

# HERTIE JOURNAL

6. Jahrg./Nr. 4

Mitarbeiterzeitung der Hertie Gruppe

Dezember 1984



Donnerstagsmorgens, acht Uhr, Mannheims „Paradestück am Paradeplatz“ empfängt seine Kunden.

## Paradestück am Paradeplatz

## Hertie Mannheim total verjüngt

„Das wird nie rechtzeitig fertig!“ So und ähnlich waren Kommentare zu vernehmen, wenn im Spätsommer dieses Jahres von der Umbauöffnung bei Hertie in Mannheim die Rede war. Der Termin der Wiederöffnung musste kurzfristig um einen Monat vorgelegt werden, und fast überall sah es so aus, als hätte gerade eine Bombe eingeschlagen.

Doch Gerhard Saale (55), seit zweieinhalb Jahren Geschäftsführer in Mannheim und seine 400 Mitarbeiter ließen sich nicht aus der Reihe bringen. Sie haben das schier unmöglich scheinende Kunststück vollbracht. Seit Anfang Oktober präsentiert Hertie „Mannheim“ in seinem die Mannheimer ihre Stadt als Paradeplatz am Paradeplatz.

Vom Untergeschoss bis unter das Dach hat sich das traditionelle Warenhaus total verjüngt und verschönert. Neue Abteilungen, ein nach Kundenwünschen neu geordnetes Sortiment, neue Formen der Warenpräsentation auf der gesamten Verkaufsfläche von 10.500 Quadratmetern, neue Angebote in über 110.000 Artikel umfassender Sortiment, das neue

„Le Buffet“ Restaurant, eine völlig neue Innenarchitektur, neue Farben, viel Glas und Spiegel, alles großzügig und übersichtlich, „Einstiegschancen“ und Sonderverkaufsfächen für immer neue Aktions-Gründungsplan zur strukturellen Auflockerung.

### Hell und übersichtlich

weitere Laufzonen als Orientierungshilfe, neue Treppenhöfen – dies sind nur die wichtigsten Stichworte, die signalisieren, was Hertie am Paradeplatz zurechtgebracht hat.

Über zwölf Millionen DM hat Hertie für die Neugestaltung des Mannheimer Hauses investiert. Vier Monate lang re-

Fortschaltung Seite 2

## Auf einen Blick

- Bayreuth, Köln und MTZ in neuem Glanz (Seite 2)
- Urlaub '85 billiger. Der neue Katalog von Hertie-Reisen (Seite 3)
- Pfiffiges um Fünf vor Zwölf. Geschenkkästen in letzter Minute (Seite 4)
- Unsere Jubilare 1985 (Seite 6)
- Blauer Dunst mit Harald Juhnke (Seite 7)
- Junge Modewecker mit Pep Ansbj-Modenschau im KaDeWe (Seite 8)
- Optimaler Schutz. Druckversicherung spart Steuern (Seite 8)



## Denver-Star bei Hertie

Wie Lucy Ewing aus Dallas recht ist, ist Jeff Coffy aus Denver billig. Heidi Bethl, Sängerin und Schallplattenproduzentin, die im Frühjahr bereits Charlene Tillon alias Lucy Ewing zur Autogrammsünde und zum Einkaufsummele in das Münchener Hertie-Haus führte, stellte nun auch Jeff Coffy dort erstmals als Sänger der deutschen Öffentlichkeit vor. Der Andrang der Fans war so groß, daß die

Autogrammsünde aus Scherheitsgründen bereits nach wenigen Minuten abgebrochen werden mußte. Den Präsentatorinnen stellte sich der Denver-Star an Kreis hütischer Hertie-Mitarbeiterinnen. Von links: Renske Süßner, Monika Bohrenkammer, Ursula Kubala (alle aus der Perfumerie) und die Kaffeebauere Zarka Selms, Auszubildende in der Deko-Abteilung.

125

## Liebe Mitarbeiterinnen, liebe Mitarbeiter,

die Wirtschaftslage und das Wettbewerbsfeld der letzten Jahre haben sich gegenüber dem Jahresanfang des Wiederanbaus und des ständigen Wachstums grundlegend verändert. Was sich schon in den vier letzten Jahren abzeichnete, begann, ist heute Gewißheit geworden: Der Markt kennt keinen Mengenstau mehr – im Gegenteil!

Viele Branchen sind heute einem raschen Wandel unterworfen. Die Industrie hat das schon wesentlich früher zu spüren bekommen und gab mit Verkaufsänderungen im Markt flexibel zu reagieren. Auch und gerade im Einzelhandel sind Flexibilität und Kreativität mehr denn je gefragt. Dies gilt in besonderem Maße für die Warenhäuser. Für ein Einzelhandelsunternehmen beginnt diese Herausforderung bei der Disposition und Rekalulation der Ware und bei der Präsentation der Leistungen. Sie endet bei dem Verkaufsergebnis. Das letztendlich darüber entscheidet, ob ein Kunde von uns und unserem Angebot überzeugt ist und dies durch einen Einkauf bestätigt. Bei den Methoden, wie gesteuert sind die Prozesse und deren Zusammenarbeit mit dem Kunden, ist es nicht zu übersehen. Denn bedarf es einer gemeinsamen Lernentwicklung bei allen, die in diesem Unternehmen Verantwortung tragen. Und das ist jeder von uns! Deshalb, von der Verkaufsergebnisse zum Geschäftsführer eines Warenhauses, vom Facharbeiter bis zum Vorstand in der Zentrale.

Diese hohen Anforderungen verlangen ein hohes Profil eines neuen Basis für die Verantwortlichen der verschiedenen Warenhäuserbereiche, die Führungskräfte der Warenhäuser. Die Erfolgsvorgaben sind keine Garantie für den Erfolg zu sorgen. Der geschlossene Wettbewerb stellt höchste Anforderungen an die Qualifikation, die Leistungsfähigkeit und die Leistungsbereitschaft aller Führungskräfte eines Unternehmens. An die Führungskräfte des Handel, Betrieb- und wasserwirtschaftlich ausgerichtet mit hohem Niveau Kenntnisse, die zu führen und zusammenzuführen und über die nächste Herausforderung begehen.

Wir sind heute aufgefordert, im Rahmen unserer mittel- und langfristigen Personalplanung den Nachwuchs zu entwickeln, der in der unterschiedlichen Warenhäuser des Warenhauses sorgen das Unternehmen führt. Und dies aus eigenen Reihen, wo immer es möglich ist. Bei Hertie gibt es genügend bewährte, ehrgeizige und intelligente junge Mitarbeiter, die den Willen haben, sich den künftigen Aufgaben zu stellen und sie zu bewältigen. Deshalb haben wir vor zwei Jahren mit der systematischen Schulung von Führungsnachwuchskräften begonnen, über deren Erfolg das Hertie-Journal in dieser Ausgabe berichtet. Dieses Trainee-Programm ist nur ein Beispiel dafür, welche Chancen junge Mitarbeiter bei Hertie sehen können. So wird auch das Ausbildungsprogramm „Verkaufen bei Hertie“ 1985 kontinuierlich fortgesetzt.

Das außerordentlich schwierige Jahr 1984 hat gezeigt, daß es auf den Ideenreichtum, die Erfahrung und die Einsatzbereitschaft aller Mitarbeiter ankommt, wenn der Warenhäuser für unsere Kunden ein Erlebnis und für uns alle die Grundfrage unseres existenziellen Schaffens sein soll. Viele Absichten sprechen dafür, daß auch 1985 erneut ein schwieriges Jahr für den gesamten Einzelhandel werden wird. Lassen Sie uns deshalb gemeinsam die Probleme, Herausforderungen und Chancen anpacken, die uns das kommende Jahr stellt. Es kommt auf jeden Einzelnen von uns an, seinen Beitrag zum Unternehmenserfolg zu leisten.

Im Namen des Vorstandes wünsche ich Ihnen und Ihren Angehörigen frohe Feiertage und ein gutes Neues Jahr.

*H. J. J. J.*  
Vorstand des Vorstandes

Paradestück am Paradeplatz

Fortsetzung von Seite 1

gerien die Handwerker Bau-... und preiswerte Wände...

Da heißt es zugehen, auf der Jagd nach den günstigen...



Mannheim E1?

Darf Herte am Paradeplatz nicht, warum die Mannheimer... und die Kammer aus dem...

Attraktiv auf allen Ebenen

Nach der Umgestaltung des Erdgeschosses 1982, der...

Das war die größte Beteiligung, die es je bei einem...



Von außen und innen neu: Herte Bepnth.

Premiere in der Wagner-Stadt

„Der muß guhng ham“ stellten schon die ersten...

Zu den Kunden aus Bayern und aus...



Ob Staatsrempfung, Bürgerfest oder Betriebsveranstaltungen...



Zur Eröffnung in Köln: Talkshow mit Alfred Böckel und Verkäuferin Maria Kruetz.

Alles neu am Neumarkt

Vom Untergeschloß bis zum Dach hat sich das 27 Jahre...

Der Übergang begann sich im Juni mit der...



Flotte Barchentisch vor dem MTZ, brachte Kunden und Passanten in Schwung.

Im Untergeschloß mit Blick vom Hauptstr. U. Bala...



Von innen ganz neu: Herte Klein am Neumarkt.

Glas-Galerie

Wertheim Ku'damm Größtes Schaufenster Europas

„Ah, ein „Altes Berliner Stadtbildchen“... besitzende der Regierende Bürgermeister Eberhard...

Unter legendär, architektonisch... Gedlee und die neue Verle-



Ein Schmuckstück für Karlsruhe

Herte Karlsruhe, eines der ältesten und traditions-



Urlaub '85 billiger

Bei 422.648 Gästen hat der Bäder Betriebsrat...

Die durchschnittlich um 2 Prozent...

Das Unternehmen wurde im...

Die neuen Kataloge...

Das Unternehmen wurde im...

Das neue Preisniveau...

Verkaufen bei Herte: Zufriedene Kunden - unser Erfolg

Das war die größte Beteiligung, die es je bei einem...

Das neue Preisniveau...



Im Alter von 78 Jahren ver-

Die neuen Kataloge...

Das neue Preisniveau...

Das neue Preisniveau...





