

## **Vom Trainee zum Filialgeschäftsführer – ein Interview mit der jüngsten Filialgeschäftsführerin der Karstadt Warenhaus GmbH**

*Nina Wedler (25) hat an der Leuphana Universität Lüneburg Betriebswirtschaftslehre studiert und ist anschließend über das Traineeprogramm „Retail“ bei Karstadt eingestiegen. Seit 1.4.2012 ist sie Filialgeschäftsführerin in Goslar. Im Interview spricht sie über den Auswahlprozess für das Traineeprogramm, über die Programminhalte und über ihren Aufstieg bei Karstadt.*

### **Wie lief der Bewerbungsprozess für die Trainee-Stelle im Verkauf bei Karstadt ab?**

Als Teil meines BWL-Studiums habe ich ein Langzeitpraktikum im Karstadt Service Center in der Abteilung „Marktforschung/Strategisches Marketing“ gemacht. Dabei konnte ich auch in Kooperation mit Karstadt meine Bachelorthesis schreiben. Am Ende des Praktikums habe ich mit der Führungskräfteentwicklung gesprochen, um zu sehen, welche Einstiegsmöglichkeiten es als Bachelorabsolventin bei Karstadt gibt. Mit war dann ziemlich schnell klar, dass ich nach Abschluss meines Studiums in das Traineeprogramm „Retail“ einsteigen möchte. Nach dem zweitägigen Assessment Center habe ich schließlich eine Zusage bekommen und es konnte losgehen.

### **Wie war dein erster Arbeitstag bei Karstadt?**

Mein erster Arbeitstag in der Filiale startete mit einem Hausrundgang zusammen mit der Filialgeschäftsführung. Ich wurde den Abteilungsleitern vorgestellt und habe meine neuen Bereiche und die Mitarbeiter kennengelernt. Ab da war ich sofort ins Tagesgeschäft eingebunden. Das hat mir sehr gefallen, denn am „lebenden Beispiel“ lässt es sich deutlich effektiver lernen als alle Themen „nur“ theoretisch zu besprechen.

### **Wie ist die grobe Struktur deines Traineeprogramms?**

Das Traineeprogramm ist in fünf Phasen aufgeteilt. Dabei lernen die Trainees bis zu vier verschiedene Filialen im gesamten Bundesgebiet kennen. In der ersten Phase geht es ums Kennenlernen des Kerngeschäfts: Kundenkontakt, Verkauf, Waren und Sortimente, Abläufe einer Verkaufsabteilung und die Aufgaben eines Abteilungsleiters. Schon die zweite Phase sieht das Führen einer Verkaufsabteilung vor. Die dritte Phase findet im Karstadt Service Center in einer Stabstelle statt, wo die Trainees in den jeweiligen Schnittstellen an Projekten mitarbeiten. In dieser Phase kann man natürlich gut am eigenen Netzwerk arbeiten. Die vierte Phase findet dann wieder in einer Filiale statt. Als Führungsassistent der Geschäftsleitung lernt man Tagesablauf und Tätigkeiten eines Filialgeschäftsführers kennen. In der letzten Phase übernehmen die Trainees dann Teilaufgaben des Filialgeschäftsführers wie die Führung von Abteilungsleitern.

### **Was für zusätzliche Weiterbildungsangebote bietet Karstadt seinen Trainees während des Programms?**

Es gibt immer wieder Seminare und Workshops, zum Beispiel zu Gesprächsführung und Führungstechniken sowie warenhauspezifische Seminare zu Themen wie Finanzen, Prozesse, Kunden und Sortimente. Trainees können auch an Produkt- und Warenschulungen der Industrie teilnehmen, um die Sortimente, Verkaufstechniken und interne Warenwirtschaftssystemen besser kennenzulernen.

### **Wie gut hat dich das Traineeprogramm auf deine neue Stelle als Filialgeschäftsführerin vorbereitet?**

Ich konnte verschiedene Filialen und die Vorgänge dort kennenlernen, deswegen fühle ich mich sehr gut auf die erste Position vorbereitet. Einige Situationen kommen mir bekannt vor und ich weiß, wie ich zu reagieren bzw. zu entscheiden habe. Das macht vieles leichter. Man lernt natürlich nie aus und es gibt täglich neue Situationen und Herausforderungen, die zu bewältigen sind. Kein Tag ist wie der andere, das macht die Arbeit unglaublich spannend.

### **Inwiefern hilft dir dein Netzwerk aus der Traineezeit in deiner neuen Stelle?**

Das aufgebaute Netzwerk ist sehr hilfreich. Ich kann mich mit meinen Kollegen, die auch vor kurzem eine Filiale übernommen haben, austauschen. Als ich das Traineeprogramm begonnen habe, habe ich auch eine Patin bekommen, mit der ich immer noch sehr regelmäßig Kontakt habe.

### **Wie war dein erster Tag als Filialgeschäftsführerin?**

Der erste Tag als Filialgeschäftsführerin war extrem aufregend. Obwohl ich die Filiale schon kannte, ist es doch etwas komplett anderes, die Filiale zu leiten und für 150 Mitarbeiter verantwortlich zu sein. An meinem ersten Tag haben wir die Filiale nach 3-monatigem Komplettumbau neueröffnet und es war somit in zweierlei Hinsicht ein toller Tag.

### **Welche Herausforderungen kommen jetzt auf dich zu und wie gehst du sie an?**

Jeder Tag ist eine neue Herausforderung. Die erste große Herausforderung nach der Neueröffnung Ende März war die Ladies Night Anfang Mai. An diesem regelmäßig stattfindenden Abend öffnen Karstadt Filialen nur für Damen und überraschen sie mit vielfältigen Aktionen. Die Organisation des Events im Mai hat sehr gut funktioniert und der Shoppingabend war ein voller Erfolg. Die nächste große Herausforderung wird die Personal-, Kosten- und Umsatzplanung für das kommende Geschäftsjahr sein. Und dann gibt es die täglichen kleinen Herausforderungen, angefangen beim Visual Merchandising der Filiale bis zur Motivation der Mitarbeiter, täglich den Kunden zu begeistern und sozusagen der perfekte Gastgeber zu sein. Ich setze mir kleine Meilensteine, dann ist es einfacher, den Überblick zu behalten und sich nicht zu verzetteln. Mein nächster Meilenstein ist der verkaufsoffene Sonntag im Juni und die gesamte Organisation und Koordination.