



**REWE-Zentral AG**

Domstraße 20  
 50668 Köln  
 Nicole Stevens  
 nicole.stevens@rewe-group.com  
 Tel.: +49(0)2 21/1 49-19 33  
 www.rewe-group.com/karriere

<b>Mitarbeiter</b>	rund 211.000 in Deutschland, rund 320.000 europaweit
<b>Standorte</b>	Köln (Zentrale), Eching, Norderstedt, Rosbach, Hürth, Teltow, Wiesloch u. a.; internationale Standorte u. a. in Österreich, Polen, Ungarn, Italien, Tschechien, Rumänien und Russland
<b>Umsatz</b>	49,8 Mrd. Euro (2008)
<b>Fachrichtungen</b>	Wirtschaftswissenschaften, BWL, (Wirtschafts-)Informatik, Jura
<b>Einstellungen 2010</b>	200
<b>Einstiegsgehalt</b>	39.000 Euro
<b>Internationale Einsätze</b>	ja
<b>Praktika</b>	ja
<b>Studienabschlussarbeiten</b>	ja

<b>Entwicklungsmöglichkeiten</b>	★ ★ ★ ☆ ★
<b>Jobsicherheit</b>	★ ★ ★ ★ ★
<b>Marktposition &amp; Image</b>	★ ★ ★ ★ ★
<b>Unternehmenskultur</b>	★ ★ ★ ★ ★
<b>Vergütung</b>	★ ★ ★ ★ ★
<b>Work-Life-Balance</b>	★ ★ ★ ★ ☆

## REWE GROUP



Die REWE Group aus Köln ist einer der größten Handels- und Touristikkonzerne Europas. Vom Supermarkt und Discounter über den Verbrauchermarkt bis zum SB-Warenhaus vereinigt sie die unterschiedlichsten Vertriebsformen im Lebensmittelhandel unter ihrem Dach. Dazu kommen Baumärkte und Fachmärkte für Unterhaltungselektronik, der Großhandelsbereich sowie eine bedeutende Reisesparte mit eigenen Reisebüros und Reiseveranstaltern. Das Unternehmen ist in 16 Ländern Europas aktiv und beschäftigt rund 320.000 Mitarbeiter, die 2008 einen Umsatz von rund 50 Milliarden Euro erwirtschafteten.

### Händler mit Leib und Seele

Rotbackige Äpfel, knackfrischer Salat, saftige Gurken und schneeweiße Champignons – die Obst- und Gemüseabteilung des REWE Supermarkts in Pulheim bei Köln überzeugt durch Frische, appetitliche Präsentation und ein reichhaltiges Angebot. Philipp Pauly, der schon während der ersten Monate seines Traineeprogramms bei der REWE Group in verschiedenen Supermärkten als Marktleiter unter anderem für Warensortiment und -präsentation verantwortlich war, erinnert sich gerne an seine operative Tätigkeit „direkt an der Verkaufsfreont“, wie er heute sagt. Denn eigentlich gibt es für ihn nichts Interessanteres, als direkt beim Kunden vor Ort zu arbeiten. Pauly ist Händler mit Leib und Seele.

>>

Sein Lebenslauf bestätigt das. Der junge Mann studierte an der privaten Fachhochschule der Wirtschaft in Bergisch Gladbach Ökonomie mit dem Schwerpunkt Handelsmanagement. Sein zweites Praktikum führte ihn zum zentralen Einkauf der REWE Group nach Köln. Dieses Praktikum begeisterte ihn so sehr, dass er alle weiteren Pflichtpraktika ebenfalls in dem Unternehmen absolvierte, unter anderem auch jenseits der Landesgrenze bei der Discounttochter PENNY und bei der Supermarktkette BILLA in der Ukraine. Nach seiner Diplomarbeit war für Pauly klar, dass er gerne ein Traineeprogramm bei der REWE Group durchlaufen wollte. Da der Kontakt bereits bestand, begann er im September 2005 das International Group Traineeprogramm. Dieser Ausbildungsgang richtet sich an Absolventen, die gerne funktionsübergreifende Aufgaben mit internationaler Ausrichtung übernehmen möchten. „18 Monate lang lernen die Trainees über fünf Ausbildungsstationen hinweg die strategischen Geschäftseinheiten der REWE Group an der Basis und in den zentralen Funktionsbereichen im In- und Ausland kennen und werden durch intensive und individuelle Betreuung auf künftige Führungsaufgaben vorbereitet“, erklärt Oliver Holler, Personalleiter in der Kölner Zentrale. Eine Besonderheit dieses Programms ist die individuelle Betreuung durch einen persönlichen Mentor, der seinen Schützling in seiner beruflichen Entwicklung unterstützt.

### **Bei REWE stehen einem viele Wege offen**

Eine weitere Einstiegsmöglichkeit bei der REWE Group ist das fachbereichsspezifische Traineeprogramm, mit dem sich Hochschulabsolventen binnen 18 Monaten am Hauptsitz des Konzerns in Köln sowie in den regionalen Zentralen für die Übernahme von Fach- und Führungsaufgaben qualifizieren. „Das Bereichstraineeprogramm wird überwiegend innerhalb eines Fachgebietes durchgeführt. Das kann beispielsweise der Strategische Einkauf sein, das Controlling oder die Logistik, aber auch Personalwesen oder Revision, also die klassische Fachkarriere“, zählt Oliver Holler die unterschiedlichen Möglichkeiten auf.

Last, but not least können Hochschulabsolventen in 24 Monaten das Traineeprogramm Vertrieb Vollsortiment absolvieren. Die Vertriebsprofis arbeiten nach Abschluss des Programms als Bezirksmanager oder -managerin und übernehmen für einen Bezirk, der aus 10 bis 15 Märkten besteht, die Umsatz-, Ergebnis- und Personalverantwortung. Das Aufgabengebiet umfasst die Sicherstellung der betrieblichen Abläufe von der Planung über die Initialisierung bis zur kontrollierten Umsetzung.

### **Auslandseinsätze gehören dazu**

Philipp Pauly jedenfalls entschied sich für ein Traineeprogramm mit internationalem Einsatz. Nach einer gemeinsamen Einführungswoche für alle neuen Trainees in der Kölner Konzernzentrale, bei der die Unternehmensbereiche vorgestellt werden, besprechen die Teilnehmer des International Group Traineeprogramms mit der Personalabteilung, welche Abteilungen konkret durchlaufen werden und wann und wo der internationale Einsatz stattfindet. Pauly ging gleich

zu Beginn nach Österreich und fing im Vertrieb der Supermarktkette BILLA an. Das erste halbe Jahr arbeitete er in einem Markt, lernte die Sortimentspflege, die Dienstplanführung für das Verkaufspersonal und die Warenwirtschaftssysteme von Grund auf kennen und übernahm nach kurzer Zeit vertretungsweise die Rolle des Marktleiters. Anschließend bekam er in der BILLA-Zentrale Einblick in alle Fachabteilungen, um von dort aus in den Bereich Eurobilla der REWE International AG zu wechseln, die das Osteuropageschäft der REWE Group von Russland über Rumänien bis nach Kroatien koordiniert. Pauly übernahm Aufgaben im Bereich Prozess- und Projektmanagement der noch jungen Märkte und konnte im Verlauf weniger Monate alle wichtigen Auslandsmärkte in Osteuropa kennenlernen.

„Der Aufgabenbereich war sehr vielfältig und abwechslungsreich. Insbesondere die fachbereichs- und länderübergreifenden Projekte waren

spannend und herausfordernd“, schwärmt der junge Mann noch heute. „Eine besonders wichtige Stütze während meiner Ausbildung war mein Mentor, mit dem ich bis heute engen Kontakt pflege und der mir bei der Bildung eines unternehmensinternen Netzwerkes sehr geholfen hat“, unterstreicht Pauly. Die regelmäßigen Treffen der Trainees mit den Ex-Trainees tun ein Übriges, um schnell über Kontakte in vielen Abteilungen zu verfügen. Nach fast zwei Jahren enger Zusammenarbeit mit den BILLA Landesgesellschaften in Osteuropa wechselte Pauly Anfang 2008 als Regionalverkaufsleiter nach Rumänien, einem der expansivsten Auslandsmärkte der REWE Group. In Ost-Rumänien übernahm er die Verantwortung für knapp 15 Märkte und rund 1.000 Mitarbeiter. Mitte 2009 ergab sich für Pauly dann die Möglichkeit, als Referent der Geschäftsführung Vollsortiment National (REWE Supermärkte Deutschland) zu arbeiten, und so wechselte er wieder zurück in die Kölner Zentrale. „Flexibel sein und immer offen für neue Herausforderungen“, empfiehlt er. „Dann ergeben sich bei der REWE immer wieder spannende und interessante Möglichkeiten. Dass dafür der Einsatz stimmen muss, versteht sich von selbst.“

**„Eine besonders wichtige Stütze während meiner Ausbildung war mein Mentor, mit dem ich bis heute engen Kontakt pflege und der mir bei der Bildung eines unternehmensinternen Netzwerkes sehr geholfen hat.“**

Philipp Pauly, Referent Geschäftsführung  
Vollsortiment National

## Weiterbildung wird großgeschrieben

Während seiner Traineezeit durchlief Philipp Pauly ein umfassendes Fortbildungsprogramm. Bestimmte Seminare, etwa zu Kommunikation, Präsentation und Moderation, gehören zwingend zur Ausbildung, außerdem Kurse zu Themen wie Projektmanagement und IT sowie fachspezifische Schulungen in Data-Warehousing oder im Fachrecht für Personalwesen. Je nach Schwerpunkt gibt es interne oder externe Seminare – fast unnötig zu erwähnen, dass Weiterbildung nicht nur für Trainees, sondern für alle REWE-Mitarbeiter großgeschrieben wird.

»

Im jährlichen Mitarbeitergespräch, das jeder Vorgesetzte mit seinem Mitarbeiter führt, wird der Fortbildungsbedarf ermittelt. Michael Meysing, Leiter der Verwaltungsdienste Vollsortiment National (REWE Supermärkte) und seit März 1998 bei der REWE Group in verschiedenen Funktionen im Controlling tätig, nimmt sich für diese Gespräche viel Zeit: „Ich resümiere gemeinsam mit dem Mitarbeiter das gesamte vergangene Jahr. Anhand der Entwicklungs-

**„Ich resümiere gemeinsam mit dem Mitarbeiter das gesamte vergangene Jahr. Anhand der Entwicklungsbögen halten wir fest, was gut gelaufen ist und wo möglicherweise Verbesserungsbedarf besteht.“** Michael Meysing,  
Leiter Verwaltungsdienste Vollsortiment National

bögen halten wir fest, was gut gelaufen ist und wo möglicherweise Verbesserungsbedarf besteht.“

Identifiziert er bei solchen Gesprächen einen Potenzialträger für Führungsaufgaben, so hält er diese Information fest und gibt sie an die Perso-

nalabteilung weiter. Gemeinsam mit den jeweiligen Bereichsleitern wird dann über mögliche Nachfolger oder Nachwuchsführungskräfte diskutiert und überlegt, welche Vakanz für welchen Kandidaten infrage kommt. Allerdings ist bei der REWE Group Karriere nicht auf Abruf möglich. Wer Verantwortung übernehmen will, muss auch klar signalisieren, dass er für solche Aufgaben bereitsteht. „Ich kann nicht jemanden empfehlen, von dem ich nicht weiß, was er in den nächsten Jahren tun möchte“, stellt Michael Meysing fest.

Er selbst hat auf Empfehlung seines Mentors hin am General Management Programm (GMP), einem Fortbildungszyklus für Führungskräfte, teilgenommen. Das GMP dauert 18 Monate und richtet sich an Führungskräfte, die das Potenzial besitzen, ins Topmanagement aufzusteigen. Es wird über alle Bereiche hinweg – von der Touristik über den Baumarkt bis zum Discount – angeboten und beinhaltet Seminarthemen rund um das Thema Führung. Zudem arbeiten alle Teilnehmer – jeweils rund 30 Personen – in kleinen Gruppen zu fünf bis sechs Personen an eigenen Projekten, die am Ende dem Vorstand vorgestellt und – bei Gefallen – auch umgesetzt werden. Darüber hinaus verfügt die REWE Group noch über das Forum „Campus“, das sich an die Top-Executives des Unternehmens richtet und auf modularer Basis verschiedene Themen-seminare bietet.

## **Eigene Talente werden sorgsam gepflegt**

Bis dahin ist es für die Absolventen allerdings noch ein weiter Weg. Doch schon die Laufbahn von Michael Meysing zeigt, dass der Handelskonzern seine Talente zu pflegen weiß. Nach Abitur und Banklehre hat der Fachmann aus dem Controlling Betriebswirtschaft an der Fachhochschule Worms studiert und ist dann direkt beim Zentral-Controlling (später Konzern-Controlling) der REWE eingestiegen. In dieser Abteilung übernahm er, bis er im Mai 2009 auf seine jetzige Position wechselte, Aufgaben wie die SAP-Einführung für das Controlling im Konzern oder auch die Übernahme der Verantwortung für die Konzernberichterstattung.

Von kommenden Trainees wünscht Meysing sich neben guten Examensnoten in einem der klassischen Fächer wie BWL oder VWL vor allem Teamfähigkeit und Kommunikationsfreude.

Für die REWE Group spricht in den heutigen stürmischen Zeiten vor allem die Tatsache, dass das Unternehmen aus einer langen genossenschaftlichen Tradition hervorgegangen ist und auf eine lange, erfolgreiche Zukunft hinarbeitet. Konsumgüterunternehmen unterliegen auch in Krisenzeiten vergleichsweise geringen ökonomischen Schwankungen: „Gegessen und getrunken wird immer. In der Krise gönnen sich die Menschen sogar eher kleine Freuden wie eine gute Flasche Wein“, weiß Oliver Holler. Für die Unternehmenskultur der REWE Group spricht außerdem die im Schnitt sehr lange Betriebszugehörigkeit – 30- und 40-jährige Berufsjubiläen sind hier noch keine Seltenheit. Und trotz des vergleichsweise niedrigen Gehaltsniveaus im Einzelhandel bestehen die Einstiegsgehälter der Trainees den Vergleich mit denen anderer Branchen. Nebenleistungen wie Zuschüsse zur betrieblichen Altersvorsorge in die Versorgungseinrichtungen des Unternehmens sowie ein attraktiver Hinterbliebenenschutz, der nach Wunsch eingerichtet werden kann, runden das interessante Entgeltangebot ab.

**„Neben dem Einzelhandel bietet die REWE Group Einsteigern auch interessante Möglichkeiten in den Bereichen Touristik und Informationstechnologien.“**

Oliver Holler, Bereichsleiter Personalwesen Zentrale

„Neben dem Einzelhandel bietet die REWE Group Einsteigern auch interessante

Möglichkeiten in den Bereichen Touristik und Informationstechnologien“, weist Personalleiter Holler auf die noch wenig bekannten weiteren Geschäftsfelder der REWE Group hin. Denn wer weiß schon, dass das Einzelhandelsunternehmen einen der größten unternehmenseigenen IT-Dienstleister in ganz Deutschland hat? Angesichts dieser vielfältigen Möglichkeiten und eines krisensicheren Warensortiments ist es kein Wunder, dass die Kölner allen Wirtschaftskrisen zum Trotz sehr wachsam, aber gelassen in die Zukunft blicken.

