

Aus Theorie wird Praxis

Eberhardt Weber aus Stuttgart hat sich mit einem Online-Supermarkt selbständig gemacht.

► „Das ist ja wie im Kino hier“, sagen die Freunde von Eberhardt Weber, wenn sie ihn in seinem neuen Berufsalltag im Stuttgarter Großmarkt besuchen. Kein Wunder, hier herrscht eben ein besonderes Flair – erst recht für den, dessen Arbeitsleben sich normalerweise im Büro abspielt.

Das Büro hat Weber letzten Oktober gegen eine 170 Quadratmeter große Halle auf dem Großmarkt getauscht. Vom Unternehmensberater ist er zum Einzelhändler geworden. Und doch ist der Schritt nicht so groß, wie er sich anhört. Denn Webers „Lieferladen.de GmbH“ ist kein gewöhnlicher Supermarkt, sondern ein Online-Lieferservice für Lebensmittel.

Die Idee ist an sich nicht neu. Allerdings hat sich schon so mancher daran die Zähne ausgebissen, nicht zuletzt Europas größter Versandhändler Otto. „Das liegt in der Natur der Sache“, sagt Eberhardt Weber, „einen Salatkopf kann man nun mal nicht quer durch die Republik verschicken, zumindest nicht im Sommer.“ Außerdem störten sich die Leute an den riesigen Transportverpackungen, die nun einmal nötig seien. Der studierte Wirtschaftswissenschaftler hat daraus die Konsequenzen gezogen und das Projekt auf die Region beschränkt. Stuttgart, Teile von Esslingen, Waiblingen und Ludwigsburg sind sein Einzugsgebiet. Mitten drin liegt seine Halle auf dem Großmarkt in Wangen.

Warum gerade dort? „Manchmal fehlt etwas, dann können wir das hier schnell nachkaufen“, erklärt

Weber. Außerdem sitzt ein Teil seiner Zulieferer direkt nebenan.

Um sich seinen Traum zu erfüllen, hat Weber insgesamt 400 000 Euro investiert. Das meiste lieh er von der Bank, aber auch stille Teilhaber sind mit im Boot.

Das Geld floss vor allem in den Umbau der gemieteten Halle, die mit zwei Kühlräumen ausgestattet wurde. Außerdem kostet der Online-shop, aber auch die Auslieferungsverpackungen, der Sprinter und die insgesamt acht Mitarbeiter.

Und auch Marketing und Buchführung wollen bezahlt sein, denn Weber hat sie ausgelagert. „Schließlich haben wir auch so noch drei ganz unterschiedliche Disziplinen zu bewältigen“, sagt der Vater eines vierjährigen Sohnes. Gemeint sind Logistik, E-Commerce und Lebensmittel Einzelhandel.

Immerhin zwei davon hat Weber quasi von der Pike auf gelernt. Als Sohn eines Metzgermeisters kennt er sich mit heiklen Lebensmitteln bestens aus und hat auch die Freude an der Selbständigkeit mit in die Wiege gelegt bekommen. E-Commerce zieht sich wie ein roter Faden durch sein Berufsleben: Nach dem Wirtschaftsstudium in Hohenheim und Bern war er viele Jahre in der Branche tätig, unter anderem bei HP und Intershop. Seit acht Jahren arbeitet er als Unternehmensberater in diesem Bereich.



Dr. Annja Maga
Redaktion
Magazin
Wirtschaft



Foto: Kraufmann

Der Wocheneinkauf kommt frei Haus dank Eberhardt Webers Lieferladen.

Der Gedanke, sein theoretisches Wissen und die Erfahrung dem Praxistest zu unterwerfen, ließ Weber nie ganz los. Vor eineinhalb Jahren kam er dann an den Punkt, an dem er dachte, „Jetzt oder nie“. Es folgte ein Jahr der intensiven Planung, dann ging Lieferladen.de an den Markt. Spätestens in einem Jahr will Weber schwarze Zahlen schreiben.

Jede Woche bestellen mehr Kunden

Und es sieht nicht schlecht aus. „Jede Woche haben wir mehr Besteller“, freut sich der gebürtige Kirchheimer. Und die wissen den Service zu schätzen: „Sie sparen mir jede Woche fünf Stunden“, bedankte sich neulich eine Kundin bei Weber.

Die Kunden bestellen im Internet bis 12 Uhr nachts. Dabei können sie zwischen 2500 Produkten wählen. Immerhin rund 1000 davon kommen aus der Region, 500 sind „Bio“ zertifiziert. Über einen weitgehend automatisier-

ten Prozess werden die Bestellungen sofort an den jeweiligen Großhändler weitergereicht, der sie bis 12 Uhr mittags in den Großmarkt liefert. Dort kommissionieren sie zwei Mitarbeiter.

Ein Zwischenlager gibt es nicht, die Ware wird noch am selben Tag ausgeliefert. Dafür hat Weber fünf Studenten angestellt, die sich abwechselnd zwischen 16 und 22 Uhr auf den – elektronisch optimierten – Weg machen. Der Besteller bekommt seine Einkäufe in Papiertüten ausgehändigt. Wenn er nicht da ist, wird ihm ein Kühlsystem vor die Tür gestellt, das selbst Milchtüten im Sommer bis zu sechs Stunden frisch hält.

Freizeit hat Weber jetzt kaum noch. Von 9 bis 16 Uhr ist er im Großmarkt, dann kümmert er sich von seinem Homeoffice aus darum, dass das Geschäft weiter wächst. Aber immerhin: Kinogänge vermisst er nicht. Kino hat er ja auf dem Großmarkt. ◀