



Empathischer Lösungsfinder

Julian Stumpf leitet als Teil einer Doppelspitze das Key Account Team Edeka beim Fruchthändler San Lucar. Seine Ziele behält er trotz der starken Dynamik im Tagesgeschäft immer im Blick.

Vor Ihrer Arbeit bei San Lucar haben Sie Fenster und Türen verkauft – nun sind es Lebensmittel. Was begeistert Sie an der Branche?

Das positive Image sowie die Emotionen beim Thema Obst und Gemüse. Nicht ohne Grund ist diese Warengruppe immer vorne im Markt platziert und hat damit einen besonderen Stellenwert. Die Lebensmittelbranche ist im Vergleich zur Baubranche superschnelllebig – du bist vom Wetter abhängig, von Handelsstationen im In- und Ausland. Es kann sein, dass drei Stunden Regen die Erdbeernte kaputt machen. Deshalb musst du immer Lösungen finden, und wenn du eine hast, brauchst du vielleicht gleich die nächste.

Wie stellen Sie sich auf die Unwägbarkeiten im Obst- und Gemüseanbau ein? Ich persönlich versuche, flexibel zu bleiben. Wenn etwas nicht geht, sage ich nicht einfach ab, sondern versuche, dem Kunden eine fundierte Lösung anzubieten.

Sie haben auch das Ausbildungsprogramm im Unternehmen umgekämpft. Warum lag Ihnen das am Herzen? Unser 'junges Gemüse' ist mir wirklich wichtig. Ich habe bei meinem alten Arbeitgeber selbst ein duales Studium gemacht und war damit nicht immer zufrieden. Im letzten Jahr hatte ich dann eine tolle Betreuerin, die mich unterstützt hat. Das will ich zurückgeben. Es ist faszinierend zu sehen, wie die Azubis sich entwickeln – vom ersten

zum zweiten Jahr, von schüchtern zu selbstständig. Die Investition zahlt sich einfach aus.

Was war Ihnen bei der Neugestaltung wichtig?

Dass die Leute Spaß daran haben. Ich will Begeisterung für die Branche schaffen. Denn wenn man nicht für etwas brennt, kann man es auch nicht verkaufen. Bei uns in der Verkaufsstellung bekommen sie eine klare Verantwortung, damit sie von Beginn an lernen, damit umzugehen.

Ist Spaß auch Ihr Erfolgsgeheimnis?

Ja, mein Credo ist: Wenn du Spaß bei der Arbeit hast, machst du gute Arbeit – und aus guter Arbeit kommt der Erfolg. Das zieht sich bei mir durch.

Seit Januar 2025 verwalten Sie mit einem Kollegen den Verkauf bei Edeka und über 100 Millionen Euro Umsatz. Welche Fähigkeit hilft Ihnen dabei noch? Meine größte Stärke ist die Empathie. Gerade als junger Mensch muss man sich beweisen, wenn einem ein deutlich erfahrener Einkäufer gegenübersteht. Empathisch zu sein, hilft mir dabei sehr.

Sie entwickeln momentan auch Ihren eigenen Führungsstil. Welche drei Wörter beschreiben ihn aktuell am besten? Kommunikationsstark, empathisch, und, wenn das zählt, ziel- und lösungsorientiert.

Wo suchen Sie Inspiration, um immer wieder neue Lösungen zu entwickeln? Beim Wettbewerb. Ich schaue immer, was die anderen machen, und was wir anders machen können. Und privat: Im Ausland im Supermarkt, wenn ich im Urlaub bin, habe ich immer die Augen offen. Da kommen viele Ideen.

Wobei können Sie so richtig abschalten? Ich spiele seit meinem dritten oder vierten Lebensjahr Fußball und Tennis. Daneben bin ich ein Familienmensch. Soziale Kontakte zu pflegen ist mir sehr wichtig und ich verbringe viel Zeit mit Familie und Freunden.

cs/lz 45-25



Besonnener Kommunikator

Ob schwarze Cocktautomaten oder spanische Mangos: Einkäufer Paul Schledt disponiert und entwickelt Sortimente mit Ruhe, Weitblick und einem Fokus auf langfristige Beziehungen.

Alnatura-Geschäftsführerin Petra Schäfer schätzt Ihre „besonnene Art in herausfordernden Situationen“, steht in Ihrem Empfehlungsschreiben – worauf spielt sie da an?

Ich habe einfach eine ruhige Art und lasse mich nicht so leicht stressen. Auch wenn es mal ein Problem gibt, zum Beispiel mit einem unserer Lieferanten, bleibe ich in der Sache fachlich hart und dennoch besonnen.

Ist es schwierig, in Ihrem Job als Einkäufer für Obst, Gemüse und Eier einen kühlen Kopf zu bewahren?

Ich telefoniere täglich mit zahlreichen Lieferanten und Märkten, muss jeder-

zeit erreichbar sein. Man muss viel geben und dafür gemacht sein. Mich treibt die Leidenschaft für das Bio-Sortiment an. Der Austausch mit den Erzeugern und das Ergebnis der Arbeit in unseren Märkten zu erleben, bereitet mir viel Freude.

Alnatura hat in den vergangenen zwei Jahren im Obst- und Gemüseteam einen eigenen Einkauf aufgebaut. Sie haben sich aktiv aus dem Trockensortiment um den Wechsel beworben. Warum?

Es hat mich gereizt, die Umstellung von der Belieferung vom Großhandel auf einen eigenen Einkauf und Logistik aktiv mitzustalten. Mir gefiel der Gedanke, Sortimente zu entwickeln und Gestaltungsmöglichkeiten zu haben. Und der Erfolg gibt uns recht. Umsatz und Absatz haben sich seitdem sehr gut entwickelt.

Wie nutzen Sie diese größeren Gestaltungsmöglichkeiten?

Wir können langfristige Partnerschaften noch besser ausbauen, beispielsweise durch die feste Anbauplanung mit unseren Erzeugern. Im vergangenen Jahr haben wir schwarze Cocktautomaten mit dem Gemüsespezialisten Reichenau getestet. Nach positivem Kundenfeedback haben wir das Angebot auf alle Alnatura-Märkte erweitert.

Woher kommt Ihre Begeisterung für Frische?

Ich habe schon als Kind mit meiner Oma gerne in der Küche geschnippelt und wäre fast Koch geworden. Da die

Arbeitszeiten in der Gastronomie für mich nicht ideal waren und ich trotzdem mit Lebensmitteln arbeiten wollte, habe ich das duale Studium BWL / Food Management gewählt. Geprägt durch mein soziales Engagement in der Jugendarbeit beim Kolpingwerk war für mich klar: Ich möchte für ein Unternehmen arbeiten, das wirtschaftlichen Erfolg mit Sinn verbindet.

Welche Momente mögen Sie an Ihrem Job besonders?

Ich bin gerne für Anbaugespräche bei den Erzeugern auf dem Hof. Regelmäßige Lagerrundgänge ermöglichen es mir, die Qualitäten im Blick zu behalten. Außerdem schätze ich die Dynamik in meinem Team, wenn wir gemeinsam Herausforderungen in diesem schnelllebigen Geschäft meistern. Kein Tag ist wie der andere.

Wie kriegen Sie den Kopf frei?

Am liebsten auf dem Gravelbike auf den Hügeln an der Bergstraße und beim Fußballspielen im Verein. Oder als DJ, wie gerade auf der Kerb oder anderen Festen in meiner Heimat.

Wofür sind Sie dankbar?

Dafür, dass ich hier groß geworden bin. Ich habe nach dem Abi in der Dominikanischen Republik Freiwilligenarbeit mit Kindern geleistet. Viele von ihnen mussten auf der Straße Schuhe putzen. Bei uns haben sie eine Mahlzeit und Hausaufgabenbetreuung bekommen. In dem Jahr wurde ich mir meiner Privilegien bewusst.

itz/lz 45-25

