MZ Exklusivinterview

Heute: Cornelius Ebel, OBI-Gruppe, im Gespräch mit Dr. Klaus Schwarz

MZ *Der neue OBI-Großmarkt in Meerane ist eröffnet. Unsere Stadt stand in harter Konkurrenz mit den umliegenden Städten. Was hat Ihre Entscheidung für Meerane maßgeblich beeinflusst?*

OBI: Verschiedene Faktoren, beziehungsweise das Zusammenspiel einzelner Komponenten, haben zu dem Ergebnis geführt, den Standort Meerane zu wählen. Zu einer wichtigen Voraussetzung gehörte, dass es nicht ein „Stand alone" OBI sein sollte (also nur ein OBI-Markt), sondern ein Zentrum, in dem sich ausgewählte Einzelhandelsflächen befruchten.

Des Weiteren gab es von Anfang an eine offene und ehrliche Zusammenarbeit mit der Stadt Meerane – an dieser Stelle möchte ich, stellvertretend für alle Behörden, Herrn Prof. Dr. Ungerer nennen – und nicht zuletzt gegenseitiges Vertrauen.

Impressionen von der Eröffnung des OBI-Marktes.

MZ *Was ist anders am neuen OBI? Verfolgen Sie eine veränderte Philosophie?*

OBI: Er ist größer, moderner, hat aktuelle Konzepte und ist einfach zeitgemäß.

MZ *Wie groß wird der Einzugsbereich des Marktes sein? Welche Investitionssumme war erforderlich? Welche Gesamtfläche umfasst der Markt und wie viele Artikel bieten Sie an?*

OBI: Um das auf ein paar größere Städte zu beziehen: Ich rechne mit Kunden aus den Regionen Glauchau, Werdau, Crimmitschau, Zwickau, dem Zwickauer Umland sowie Gößnitz bis nach Schmölln. Eine konkrete Investitionssumme steht noch nicht fest, da die Bauarbeiten bis auf den neuen OBI Meerane noch nicht abgeschlossen sind. Die Marktgröße wurde im Vergleich zum früheren OBI auf über 9.000 Quadratmeter verdoppelt, und das spiegelt sich natürlich auch in einem erweiterten Sortiment wider. Wir haben ca. 60.000 verschiedene Artikel im Angebot.

MZ *Heißt größer und umfangreicher nicht auch unpersönlicher? Wie steht es um Service und Beratung?*

OBI: Was heißt für Sie unpersönlicher? Für mich bedeutet die Vergrößerung eine größere Auswahl für die Kunden. Der neue OBI Meerane punktet mit einem gepflegteren Aussehen und wir können zusätzliche Serviceleistungen anbieten, welche es im alten Markt nicht gegeben hat. Wir bieten zum Beispiel einen Vermietservice von Baumaschinen für den Heimwerker, und Kunden, die große sperrige Artikel kaufen, können einen Anhänger mieten. Nicht zu vergessen unsere Farbmischanlage: Sie können von Innenfarben über Fassadenfarben bis hin zu Lasuren und Lacken fast alles mischen. Das alles zusammen ist mehr Service, mehr OBI! Für die Beratung und die Betreuung der Kunden im Markt stehen 40 Mitarbeiter bereit, 10 Mitarbeiter wurden zusätzlich eingestellt und zwei Auszubildende.

Ich denke, damit können wir die kommenden Monate gut abdecken. Alles andere entscheidet die weitere Entwicklung von OBI Meerane.

MZ *Zusätzlich runden weitere Handelsbetriebe, z. B. Schuhmoden oder Kleidung, auch Dienstleistungen wie eine Apotheke, das Angebot ab.*
Unter welchen Kriterien wurden diese ausgesucht?

OBI: Diese Geschäfte mussten zu unserem Konzept passen, was den Standort Meerane attraktiv macht.

Cornelius Ebel, OBI-Gruppe.

Dr. Peter Hahn, OBI-Gruppe.

MZ *Möchten Sie Ihren, besonders den Meeraner Kunden, noch etwas mitteilen?*

OBI: Betrachten Sie es wie die OBIaner: also nicht nur OBI ist MEHR – sondern MEERANE ist MEHR. ■