

Vom Trainee zum Filialleiter in einem Jahr

Nach 12 Monaten eine eigene Filiale leiten? Das Traineeprogramm macht es möglich. Ein Beispiel dafür ist Alexander Schestak, der das Programm durchlaufen hat. Hier erzählt er seine Geschichte.

Das Telefon klingelt, Alexander stoppt inmitten seiner Erzählung darüber, was seinen Job als Hausleiter von Kaufland ausmacht. „Warte, da muss ich ran“, sagt er, ehe der Leiter der Filiale aus dem bayerischen Erding kurz eine wichtige Angelegenheit klärt. Wenige Minuten später entschuldigt sich Alexander für die kurze Unterbrechung und betont: „Das meine ich. Hier klingelt durchgehend das Telefon. Du musst als Hausleiter aktiv sein, etwas bewegen und umsetzen wollen. Und zwar täglich. Das macht mir Spaß und gibt mir großen Ansporn.“

Mit ein paar Freunden an den Kaufland-Regalen

Im September vor drei Jahren, da ahnte Alexander, dass ihm genau diese Arbeitsfülle eine große Erfüllung geben könnte. Bereits zu Schulzeiten hatte er schließlich als Aushilfe für Kaufland gearbeitet und erste Einblicke erhalten. Gemeinsam mit ein paar Freunden aus seiner Schulklasse. Freitags und samstags räumten sie Waren ein. Alexander erinnerte sich in jenem Moment, als er die Jobanzeige „Führungskraft – Filiale“ auf einem Online-Portal sah. Die Bewerbung ging raus. Kurz darauf folgte die Zusage.

Binnen eines Jahres wurde Alexander Filialleiter – Führungskraft im Rekordtempo also. „Das Programm hat mir enorm geholfen, ich konnte ganz viele Filialen und andere Bereiche kennenlernen“, sagt Alexander und betont: „Überall, wo ich war, konnte ich Stücke für mich mitnehmen und netzwerken. Am Ende haben sich all diese Stücke zu einem Puzzle gefügt, das mir heute Orientierung gibt.“

Verantwortung für rund 90 Mitarbeiter

Die größte Erkenntnis Alexanders Kaufland-Zeit? Die Parallele zwischen seinen bisherigen Arbeitswelten. Vor Kaufland war Alexander beim Fußball-Bundesligisten FC Augsburg als Koordinator für Scouting im Nachwuchsleistungszentrum. Dort, im Fußball, heißt es bekanntermaßen „Entscheidend ist auf'm Platz“. In der Filiale entscheidet die Fläche. „In beiden Fällen steht der Teamgedanke im Vordergrund. Allein kannst du hier nichts reißen“, sagt Alexander.

Das merkt er heute als Filialleiter mit rund 90 Mitarbeitern mehr denn je. Wichtig ist ihm vor allem, dass er alle Tätigkeiten einer Filiale bestens kennt. Vom Ware verräumen bis zur Bäckerei – überall muss er wissen, wie der Job funktioniert. „Sonst kann ich mich nicht in mein Team hineinversetzen“, sagt Alexander.

Eingelernt im Jahresendgeschäft

Dass der Job als Filialleiter zu ihm passt, merkte Alexander spätestens, als er das erste Weihnachts- und Neujahrgeschäft während des Trainees erlebt hatte.

„Wenn man das Jahresendgeschäft einmal mitgemacht hat, weiß man, worauf man sich einlässt“, sagt er und lacht. Wobei Alexander betont: „Sowohl meine Verkaufsleiterin als auch das Team der Filiale haben mich damals super unterstützt, um mich möglichst schnell einzulernen.“