragt wurde, ob er in der neuen Filiale die kaufmännische Leitung übernehmen wolle. Durch seine Zeit als Feldjäger brachte er viel Führungs- und Kommunikationserfahrung mit.

MEHR ZEIT FÜR WERBEAKTIONEN

Ende 2019, nur zwei Jahre nach Beginn seiner Tätigkeit als Kaufmann, konnte er seinem Lebenslauf den Titel „Kaufmann des Jahres“ der Kette zufügen – im Alter von nur 26 Jahren. Diesen spektakulären Titel verdankt er der eindrucksvollen Entwicklung und Aufwertung der Filiale. Unter anderem hat Matias Paaske elektronische Regaletiketten eingeführt, damit die Mitarbeiter mehr Zeit für die Werbeaktionen haben und sie nicht mit dem Wechseln von Preisschildern verbringen müssen.

Wir sparen viel Zeit und gewinnen dann viel mehr, indem wir für unsere Kunden da sind, anstatt Zeit für administrative Aufgaben zu verwenden. Mit elektronischen Regaletiketten müssen wir uns nicht mehr auf den Preiswechsel bei unseren mehr als 5000 Produkten konzentrieren. Das passiert ganz automatisch, erklärt Matias Paaske.

AUF DEM RICHTIGEN KURS MIT NEUEN INITIATIVEN

Auch die Verkaufszahlen zeigen, dass der junge Kaufmann auf dem richtigen Kurs ist. 2019 erwirtschaftete er einen Gesamtumsatz von mehr als 20 Millionen DDK,



ohne Mehrwertsteuer. Damit hat sich der Gesamtumsatz im Vergleich zur alten Filiale fast verdoppelt. Mehr Verkaufsfläche und mehr Waren wirken sich positiv auf das Wachstum aus. Und ein spannendes Sortiment und Sonderaktionen helfen dabei auch Kunden aus den Nachbarstädten zu gewinnen.

Für mich als Kaufmann geht es darum, die Verkaufsfläche weiterzuentwickeln und dabei eine anregende Einkaufserfahrung für die Kunden zu schaffen, damit sie gerne wiederkommen, selbst wenn sie dafür ein wenig fahren müssen. Darum konzentrieren wir uns auf spezielle Kampagnen, wir probieren verschiedene neue Initiativen aus und passen unser Sortiment dem lokalen Umfeld an, sagt Matias Paaske.

Min Købmand ist Teil der Dagrofa-Lebensmittelhandelsgruppe. Der Großteil der Filia-

len der Gruppe werden von unabhängigen Kaufleuten geführt. In ganz Dänemark haben mehr als 200 Dagrofa-Filialen (MENY, SPAR, Min Købmand und Let-Køb) die Breece Solution mit elektronischen Regaletiketten installiert.

ÜBER MIN KØBMAND

Min Købmand ist eine lokale Dagrofa-Lebensmittelhandelskette und konzentriert sich auf Präsenz, Sicherheit und guten Service. Hier können Kunden große und kleine Einkäufe tätigen. In Dänemark gibt es 163 Min Købmand-Filialen, die im Besitz unabhängiger Kaufleute ist.