chefrede.de

Guten Abend zusammen,
liebe Kolleginnen und Kollegen hier im Kongresszentrum Hamburg und in allen Filialen und Standorten, die uns per Live-Stream zugeschaltet sind.

Ich bin Sabine Krämer, Vorstandsvorsitzende der FrischeZeit AG.
Schön, dass Sie da sind – und schön, dass wir gemeinsam ins neue Jahr starten.

Bevor wir nach vorne schauen, möchte ich mit einem einfachen, aber wichtigen Dank beginnen.
Danke an alle, die an den Feiertagen Dienst hatten.
Sie haben geöffnet, beraten, ausgeliefert, Regale aufgefüllt, Inventuren gestemmt, Kassen geschlossen und wieder geöffnet, wenn andere bei Kerzenlicht saßen.
Sie haben damit nicht nur Umsätze gesichert – Sie haben Verlässlichkeit gezeigt, und die wird von unseren Kundinnen und Kunden gesehen und geschätzt.

Ich habe diese Verlässlichkeit in den letzten Wochen oft erlebt.
Vor einer unserer Filialen in Altona, frühmorgens, es war noch dunkel.
Ein Lkw der Logistik kam zu spät, Schnee auf der A7, jeder weiß, wie das ist.
Als die Ware dann doch kam, standen drei Kolleginnen aus der Frischetheke schon bereit, Handschuhe an, Jacken auf halb acht.
Kein Murren, kein Schulterzucken – nur der Satz: „Dann packen wir’s halt an.“
Das ist FrischeZeit.
Das ist Respekt im Team.
Und genau darum geht es heute Abend.

Unsere zentrale Botschaft ist klar, und ich möchte, dass sie hängen bleibt:
Nähe zum Kunden und Respekt im Team bleiben unser Kompass – Wachstum gelingt nur gemeinsam.

Erstellen eine eigene personalisierte Rede auf chefrede.de

2025 beginnt mit Rückenwind.
Wir haben im vergangenen Jahr die 50. Filiale eröffnet.
Eine Zahl, die nüchtern klingt, aber die eine Menge Geschichten erzählt: Genehmigungen, Bauverzögerungen, Probeneröffnungen, feuchte Keller, spontane Stromabschaltungen, Nachbarschaftsfeste, die uns am Ende die ersten Stammkundinnen beschert haben.
Die 50. Filiale ist kein Strich auf einer Landkarte, sondern ein Versprechen: dass FrischeZeit dort ankommt, wo Menschen einkaufen und leben.

Wir haben unseren Food-Waste um 28 Prozent gesenkt.
Das ist kein Zufall, sondern Ergebnis von vielen kleinen, klugen Entscheidungen.
Genauere Prognosen.
Kleinere Bestelleinheiten für empfindliche Ware.
Kooperationen mit Tafeln und sozialen Initiativen, die abends abholen, was am nächsten Morgen seinen Glanz verliert.
Und Kolleginnen und Kollegen, die der Versuchung widerstanden haben, „zur Sicherheit“ doch noch zwei Kartons mehr zu ordern.
28 Prozent – das ist betriebswirtschaftlich vernünftig, ökologisch richtig und menschlich anständig.

Wir haben den FrischeZeit-Mitarbeitendenfonds für Notlagen eingerichtet.
Ein Topf, der dort greift, wo das Leben unausgewogen wird: wenn eine kaputte Waschmaschine zur Existenzfrage wird, wenn ein Umzug plötzlich unausweichlich ist, wenn ein Angehöriger gepflegt werden muss und die Woche keine 40 Stunden mehr hat.
Ich erinnere mich an die erste Rückmeldung, die ich dazu bekommen habe.
Ein Kollege aus der Logistik schrieb: „Zum ersten Mal seit langem habe ich den Eindruck, dass ich nicht alleine bin, wenn es eng wird.“
Dafür lohnt sich jeder Euro, jede Prüfung, jedes Gespräch.

Und wir haben den stärksten Dezemberumsatz unserer Unternehmensgeschichte erzielt.
Nicht, weil wir die Plakate größer gedruckt haben, sondern weil Sie Tag für Tag dafür sorgen, dass Kundinnen und Kunden finden, was sie brauchen – und

manchmal sogar das, was sie nicht wussten, dass sie brauchen.
Erstellen eine eigene personalisierte Rede auf chefrede.de
Ich habe mir am 23. Dezember nachmittags in Bergedorf an die Kasse gesetzt.
Vor mir ein Vater mit zwei kleinen Kindern, die noch Mandarinen und Walnüsse oben auf den Korb legten.
Die Kassiererin lächelte, scannte ruhig weiter, und als die Kleinen fragten, warum Mandarinen „so nach Weihnachten riechen“, kam nur: „Weil die Mama sie gleich aufmacht.“
Das ist Nähe.
Nicht inszeniert, nicht geplant – einfach da.

Eine kleine Szene, die mir geschrieben wurde, möchte ich mit Ihnen teilen.
Eine Kundin erzählte, wie unser Auszubildender Enes ihr bei strömendem Regen half, den Kinderwagen ins Taxi zu heben.
Ein Handgriff, zwei nasse Jacken, drei Sekunden.
Für uns klein, für sie groß.
Sie schrieb: „Ich habe kurz gedacht: Was wäre ich ohne diesen Jungen heute geworden?“
Enes, falls du zuhörst: Danke.
Und an alle, die jeden Tag solche Momente schaffen, ohne dass jemand mit dem Handy danebensteht: Genau das ist unser Unterschied.

Wir sind ein Handelsunternehmen, ja.
Aber vor allem sind wir ein Mannschaftsbetrieb.
Filialleitungen, die Schichten schieben und trotzdem Zeit finden, neue Kolleginnen einzulernen.
Zentralsegmente, die Budgets im Griff haben und gleichzeitig ein offenes Ohr, wenn in der Kasse 3 immer wieder der Scanner hakt.
Unsere Logistik, die aus Verzögerungen Pläne macht, und aus Plänen am Ende doch wieder Lösungen.
Unsere Auszubildenden, die Fragen stellen, die wir längst nicht mehr gestellt haben – und die uns damit besser machen.
Und unser Aufsichtsrat, der uns fordert und fördert, oft in einem Satz.
Das ist der Respekt im Team, von dem ich spreche.
Nicht nett sein um der Nettigkeit willen, sondern einander ernst nehmen, weil

wir ein gemeinsames Ziel haben.

Erstellen eine eigene personalisierte Rede auf chefrede.de

Was heißt das für das neue Jahr?
Wir haben uns viel vorgenommen, und wir sagen es bewusst konkret.

Erstens: Wir eröffnen fünf neue Standorte.
Nicht auf Verdacht, sondern gut geprüft.
Dort, wo wir Lücken schließen, nicht wo wir Läden aufeinanderstapeln.
Jede Eröffnung bedeutet: Ein Team bauen, Lieferketten sortieren, Nachbarschaften kennenlernen, Kindergärten fragen, wann der morgendliche Fußweg ist, um die Anlieferung zu planen.
Wir werden das mit der gleichen Sorgfalt tun wie beim fünfzigsten Mal, denn der fünfzigste Laden ist nur so gut wie der einundfünfzigste.

Zweitens: Wir setzen unsere faire Lohnentwicklung fort.
Es gibt steigende Kosten, ja.
Aber es gibt auch steigende Leistung.
Wir werden die Tarifsteigerungen nicht nur mitgehen, sondern in besonders belasteten Bereichen – Kasse, Frische, Logistik-Schichtbetrieb – zusätzliche Stufen schaffen.
Fair heißt für mich: nachvollziehbar, planbar, rechtzeitig.
Kein Versprechen auf Zuruf, sondern eine Linie, auf die Sie sich verlassen können.

Drittens: Wir stellen unsere E-Lieferflotte in drei Ballungsräumen auf.
Hamburg, Hannover, Rhein-Ruhr.
Wir machen das nicht, weil es hip klingt, sondern weil die letzte Meile ein echter Hebel ist – ökologisch, leise, planbar.
Wir werden Lieferzeiten stabilisieren, Fahrerinnen und Fahrer schulen, Ladeinfrastruktur zuverlässig aufbauen.
Und ja, wir haben die kalten Tage getestet; Reichweite ist kein Bauchgefühl, das ist Mathematik.
Wir werden uns nicht blenden lassen, sondern lernen, nachjustieren, und dann ausrollen.

Erstellen eine eigene personalisierte Rede auf chefrede.de
Viertens: Wir stärken unser regionales Sortiment weiter.
Nicht nur „ein bisschen Heimatregal“, sondern echte Integration.
Wenn die Erdbeeren aus der Region kommen, dann hört die Beziehung nicht an der Filialtür auf.
Dann kennen wir die Anbauweise, die Erntefenster, die Engpässe.
Dann sagen wir auch einmal: Diese Woche wird’s knapp – aber nächste Woche wird’s umso besser.
Ich habe lieber ein spontanes Gespräch mit dem Hof als zehn E-Mails ohne Antwort.
So handeln wir näher am Kunden, aber auch näher an den Menschen, die unsere Ware erzeugen.

Unser Leitgedanke 2026 heißt: „Einfach gut handeln.“
Das ist bewusst doppeldeutig.
Einfach – nicht kompliziert, nicht überladen, nicht voller Buzzwords.
Gut – in der Qualität, im Miteinander, im Ergebnis.
Handeln – unser Beruf, unser Alltag, unser Versprechen.
Wenn wir merken, dass etwas unnötig kompliziert ist, dann vereinfachen wir es.
Wenn wir sehen, dass etwas gut ist, dann verteidigen und skalieren wir es.
Und wenn wir feststellen, dass etwas nicht funktioniert, dann sagen wir das und ändern es.
„Einfach gut handeln“ heißt nicht: Perfektion.
Es heißt: Klarheit, Konsequenz, Respekt.

Ich weiß, der Alltag im Handel ist eng getaktet.
Zwischen Preisänderung am Preisschild und Diskussion an der Kasse passen selten fünf Minuten Führungsvortrag.
Deshalb will ich Dinge benennen, die wir konkret besser machen werden.

Wir bringen ein neues, schlankeres Tool für die Personaleinsatzplanung, das Filialleitungen entlastet und Schichten transparenter macht.
Pilot in drei Filialen war gut, aber nicht gut genug; wir haben die Feedbacks eingearbeitet – insbesondere bei kurzfristigen Tauschoptionen.

Erstellen eine eigene personalisierte Rede auf chefrede.de

Wenn es in der Kita einen Engpass gibt, brauchen Sie kein Formular, sondern eine Lösung.

Wir schärfen unser Frischemanagement weiter.
Die 28 Prozent weniger Food-Waste sind ein Etappenziel.
Wir werden datenbasierter disponieren, ja – aber wir werden die Erfahrung der Menschen vor Ort nie durch eine Zahl ersetzen.
Wenn jemand seit 15 Jahren den Freitag kennt, an dem die Schulkantine nebenan geschlossen ist, dann ist das relevanter als der Durchschnittswert der letzten zwölf Monate.
Daten sind ein Instrument, kein Diktat.

Wir investieren in Ausbildung.
Mehr Ausbildungsplätze, mehr Mentorinnen und Mentoren, die Zeit haben, nicht nur guten Willen.
Und wir werden dafür sorgen, dass Ausbildung sichtbar bleibt.
Ich will, dass sich junge Menschen vorstellen können, wie eine Karriere im Handel aussieht, ohne dass alles nach Hochglanz klingt.
Enes ist kein Einzelfall.
Enes ist unser Standard.

Und wir machen Führung einfacher – nicht bequemer.
Regelmäßige, kurze Teamgespräche statt Monatsmonologe.
Klare Ziele, die gemessen werden, ohne die Menschen hinter den Zahlen zu verlieren.
Ich möchte, dass Sie als Führungskräfte in Filialen, in der Zentrale, in der Logistik, im Einkauf, im Marketing das Gefühl haben: Ich weiß, wofür ich stehe, wofür mein Team steht, und woran wir uns messen lassen.
Führung ist kein Titel, Führung ist eine Haltung.

In diesem Zusammenhang noch ein Wort zur Sicherheit und zum Respekt in unseren Märkten.
Wir sehen, dass Situationen an der Kasse oder im Markt rauer werden können.
Wir dulden keine Übergriffe, keine Beleidigungen.

Wir stehen hinter Ihnen.
Erstellen eine eigene personalisierte Rede auf chefrede.de
Wir werden die Präsenz von Sicherheitsdiensten in sensiblen Zeitfenstern erhöhen, Deeskalationstrainings ausweiten und Filiallayouts dort anpassen, wo Engpässe Stress schaffen.
Respekt ist keine Einbahnstraße.
Er beginnt im Team und gilt für alle, die unseren Markt betreten.

Lassen Sie mich noch einmal zur Nähe zum Kunden zurückkommen.
Nähe ist nicht nur Lächeln und „Schönen Tag“.
Nähe ist Produktkenntnis: zu wissen, welcher Apfel wofür taugt, welche Milch alternative Proteine hat, welche Nudel bei Kindern nicht klebt.
Nähe ist Sortimentskompetenz: nicht 30 Sorten Senf hinstellen, sondern die fünf, die wirklich laufen, ergänzt um den einen Besonderen, bei dem man eine Geschichte erzählen kann.
Und Nähe ist Verlässlichkeit: Wenn wir versprechen, dass die Bestellung zwischen 17 und 19 Uhr kommt, dann ist 19:10 Uhr nicht „nur zehn Minuten“.

Was mir in den letzten zwölf Monaten Mut gemacht hat, sind die kleinen Korrekturen, die Großes bewirken.
In einer Filiale haben wir die Position der Brotinsel um drei Meter verschoben, weil der Blick von der Kasse fehlte.
Die Diebstähle gingen zurück, die Wege wurden kürzer, die Stimmung besser.
In der Logistik haben wir die Entladezeiten je Tor in 15-Minuten-Slots gedacht, nicht in halben Stunden – und plötzlich war der Stau weg.
Im Einkauf haben wir zwei Konditionenmodelle zusammengeführt; „weniger Tabellen, mehr Klartext“, wie mir jemand schrieb.
Solche Dinge sind nicht die Schlagzeilen in der Pressemitteilung.
Aber sie sind der Kern unserer Arbeit.

Wir werden Fehler machen.
Das ist keine Entschuldigung, sondern eine Ankündigung.
Es wird Filialeröffnungen geben, bei denen die Kaffeemaschine erst am Tag 3 läuft.
Es wird E-Transporter geben, die uns an einem kalten Mittwoch überraschen.

Erstellen eine eigene personalisierte Rede auf chefrede.de

Es wird Verhandlungen geben, bei denen wir „Nein“ sagen müssen und in der Folge leere Lücken im Regal haben.
Entscheidend ist, wie schnell wir lernen und wie fair wir miteinander umgehen, wenn es passiert.

Ich wünsche mir für dieses Jahr, dass wir uns zwei Fragen öfter stellen:
Erstens: „Dient das dem Kunden?“
Zweitens: „Dient das dem Team?“
Wenn Sie beide Fragen mit „Ja“ beantworten können, sind wir auf Kurs.
Wenn nicht, holen Sie uns dazu.
Dann korrigieren wir, bevor Kompass und Karte nicht mehr zusammenpassen.

Zum Schluss noch einmal konkret, damit es hängen bleibt:
Wir eröffnen fünf neue Standorte.
Wir setzen die faire Lohnentwicklung fort – nachvollziehbar und planbar.
Wir stellen die E-Lieferflotte in Hamburg, Hannover und im Rhein-Ruhr-Gebiet auf und bauen die Infrastruktur sauber auf.
Wir stärken unser regionales Sortiment – echt, nicht symbolisch.
Wir investieren in Ausbildung, in Führung, in einfache, funktionierende Prozesse.

Und über allem steht:
Nähe zum Kunden und Respekt im Team bleiben unser Kompass – Wachstum gelingt nur gemeinsam.
Wenn wir das leben, wird „Einfach gut handeln“ keine Parole, sondern Praxis.

Ich danke Ihnen allen – den Filialleitungen, den Kolleginnen und Kollegen in den Zentralsegmenten, der Logistik, unseren Auszubildenden und dem Aufsichtsrat – für das vergangene Jahr.
Für Kraft, Kreativität und das berühmte „Wir kriegen das hin“, das ich bei FrischeZeit so liebe.

Ich freue mich auf 2025 mit Ihnen.
Auf gute Entscheidungen, auf gelungene Eröffnungen, auf leise Erfolge und sichtbare Meilensteine.

Erstellen eine eigene personalisierte Rede auf chefrede.de

Und auf viele kleine Momente wie den von Enes – Handgriffe, die die Welt für einen Menschen für einen Augenblick besser machen.

Kommen Sie gut nach Hause, kommen Sie gut in die Schichten, die jetzt gleich beginnen, und kommen Sie gut durch die nächsten Wochen, in denen wir den Schwung des Jahresstarts nutzen.

Danke für Ihre Zeit, danke für Ihre Arbeit, danke für Ihren Respekt.
Lassen Sie uns gemeinsam wachsen.

Die Rede wird im Anschluss auch an die hinterlegte Adresse versendet: cto@kuchventures.com.

Diese Rede wurde mit chefrede.de erstellt.Beantworten Sie ein paar Fragen und generieren Sie Ihre eigene personalisierte Rede jetzt aufchefrede.de

Erstellen eine eigene personalisierte Rede auf chefrede.de