

Mit Verhandlungsgeschick

Erik Eiberle ist nicht der Typ, der eine ruhige Kugel schiebt. Mit viel Engagement hat er sich bei Markant Deutschland den Titel des jüngsten National Range Buyers der Unternehmensgeschichte erarbeitet. Überdies behält der 28-Jährige das Spielfeld der Startups aufmerksam im Blick.



Wie darf man sich die Arbeit des jüngsten National Range Buyers bei Markant vorstellen?

Schwerpunkt meiner Tätigkeit ist die Vorbereitung und Durchführung von Gesprächen und Konditionsverhandlungen mit national und international agierenden Konzernen sowie mittelständischen Lieferanten aus den Warenbereichen WPR, Hygiene, Kosmetik und Petfood. Dabei berücksichtige ich das gesamte Markant-Dienstleistungsportfolio. Seit der Gründung unserer Startup-Arena Voilà im Jahr 2019 bin ich immer auf der Suche nach innovativen Startups für die Handelspartner der Markant.

Das klingt nicht nach Langeweile...

Ja, in meinem Job kommt kaum Routine auf. Jeder Handelspartner und Lieferant, jedes Startup hat unterschiedliche Bedürfnisse und Anforderungen; und ich kann diese individuell und eigenverantwortlich bearbeiten.

Was war die bislang größte Herausforderung?

Die Übernahme der operativen Verantwortung meiner aktuellen Bereiche. Besonders das Einarbeiten in die Kategorie Dekorative Kosmetik war für mich als Mann herausfordernd. Mittlerweile kann ich meinen Freundeskreis mit jeder Menge Kosmetik-Fachwissen verblüffen.

Was machen Sie außerhalb des Berufes? Mehr als 20 Jahre habe ich Fußball gespielt. Durch den Corona-Lockdown ist das weniger geworden, und ich bin

auf Individualsport umgestiegen. Der heimische Schwarzwald ist prädestiniert für ausgiebige Mountainbike- und Jogging-Touren. Außerdem kann ich beim Kochen ideal vom Büroalltag abschalten.

Hat die Pandemie auch Ihren Arbeitsalltag verändert?

Die Kommunikation ist digitaler geworden. Viele Termine finden weiter per Videokonferenz statt. Für mich waren besonders die Verhandlungen während der Pandemie lehrreich. Denn es gab sehr unterschiedliche Corona-Effekte in meinen Warenbereichen. Hygienepapiere und Reinigungsmittel waren zwischenzeitlich begehrt wie nie, dafür brachen die Duft- und Kosmetikabsätze ein. Es war spannend zu sehen, wie die einzelnen Lieferanten mit diesen herausfordernden Bedingungen umgegangen sind. Für mich waren die Gespräche entsprechend anspruchsvoll, aber sie haben mich in meinem Verhandlungsgeschick weiter wachsen lassen.

Gibt es Menschen, von denen Sie nachhaltig beeindruckt sind?

Von allen Selbstständigen, die während der Pandemie kreative Lösungen oder alternative Geschäftsideen geschaffen und trotz der Widrigkeiten nie ihren Optimismus und Geschäftssinn verloren haben.

Wenn Sie bei den Koalitionsverhandlungen für die künftige Bundesregierung mitreden dürften, was wäre Ihnen besonders wichtig?

Der tendenziell zunehmenden Spaltung unserer Gesellschaft entgegenzuwirken und den Industriestandort Deutschland langfristig zu optimieren, so dass auch zukünftig Innovationen und Wirtschaftskraft unter Berücksichtigung des Klimaschutzes gewährleistet sind.

Worüber konnten Sie zuletzt herzhaft lachen?

Mit einem Kellner, der lustige Anekdoten über seine notgedrungenen Ausflüge in die Baubranche während der Lockdown-Phase erzählte. Und über Textpassagen im Buch „Achtsam morde“, das ich gerade lese. *ak/lz 44-21*

Erik Eiberle (28) startete 2010 mit einer kaufmännischen Ausbildung bei der Markant-Gruppe. Berufsbegleitend holte er die Fachhochschulreife nach und ließ ein duales BWL-Studium folgen. Nach Stationen als Warenbereichsassistent und Junior-Bereichsleiter ist er seit einem Jahr National Range Buyer. Sein Preisgeld möchte er in Verhandlungstrainings und Persönlichkeitsseminaren investieren und sich auch auf dem Gebiet der Startups weiter fortbilden.



Mit Überzeugung

Manuel Brake, Key Account Manager beim Gebäckspezialisten Schulte, hat schon als Jugendlicher Geschäftssinn bewiesen und einen Online-Handel betrieben. Sein gesunder Ehrgeiz und sein Durchhaltevermögen machen sich nach wie vor vielfach bezahlt.

Was versetzt Sie in gute Stimmung?

Wenn der Auftrag eines Kunden eintrifft, für den ich lange und hart gekämpft habe. Dann habe ich definitiv gute Laune und bin zufrieden.

Das klingt nach einer unternehmerischen Sichtweise. Konnten Sie diese aufgrund Ihrer frühen Selbstständigkeit erlangen?

Ich habe schon in meiner Jugend großen Ehrgeiz entwickelt. Als 14-Jähriger habe ich angefangen, ein eigenes

Geschäft für den Kleintierbedarf aufzuziehen. Mein Opa hatte mir Hühner geschenkt und aus der anfänglichen Vermarktung der überschüssigen Eier an Nachbarn und Bekannte hat sich ein Online-Handel entwickelt, der vom Futter bis zum Zubehör alles umfasste.

Wie ist Ihnen das gelungen?

Ich habe das Jugendamt und ein Gericht überzeugen müssen, dass ich das aus eigenem Antrieb mache. Das gelang und so bin ich mit 15 Jahren für geschäftsfähig erklärt worden. Die damit verbundenen Rechte und Pflichten waren mir von Beginn an klar.

War das Ihre bisher größte Herausforderung?

Nicht ganz. Denn am meisten herausgefordert hat mich bislang die berufsbegleitende Weiterbildung zum staatlich geprüften Betriebswirt. Einen Vollzeitjob als junger Einkäufer auszufüllen und nach Dienstschluss und an Samstagen zu büffeln – das waren dreieinhalb Jahre Höchstleistung.

Sie arbeiten beim Gebäckspezialisten Schulte. Was sind Ihre Hauptaufgaben?

Als nationaler Key Account Manager bin ich für die Betreuung und Weiterentwicklung der mir anvertrauten Kunden und als Einkaufsspezialist für das Handelswarengeschäft verantwortlich. Für die Marken Gruyters, Destrooper Olivier und Jules Destrooper haben wir einen nationalen Vertriebsauftrag, den ich vollumfänglich steuere. Zusätzlich bin ich für die Zu-

sammenarbeit mit den für uns tätigen Handelsagenturen zuständig.

Gibt es Menschen, die Sie beeindruckt?

Ich bin nachhaltig von Dieter Schwarz beeindruckt. Mit ungezügelm Ehrgeiz hat er den weltgrößten Discounter geschaffen, made in Germany. In der persönlichen Wahrnehmung ist er sehr zurückhaltend, teilt seinen Erfolg jedoch durch sein soziales Engagement mit der Region.

Was denken Sie? In zehn Jahren wird der Lebensmitteleinzelhandel ...

... sich radikal gewandelt haben. Neue Technologien werden flächendeckend den kassenlosen Einkauf ermöglichen. Die Zustellung von Lebensmitteln wird fester Bestandteil des Alltags sein.

Und die Lebensmittelproduktion?

Sie wird für Verbraucher transparenter sein als je zuvor. Ob durch das neue Lieferkettengesetz oder die Marketingstrategien der jeweiligen Marken. Der Kunde will wissen, wie und wo die Produkte hergestellt werden.

Worüber haben Sie richtig herzhaft gelacht?

Über die erste Ausgabe der „heute Show“ nach der Bundestagswahl. Da ich mich in meiner Freizeit ebenfalls etwas mit Politik auseinandersetze, fand ich das sehr amüsant.

Was war Ihre letzte gute Idee?

Die Frage aller Fragen – der Heiratsantrag. *ak/lz 44-21*

Trotz früher Erfolge als jugendlicher Unternehmer nahm Manuel Brake (27) den Rat seiner Eltern an, „was Vernünftiges zu lernen“. Beim Händler Max Lüning absolvierte er sowohl seine Ausbildung als auch die berufsbegleitende Weiterbildung zum Betriebswirt. Um die Branche als Ganzes zu verstehen, folgte im Juli 2018 der Wechsel in die Industrie zur Conrad Schulte GmbH & Co. KG. Das Preisgeld möchte er für die GS1-Zertifizierung zum Online Category Manager verwenden.

