



VOR ORT
LUDWIGSFELDE

Regional auf Kurs

Mit Köpfchen zum Erfolg – ganz getreu dem Specht im Wald. Das **E center Specht** in den Ludwigs-Arkaden in Ludwigsfelde durchzieht ein »grüner« Faden: von selbstgezüchteten Kräutern über Spreewaldgurken bis hin zu Öko-Strom – Familie Specht setzt auf einen nachhaltigen Lebensmittel-Einzelhandel mit Kundenähe und trumpft damit bei den Ludwigsfeldern auf.



Links die »infarm« mit frischen Kräutern und rechts die »Essbar« mit frischer Küche. Am Tag gehen hier 75 bis 100 Burger über die Theke.

- **Umzug:** Familie Specht wechselte vom 1.600-Quadratmeter-Markt zum E center.
- **Umgebung:** Das E center Specht ist Ankermieter in den Ludwigs-Arkaden.
- **Umsatz:** Der Gastro-Bereich öffnet sonntags und steigert so die Verkaufszahlen.

Vater Hermann Specht und Tochter Stella Specht schätzen an EDEKA vor allem eins: Das Prinzip der Genossenschaft. »Man ist EDEKA-Einzelhändler und kann trotzdem noch seinen eigenen Fingerabdruck mit ins Spiel bringen«, sagt Stella Specht. Und der Fingerabdruck vom E center Specht in Ludwigsfelde ist eindeutig grün geprägt. Denn Familie Specht hat es sich zum Auftrag gemacht, ihren 3.100 Quadratmeter Markt möglichst nachhaltig und umweltschonend zu betreiben.

»In unserer Umgebung hat Regionalität einen sehr hohen Stellenwert. Das versuchen wir, im Markt aufzugreifen«, so Hermann Specht. Lange Wege zu Hofläden auf dem Land können sich die Anwohner sparen – regionale Produkte bekommen sie im E center Specht. Auf der Einkaufsfläche stechen in den Regalen und auf Aufstellern immer wieder Produkte aus Berlin und Brandenburg hervor. Um lokale Bauern zu unterstützen, kooperieren die Spechts beispielsweise mit der »Gläsernen Molkerei« in Dechow. »Die Weidemilch platzieren wir zweifach im Markt, weil sie an einem Ort eigentlich immer ausverkauft ist – so beliebt ist diese Bio-Milch«, berichtet Stella Specht.

DAS LOCKT

Das Publikum im E center Specht? Familiär und bunt. Aber keinesfalls nur Ludwigsfelder. »Wegen unserer Ladestation für Elektroautos und E-Bikes kommt sogar extra der Potsdamer mit seinem Tesla hergefahren«, so der Kaufmann.

Das sieht man auf den ersten Blick: Im Eingangsbereich steht das »infarm«-Gewächshaus von einem Berliner Start-up – der ganze Stolz der Tochter Specht. »Dort wachsen bisher verschiedene Kräuter wie Petersilie und Basilikum. Bald soll noch Salat hinzukommen. Die frisch geerntete Ware können Kunden dann direkt bei uns kaufen«, erklärt sie. »Mit der Abwärme unserer Kühlanlagen heizen wir. Und wir beziehen sogar Öko-Strom aus der Region.« »Das ist zwar etwas teurer als normaler Strom, lohnt sich aber für die Umwelt«, ergänzt der Vater. Die Kunden, die Hermann Specht am liebsten Gäste nennt, schätzen das grüne Konzept vom E center.

Ins Boot holt Tochter Specht die regionalen Erzeuger. Sie kümmert sich um das Marketing und die Public Relations des Markts. Nach ihrem Studium für Schauspielerei absolvierte sie eine Ausbildung zur Einzelhandelskauffrau bei EDEKA in Berlin-Moabit. Anschließend stieg sie in das Familienunternehmen ein. Ganz zur Freude des Vaters: »Stella spricht die Sprache der jungen Leute. Das ist ein großer Vorteil.« »Den Markt findet man deshalb auch auf Facebook und Instagram«, so die Tochter. PFEIL



1 Recyclebare Plastiktüten in der Obst- und Gemüseabteilung reduzieren unnötigen Müll.



2 Die Senfsorten vom lokalen Produzenten »Klosterfelder Senfmühle« sind der absolute Renner.



3 Besonders wichtig für Stella Specht: der regelmäßige Austausch mit den Mitarbeitern.

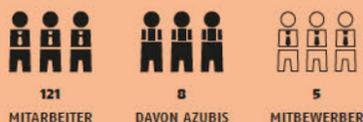


AUF EINEN BLICK
E CENTER LUDWIGSFELDE

DER MARKT



Ohne Gastronomie liegt der durchschnittliche Kassenbon bei 19,34 Euro.



Direkte Mitbewerber: Kaufland, Netto Marken-Discount, Netto, Lidl, Aldi.



Nur an der einzelnen Informationskasse gibt es Tabakwaren zu kaufen.

DER STANDORT



Ludwigsfelde,
Brandenburg,
EDEKA Minden-Hannover



Die »eat happy«-Sushibar strahlt vor Frische und zieht die Kundenblicke auf sich.



1 Die Zubereitung des Sushis passiert live vor den Augen der Kunden.

2 Von New York nach Ludwigsfelde: Die Idee der hängenden Bananen stammt aus einem Supermarkt in den USA.



3 Gekonnt angerichtet ist die Fischtheke. Die zahlreichen Salate sind bei den Spechts natürlich selbst angemacht.

4 Die Wursttheke ist das Steckenpferd: Der Mix aus beliebten Standards und internationalen Spezialitäten kommt an.

5 Zweitplatzierung »for the win«. Die kleine Käsekühltheke neben den Weintrauben schafft Kaufanreize.



Das Herz des Fleischermeisters Hermann Specht schlägt für frische Bedienungstheken. Und die im E center Specht haben ordentlich was zu bieten: Umfangreiche und liebevoll gestaltete Verkaufstische von Fleisch- und Wurstwaren, Käse und Fisch. Vorne im Eingangsbereich glänzt außerdem die »Essbar« mit Hausmannskost und Burgern. »Viele der verwendeten Rohstoffe für die »Essbar« sind regional und bio. Wir stellen wirklich alles selbst her – sogar die Soßen«, erzählt Stella Specht.

BELIEBTER ANLAUFUNKT

Ganz neu ist die »eat happy«-Sushi-Bar, an der täglich frisch vor den Augen des Kundens die japanischen Reis-Röllchen angefertigt werden. »Am ersten Tag war die Sushi-Bar direkt ausverkauft. Abends veranstalteten wir noch ein Tasting mit

26 Leuten. Es gab ein »Flying Buffet« mit Sushi, »Our/Vodka« aus Berlin und unseren »infarm«-Kräutern.«, berichtet Stella Specht erfreut.

Durch Aktionen wie das monatliche Tasting einen guten Draht zu den »Gästen« aufzubauen ist den Spechts sehr wichtig. Obwohl sie erst 2009 von ihrer Heimat Westfalen nach Brandenburg zogen, sind sie heute regelrecht »bunte Hunde« in Ludwigsfelde. »Dafür ist hauptsächlich meine Frau Carmen verantwortlich – sie ist das Bindeglied. Ihr ist es sehr wichtig, nah am Menschen zu arbeiten«, sagt der Kaufmann. Carmen Specht koordiniert den EDEKA-Ernährungsservice für Kitas, Schulen und Senioren.

Das Geheimrezept für die Kundenbindung ist simpel: Die Spechts hören sich auf der Marktfläche nach Wünschen



um. »Mein Vater sagt immer: Wenn ein Kunde ein Schwein mit Apfel im Mund haben möchte, dann bekommt er das auch«, witzelt Stella Specht. Es ist die Außendarstellung, die zählt. Für das »Wir-Gefühl« im Ort hat sich die Familie für eine Pfandspendenbox am Leergutautomaten entschieden, die auf regionale Hilfe ausgerichtet ist. »Die gesammelten Einnahmen gehen immer an lokale Organisationen, die die Anwohner kennen. Diese wechseln jährlich«, erzählt die junge Specht.

HIGHLIGHTS SETZEN

Der Fokus bei der Ladengestaltung lag für den Kaufmann und seine Familie auf der Ware. »Wir nutzen zu 90 Prozent Spotlights als Beleuchtung – so inszeniert man die Produkte besonders eindrucksvoll«, erklärt Hermann Specht.

Die Gänge sind sehr breit und bieten viel Platz. Braucht der Kunde ein kleines Päschen vom Einkauf, bringt die Ruhezone mit Sitzgelegenheit und Wasserspender die nötige Erholung. Die »Kleinen« lockt die nahegelegene Spielecke. Hermann Spechts Vision, sich gekonnt von der benachbarten Großfläche abzuheben, funktioniert. ● MIE

1 Der Name ist Programm: Überall im Markt findet man den »Specht« wieder – auch als Wortwitz.

2 Mach mal Pause! Die Ruhecke sorgt für eine Wohlfühlmosphäre im E center.

3 Grüne Spechte für besetzte Kassenplätze und rote für unbesetzte zeigen Liebe zum Detail.

4 Eine volle Ladung für Handys gibt es in der abschließbaren Ladebox. E-Autos und Bikes laden auf dem Parkplatz.



INTERVIEW HERMANN UND STELLA SPECHT

Seit wann gibt es das E center Specht?
Hermann Specht: Das E center in Ludwigsfelde eröffneten wir am 1. Dezember 2016; vorher hatten wir aber bereits seit 2009 einen EDEKA-Markt, der nur 350 Meter entfernt war. Heute ist dort ein Netto Marken-Discount drin.

Worauf sind Sie besonders stolz?
Stella Specht: Auf unsere »infarm«, mit der wir selbst Kräuter im Markt anbauen, und dass wir Regionalität so pushen. Umso mehr regionale Lieferanten wir bekommen, desto mehr animieren wir auch die Kunden zum Umdenken. Außerdem ist der Markt sehr autark: Wir heizen mit der Abwärme unserer Kühlanlagen. Unser Strom ist grün und stammt aus der Region.

Wer war Vorbild oder Mentor für Sie?
Hermann Specht: Für mich waren meine Großeltern Vorbilder. Die hatten ein Fleischereifachgeschäft und so kam auch ich zu meinem Beruf.
Stella Specht: Meine Eltern waren natürlich sehr große Vorbilder für mich. Als Frau hat mich während meiner Ausbildung aber auch die damalige Marktleiterin Yvonne Jahn im E center Moabit beeindruckt. Sie hatte immer solch eine Präsenz und hat mir wirklich sehr viel mitgegeben. Heute ist sie selbstständige Kauffrau in Pankow.

Wie funktioniert der Arbeitsalltag gemeinsam als Vater und Tochter?
Hermann Specht: Ich bin Frühaufsteher und ab 7:30 Uhr im Markt – Stella ist eher das Gegenteil. Diese verschiedenen Biorhythmen haben einen Vorteil: Es ist von früh morgens bis spät abends jemand von uns im Markt.

Soll die Tochter das E center Specht irgendwann einmal übernehmen?
Stella Specht: Ich denke im Hier und Jetzt und mache mir darüber deshalb noch keine Gedanken.
Hermann Specht: Für mich wäre es natürlich das Allerschönste, wenn der Markt in den eigenen Reihen bleibt. Aber letztendlich ist es Stellas Entscheidung.