



Eine Chronik zum Jubiläum der
EDEKA C+C großmarkt MIOS

50 JAHRE

HANDELWACHSTUMVERTRAUEN



C+C *großmarkt*





Eine Chronik

GRUSSWORTE	2
Jürgen Krahnfeld, ehemaliger Geschäftsführer Vorstand der EDEKA Minden-Hannover Stiftung & Co. KG Geschäftsführung der MIOS Großhandel GmbH	
VORWORT	5
Jürgen Grote, Prokurist, Autor und Initiator dieser Chronik	
LEITBILD	6
Unsere Unternehmensphilosophie	
DIE ANFÄNGE	8
Sechziger Jahre – vom ersten Testbetrieb bis zu vier etablierten Großmärkten mit 120 Mitarbeitern	
DIE SIEBZIGER	20
Einzug der Informationstechnologie in sechs Betrieben mit 287 Mitarbeitern und zweistelligem Umsatzzuwachs	
DIE ACHZIGER	28
Gründung der BÄGROS, Neubauten und Standortwechsel, erste Messen, 25-jähriges Jubiläum und der Fall der Mauer	
DIE NEUNZIGER	36
Goldgräberstimmung im Osten, mobile Datenerfassung, neue GV-Zentrallager, Start des Frischfleischgeschäftes, Vorbereitung auf den Euro	
NEUES JAHRTAUSEND	48
Völlig problemloser Jahrtausendwechsel, Einführung SAP, Gründung MIOS Fleischwaren GmbH, Übernahmen und Integration, mit 27 Märkten und 890 Mitarbeitern (ohne Fleischtheken) ins Jubiläum	

JÜRGEN KRAHNEFELD

ehemaliger Geschäftsführer
der MIOS Großhandel GmbH



50 Jahre MIOS – eine Erfolgsgeschichte!

Mit großem Interesse habe ich persönlich in dieser Chronik die Stationen von Beginn an wieder nachempfunden. Ich bin sehr dankbar, dass ich über 30 Jahre diese Entwicklung mitgestalten durfte.

Mit dem Start des dritten MIOS Großmarktes in Osnabrück wurde ich damals mit der Führung der noch kleinen MIOS Gruppe beauftragt. Es war aus heutiger Sicht alles überschaubar – ich kannte jeden Mitarbeiter und jeden Kunden persönlich. Ein Teil der erfolgreichen Entwicklung war sicherlich auch der Freiraum für diesen neuen Vertriebstyp. Die EDEKA Geschäftsführung erkannte rechtzeitig, dass für die C+C Vertriebschiene eigene Strukturen notwendig waren.

Bei allen Mitarbeitern wurde immer wieder das Bewusstsein gefördert, dass der Kunde Mittelpunkt unserer Tätigkeit ist. Diese Einstellung hat sich erfreulicherweise bis heute fortgesetzt. Ohne engagierte und am Erfolg des Unternehmens interessierte Mitarbeiter wäre diese rasante Entwicklung nicht möglich gewesen. Ein großer Dank an dieser Stelle noch einmal an alle Mitarbeiter, die meinen Berufsweg begleitet haben, und an alle, welche danach mit meinen Nachfolgern die MIOS Gruppe zur heutigen Spitzenposition im C+C und GV Bereich gebracht haben!



Für die weitere Entwicklung ist es erfreulich, dass mit Schaffung der EDEKA C+C Großmarkt Gruppe nun endlich auch das überregionale Geschäft mit Großabnehmern aktiviert werden kann.

Bei meinem Abschied hieß es „der Käpt'n geht von Bord“, daher wünsche ich der Flotte MIOS weiterhin volle Fahrt voraus und auch bei eventuellem Gegenwind immer eine handbreit Wasser unterm Kiel.

Erfolg, Zuversicht und auch das Glück der Tüchtigen für Mannschaft und Kapitän!

Herzlichst Ihr

Jürgen Krahnfeld

VORSTAND

EDEKA Minden-Hannover

Mit 50 geht's erst richtig los

50 Jahre MIOS – eine Erfolgsgeschichte: Der Startschuss kam von den damaligen Führungskräften der EDEKA Minden-Osnabrück. Bei einer Studienreise durch die USA entdeckten sie dort die Cash & Carry-Märkte.

Noch im selben Jahr folgte die Gründung einer Abteilung C+C im EDEKA-Großhandel. Heute zeigt sich: eine zukunftsweisende Entscheidung.

Die MIOS-Erfolgsgeschichte hat viele Facetten.

Zu den herausragenden Meilensteinen in der Historie zählen für uns der Wegfall der innerdeutschen Grenze, der Zusammenschluss mit EDEKA Nordwest und so auch mit den ZAG C+C-Märkten sowie die Einführung der bundesweit einheitlichen Marke EDEKA C+C-Großmarkt.

Nach dem Wegfall der Mauer bedurfte es mutiger Entscheidungen, um im Ostteil des Geschäftsgebietes Fuß zu fassen – MIOS ging schnell und pragmatisch vor: In Sachsen-Anhalt und Brandenburg sorgen heute zehn MIOS C+C-Großmärkte für eine starke Marktposition.

Sieben ZAG-Betriebe in Niedersachsen kamen durch die Fusion mit EDEKA Nordwest hinzu. Der bundesweit einheitliche Auftritt ist eine wesentliche Voraussetzung für die Akquisition von nationalen Großkunden. Derzeit firmieren in Deutschland 121 Märkte unter dem einheitlichen Logo.

In das Jubiläumsjahr gehen wir mit vielversprechenden Aussichten. Mit Zustimmung der EDEKA Nord kann MIOS jetzt auch in Mecklenburg-Vorpommern und Schleswig-Holstein geschäftliche Aktivitäten entwickeln. In Walow, Nähe Müritzsee, ist bereits ein neues Auslieferungslager in Betrieb.

Die Zeichen stehen auf Wachstum.



Nach einem erfolgreichen Geschäftsjahr 2011 ist die Messlatte hoch aufgelegt. Ein ganzes Bündel an Maßnahmen wird dafür sorgen, dass wir im Jubiläumsjahr weitere Zuwächse erwirtschaften. Tragende Säule des MIOS-Erfolgs sind die Mitarbeiter: sie werden die einmalige Chance, die sich mit dem Jubiläum bietet, hoch motiviert nutzen.

Wir sind zuversichtlich, mit dem Jubiläumsjahr einen weiteren Meilenstein setzen zu können, der dann zum 100-Jährigen als ein Höhepunkt der MIOS-Geschichte gewürdigt wird.

Mark Rosenkranz

Stephan Wohler

Wolfgang Mücher

Vorstand
EDEKA Minden-Hannover Stiftung & Co. KG

GESCHÄFTSFÜHRUNG

EDEKA C+C großmarkt MIOS GmbH

Noch mehr Leistung für unsere Kunden

Unsere Kundenorientierung und die Nähe zu unseren Kunden sind schon seit vielen Jahren entscheidende Faktoren für unseren Unternehmenserfolg.

Wir haben uns in den letzten Jahren zum umsatzstärksten C+C-/GV-Unternehmen innerhalb der EDEKA-Gruppe entwickelt und sind in unserem Absatzgebiet der kompetenteste Vollsortimentsanbieter im C+C-/GV-Bereich! Unsere Führungsposition im Gesamtmarkt verdanken wir unseren Kunden und Mitarbeitern. Ohne die Treue vieler Kunden und den hohen Einsatz unserer Mitarbeiter wäre unser Wachstum sicher nicht möglich gewesen. Dafür ein herzliches Dankeschön.

Wir haben in den letzten zwölf Jahren viele Hürden gemeinsam übersprungen: Anfang 2000 die komplexe Einführung unseres SAP-Warenwirtschaftssystems, die Übernahme diverser Märkte in den Jahren 2003 bis 2006, die Wirtschaftskrise in 2008/2009 und die Aktivierung des nationalen Zustellgeschäftes.

Unser Unternehmen hat diese und weitere Herausforderungen in den letzten Jahren hervorragend gemeistert und ist aktuell in Bezug auf die Umsatz- und Ergebnisentwicklung auf einem guten Kurs!

Wir dürfen uns jedoch auf unseren Erfolgen niemals ausruhen und



Peter-Michael Noever



Marius Lissai

GESCHÄFTSFÜHRUNG
EDEKA C+C
GROSSMARKT MIOS

müssen das goldene Jubiläum „50 Jahre EDEKA C+C MIOS“ dazu nutzen, unsere Kunden mehr denn je von unserer Leistungsfähigkeit und unserer Serviceorientierung zu überzeugen, getreu dem Motto: Service – Leistung – Preis!

Lassen Sie uns weiterhin gemeinsam Erfolge feiern und somit gemeinsam in eine rosige Zukunft gehen!

Herzliche Grüße

Ihr
Peter Michael Noever

Ihr
Marius Lissai

JÜRGEN GROTE

Prokurist
der EDEKA C+C großmarkt MIOS GmbH



Ein Blick zurück nach vorne

Gern habe ich – als vor längerer Zeit der Ruf nach einer MIOS Chronik lauter wurde – die Initiative ergriffen und begonnen, historisches Datenmaterial zu sammeln und aufzuarbeiten.

Mit der vorliegenden Chronik erwartet Sie eine Auswahl von zurückliegenden Ereignissen und Begebenheiten, an die sich der eine oder andere noch erinnern mag.

50 Jahre sind eine lange Zeit. Natürlich habe ich in den 32 Jahren, in denen ich bisher dabei sein

durfte, viele „erste Male“ erlebt.

Die ersten Erfolge, die ersten Niederlagen und die ersten Fusionen und Kooperationen, aber auch das stetige Wachstum auf heute 27 Großmärkte durfte ich begleiten.

Der persönliche Motor, der mich immer angetrieben hat, auch wenn es mal nicht so gut lief, lässt sich mit einem Zitat aus dem Roman „Nirgendwo ist Poenichen“ umschreiben:

„Es ist gleichgültig, wer auf dem Karren sitzt und wer den Karren zieht, die Hauptsache ist, der Karren läuft.“



Damit habe ich in erster Linie immer die Hoffnung und den Wunsch verbunden, dass es weitergeht mit „unserer MIOS“.

Jeder Einzelne von Ihnen ist Teil des gemeinsamen Erfolges. Ohne Sie als Mitarbeiter – jeder an seinem Platz – wären wir nicht zu der heutigen Größe herangewachsen.

Darauf dürfen wir alle gemeinsam stolz sein.

Lassen Sie uns so weitermachen, damit auch morgen der Karren weiterläuft.

Danke sagen möchte ich meinen Kolleginnen und Kollegen aus der Verwaltung, die mich bei der Chronikerstellung tatkräftig unterstützt haben, und natürlich allen, mit denen ich bisher zusammenarbeiten durfte.

Nun wünsche ich Ihnen viel Freude beim Rückblick auf 50 Jahre MIOS Geschichte.

Minden, den 15. November 2011

Herzlichst Ihr


Jürgen Grote



C+C

großmarkt

MIDS

Wir lieben Lebensmittel.

- ... und weil wir Lebensmittel lieben ...
- ... sind wir die Nr. 1 der Lebensmittelanbieter im C+C-/GV-Geschäft!
- ... stehen wir für Gemeinschaft, Gesundheit und Genuss!




Wir, der EDEKA C+C großmarkt MIOS, sind in der Kombination von C+C Abholung und dem leistungsstarken Lieferservice Marktführer in unserem Absatzgebiet sowie die umsatzstärkste EDEKA C+C-/GV-Gesellschaft innerhalb der EDEKA.

Wir sind Preisführer im C+C Abholgeschäft in unserem Absatzgebiet.

Wir bieten ein vielfältiges Sortiment: von einem preisgünstigen Basissortiment über regionale Produkte bis zu ausgewählten Spezialitäten – abgesichert durch ein umfassendes Qualitätsmanagement. Mit fachkundiger und IT-gestützter Beratung, anspruchsvoller und funktionaler Ladengestaltung, anregender Warenpräsentation und innovativen Dienstleistungen begeistern wir unsere Kunden.

Wir fordern und fördern Leistungsbereitschaft und unterstützen die persönliche und fachliche Weiterbildung unserer Mitarbeiter.



Wir sorgen mit exzellenten und kundenorientierten Mitarbeitern für beste Leistungen in unseren Betrieben. Unsere große Kundennähe und die an den Wünschen unserer Kunden ausgerichteten individuellen Maßnahmen sorgen für eine hohe Kundenbindung. Wir verfügen über effiziente und zuverlässige Geschäftsprozesse und leisten durch unseren wirtschaftlichen Erfolg unseren Beitrag zum genossenschaftlichen Förderauftrag der EDEKA Minden-Hannover.

Wir übernehmen im Rahmen unserer Geschäftstätigkeit Verantwortung für unsere Gesellschaft, unsere Umwelt und unsere Region.



DIE ANFÄNGE IN DEN SECHZIGERN

DIE NEUE VERTRIEBSFORM

Die 60er Jahre gelten als die Gründerzeit der Cash + Carry Märkte. Die ebenerdigen Selbstabholer-Großhandelsmärkte, in denen die Geschäftsleute wie die Endverbraucher im Supermarkt mit ihren Einkaufswagen die Kasse passieren, schießen wie Pilze aus dem Boden und machen gute Geschäfte. In den USA wurde diese Vertriebsform erstmalig 1912 eingeführt (Quelle: HDI).

NEUE IDEE

Die revolutionäre Idee gegenüber den herkömmlichen Selbstabholern besteht darin, dass die Kunden im C+C Betrieb nicht mehr nach Sortimentslisten kaufen müssen, sondern einen direkten Sicht- und Greifkontakt zum Produkt erhalten. Durch die Umsetzung dieser Idee wird ein Teil der Vertriebskosten eingespart.

8



Auf das Ladenlayout wird von Anfang an weniger Wert gelegt. Von einem Einkaufserlebnis für den Kunden ist nicht die Rede, der Schwerpunkt liegt eindeutig darin, auf großer Fläche große Mengen in großformatigen Abpackungen zu präsentieren. Das Interesse der Kunden lag eindeutig im niedrigen Preis.

ZWECKORIENTIERUNG

1961

Fusion der Genossenschaft Minden mit Osnabrück zur EDEKA Minden-Osnabrück.



Von der Hase bis zur Weser

OSNABRÜCK

Einladung

zur 28. ordentlichen Generalversammlung am Sonntag, dem 26. August 1961, 19 Uhr, im Saal der Gaststätte „Stammhalle“, Osnabrück, Blumenhaffweg 88.

Tagesordnung:

1. Begrüßung durch den Vorsitzenden.
2. Geschäftsbericht der Vorstände.
3. Bericht des Prüfungsausschusses des Jahres 1960 für die Bilanzabgrenzung.
4. Erledigung des Prüfungsausschusses zum 31. Dezember 1960.
5. Bericht des Aufsichtsrates.
6. Entschlossenheit über die Verabschiedung des Jahresabschlusses zum 31. Dezember 1960.
7. Entschlossenheit über die Verabschiedung des Jahresabschlusses zum 31. Dezember 1960.
8. Entschlossenheit über die Verabschiedung des Jahresabschlusses zum 31. Dezember 1960.
9. Entschlossenheit über die Verabschiedung des Jahresabschlusses zum 31. Dezember 1960.
10. Entschlossenheit über die Verabschiedung des Jahresabschlusses zum 31. Dezember 1960.
11. Entschlossenheit über die Verabschiedung des Jahresabschlusses zum 31. Dezember 1960.
12. Entschlossenheit über die Verabschiedung des Jahresabschlusses zum 31. Dezember 1960.

Ab sofort ist EDEKA Osnabrück die neue Geschäftsleitung.

Osnabrück, den 11. August 1961
Edeka Großhandel e. G. m. b. H.
Vorstand

MINDEN (Westl.)

Einladung

zur außerordentlichen Generalversammlung am Mittwoch, dem 13. September 1961, 20 Uhr, in Minden, im großen Saal des Gasthauses „Zur Grille“, Minden, Viktoriastraße 48.

Tagesordnung:

1. Vorlage und Genehmigung des Vermittlungsvertrages mit dem Edeka Großhandel e. G. m. b. H., Detmold.
2. Verabschiedung über den Neuzugang eines Grundstückes.
3. Verabschiedung über den Neuzugang eines Grundstückes.
4. Verabschiedung über den Neuzugang eines Grundstückes.

Minden, den 10. August 1961
Edeka Großhandel Minden (Westl.) e. G. m. b. H.
Dr. Friedrich Diez
Aufsichtsratsvorsitzender

URKUNDE

Minden (71551)

Genossenschaftsregister

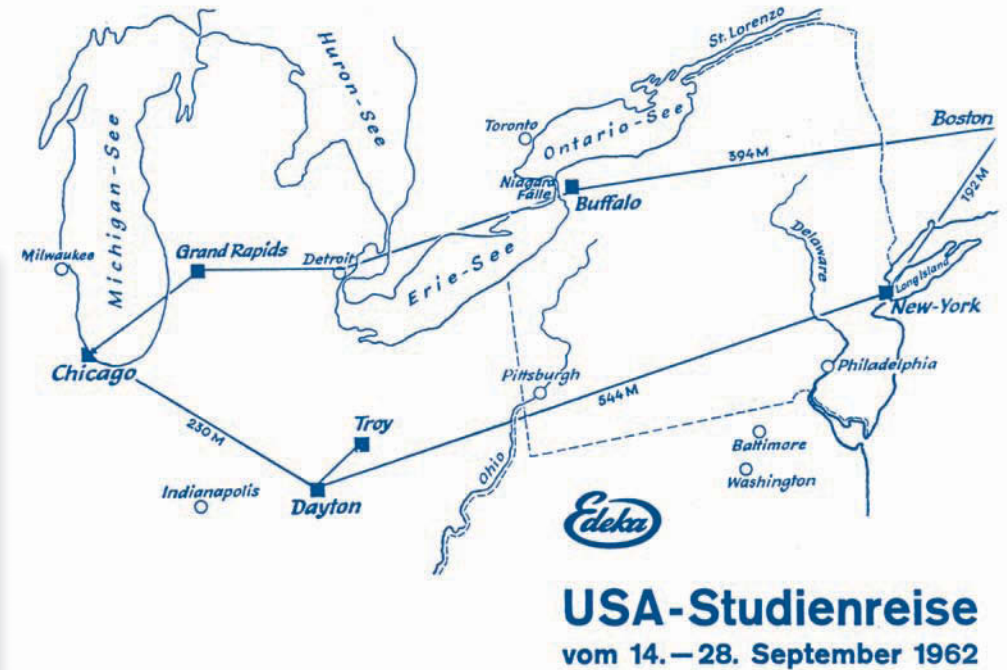
OrtR 137 – 2. 1. 62: Edeka Großhandel Minden/Westl. eingetragene Genossenschaft mit beschränkter Haftpflicht, Minden. Die Edeka Großhandel eingetragene Genossenschaft mit beschränkter Haftpflicht Osnabrück – übertragende Genossenschaft – ist gemäß dem Verschmelzungsvertrag vom 24. August 1961 und den Generalversammlungsbeschlüssen vom 26. August und 13. September 1961 mit der Genossenschaft verschmolzen worden.

Das Amtsgericht Minden

Auszug aus dem „Bundesanzeiger“
(amtl. Bekanntmachungs- und Verkündungsorgan der Bundesrepublik)

Von der Hase bis zur Weser:
Zur Bekanntgabe der Fusion lädt die EDEKA zur Generalversammlung ein.

Nach der Fusion wird der Vertriebsname „MIOS“ kreiert. Zuerst nur für MIOS Discount, dann auch für MIOS Großhandel und später noch für die MIOS Werbung.



1962

Im Rahmen einer Studienreise in die Vereinigten Staaten von Amerika haben sich die damaligen Führungskräfte der EDEKA Minden-Osnabrück über die neue Vertriebsform informiert.

STUDIENREISE

Als Abteilung C+C innerhalb des EDEKA Großhandels erfolgt 1962 bei der damaligen EDEKA Minden-Osnabrück der Startschuss für das C+C Geschäft. Aus kleinsten Anfängen werden am Standort Bad Oeynhausen die ersten bescheidenen Cash + Carry Umsätze getätigt. In der Statistik 1962 finden wir die ersten Umsätze noch als Fußnote unter den Zahlen des Großhandels.

ERSTER BETRIEB
BAD OEYNSHAUSEN

In der Generalstatistik der EDEKA werden im Jahr 1962 die Umsätze des Großhandels noch als Fußnote aufgeführt

Unsere GENERALSTATISTIK

Umsatzstatistik des Hauses

GESAMT-UMSATZ: 1963 = 95.880.071,29
1962 = 87.646.343,- => 8.233.728,- = 9,4 %

ZUSAMMENSETZUNG DES UMSATZES:

	1963		1962	
	DM	%	DM	%
Sortiment durch Reisende	46.504.000		51.577.000	= 58,5 %
Büro	11.571.000			
	57.875.000	= 60,9 %		
Fruchthof	6.946.000	= 7,3 %	7.075.000	= 8,1 %
Feinkost	9.495.000	= 10 %	8.432.000	= 9,65 %
Der 63er Feinkostumsatz ist jedoch bereits in Sortimentumsatz enthalten, wird hier nicht gesondert addiert.				
Tiefkühl	3.165.000	= 3,3 %	2.674.000	= 3,10 %
MIOS-Markt	1.522.000	= 1,4 %	0,558.000	= 0,65 %
C.+C. Bad Oeynhausen (seit 15.7.63)	1.024.000	= 1,1 %		
Abholer/Streckengeschäft/Ladenbau	25.548.000	= 26 %	17.530.000	= 20 %
	95.880.000	= 100 %	87.646.000	= 100 %

ZUSAMMENSETZUNG DES MITGLIEDERSATZES MIT UMS:

Wir verzeichneten
 805 ganzjährig kaufende Mitglieder mit 92.810,158,- DM. hiervon hatten
 554 Mitglieder = 69 % derselben einen Mehrumsatz
 251 Mitglieder = 31 % derselben einen Minderumsatz.

Der 6 - Umsatz der 805 ganzjährig kaufenden Mitglieder = 113.600,-
 gegenüber 1962 = 106.400,-

Darvon 165 ganzjährig kaufende Lebensmittel-Mitglieder
 6 - Umsatz = 116.100,-
 gegenüber 1962 = 109.300,-

38 ganzjährig kaufende Bäckermittelglieder 1963 = 2.300.000,-
 6 - Umsatz = 82.600,-
 gegenüber 1962 = 54.500,-

85 kaufende Nichtmitglieder 1963 = 3.069.000,-
 6 - Umsatz = 36.000,-

24 Mitglieder C. Verkaufswesen 1963 = 7.779.000,- = 8.233.728,- um
 1962 = 7.171.000,- = 8.233.728,- um

Nachfolgend finden Sie einen Auszug aus der Urkundenrolle der Stadt Bad Oeynhausen über die Anmietung der Fläche an der Rehmer Straße 12 für den Betrieb eines SB-Großhandelslagers.

BEURKUNDUNG

Die Firma Gustav Niedernolte ist Eigentümerin des Grundstücks Bad Oeynhausen, Rehmer Straße 12. Sie hat durch Vertrag vom 1. 9. 1962, der später ergänzt worden ist, der Edeka Minden-Osnabrück eGmbH zum Betriebe eines SB-Großhandelslagers 510 qm Verkaufsfläche, 334 qm Lagerfläche und 900 qm Hofraum vermietet.

Die Firma Gustav Niedernolte errichtet auf dem Grundstück Bad Oeynhausen, Rehmer Straße 12, eine neue Großmarkthalle mit einer Verkaufsfläche von 1.000 qm und 450 qm Lager- und Nebenraum sowie 45 qm Tankstellen-Service-Raum und vermietet diese zusätzlich 2.500 qm Parkfläche an die Edeka Minden-Osnabrück eGmbH.

Auszug aus der Urkundenrolle

1963

Der Grundstein für das C+C Geschäft bei der EDEKA Minden-Osnabrück ist gelegt.

ERSTE GEWERBESTEUER

Die erste Gewerbesteueranmeldung bei der Stadt Bad Oeynhausen trägt das Datum 01.07.1963.



Unten: Auszug aus dem Geschäftsbericht 1963

In der Großhandelsstatistik wird ab 1963 der C+C Umsatz unter der Bezeichnung Test C+C Betrieb geführt und hatte im genannten Geschäftsjahr einen bescheidenen Umsatzanteil von 1,1 %. Die MIOS Discount EH hatte 1,4% Umsatzanteil.

Eigenumsatz erbrachte uns

das Hauptsortiment mit der Fruchthof	60,9 %
die Feinkostgruppe	7,3 %
der MIOS-Betrieb	10 %
die Tiefkühlgruppe	1,4 %
der Test-C. & C.-Betrieb	3,3 %
und durch Abholer/Streckengeschäft und Ladenbaugruppe	1,1 %
	16 %
	100 %

TESTMARKT

Im Geschäftsbericht von 1963 heißt es dazu:

„In Bad Oeynhausen errichteten wir im Juli vorigen Jahres einen Test C+C Betrieb mit nur 400 m² Verkaufsfläche und zunehmend guten Ergebnissen.“

BILANZ 1963

In der Bilanz 1963 erscheint das neu errichtete C+C Lager mit einem Wert von 73.000 DM.

Auszug aus dem Geschäftsbericht 1963

An langlebigen Inventarien wurden angeschafft:

- für das im Geschäftsjahr errichtete C. & C.-Lager
Bad Oeynhausen insgesamt **DM 72 711,71**
- für die in 1963 eingerichtete Druckerei **DM 108 082,20**
- sonstiges Inventar (Adrema - Prägemaschine, Projektor, Rechenmaschinen, Schreibmaschinen, Anrufbeantworter, Zeichenanlage und diverse Einrichtungsgegenstände für unsere Fleischabteilung) im Betrag von **DM 28 257,30**

Zugang insgesamt **DM 209 051,21**

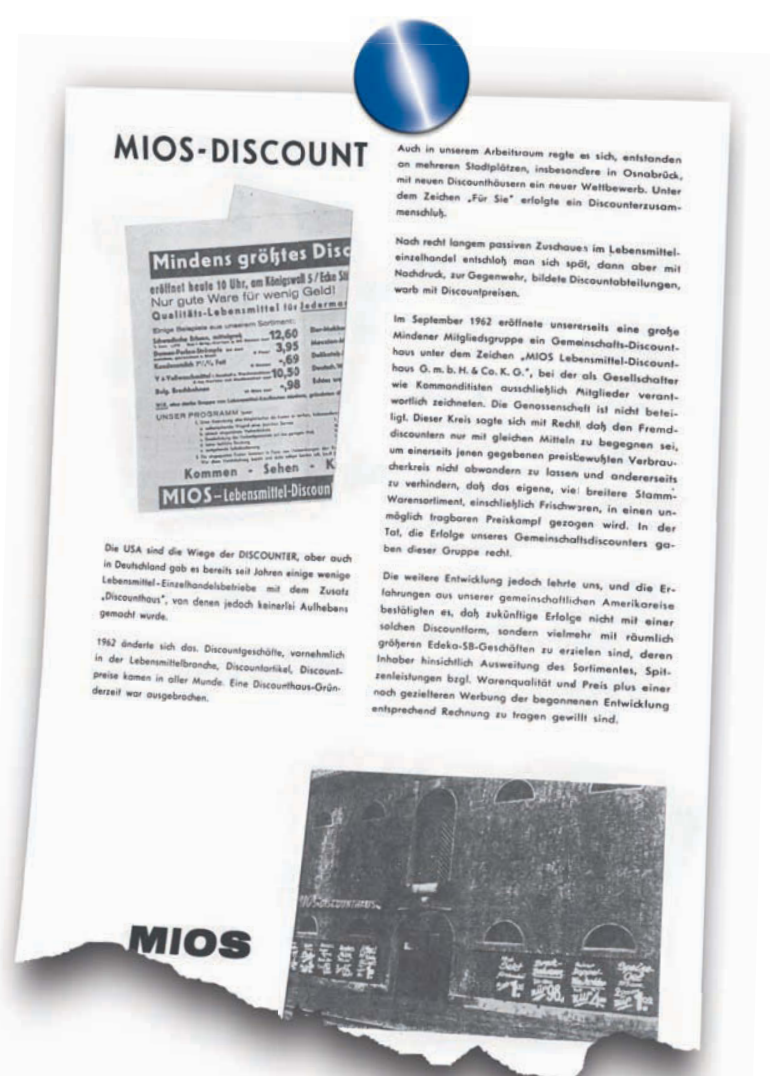
1 100 Gemüse- und Bananenkisten	DM 4 437,80
501 Paletten	DM 5 106,—
25 C. & C.-Wagen und 10 Kistenkarren	DM 5 554,35
Transparente Büromöbel, -maschinen, -beleuchtung und Zeichengeräte sowie Zubehör	DM 11 999,45
Berufskleidung und Wäsche	DM 2 308,47
sonstiges Inventar	DM 15 135,52
Zugang insgesamt	DM 46 399,58

Der Name MIOS wird damals noch für einen weiteren Vertriebstyp genutzt. Mehrere Genossen schließen sich zusammen und eröffnen in Minden ein Geschäftslokal unter der Bezeichnung

MIOS DISCOUNTHAUS

„MIOS Lebensmittel Discounthaus GmbH & Co KG“.

Gesellschafter und Kommanditisten sind ausschließlich die Mitglieder. Die damalige Genossenschaft ist nicht beteiligt.





"1700 qm Verkaufsfläche hat der MIOS-SB-Großmarkt, in dem vorwiegend Nicht-Mitglieder ihren Bedarf decken sollen."

1964

EXPANSION AM STANDORT MINDEN

Die positive Beurteilung des C+C Geschäftes veranlasst EDEKA, den zweiten Betrieb mit ca. 1.700 m² ans Netz zu nehmen. Im Geschäftsbericht der Genossenschaft für das Jahr 1964 heißt es:

"An die Haupthalle schließt sich das knapp 1.700 m² große SB-Lager, der "MIOS" SB Großmarkt, an, mit dem man monatlich einen Umsatz von etwa 1 Mio. DM zu erreichen hofft. Das SB-Lager enthält das übliche Angebot (5.000 Artikel, mit Frischfleisch und mit überdurchschnittlich großem Feinkost-Sortiment); etwa ein Viertel der Waren sind Nichtlebensmittel. EDEKA-Eigenmarken werden im SB-Lager nicht geführt. Alle Preise sind auch hier Ordersatzpreise. Abgerechnet wird auf zwei NCR-Kassen. Für die SB-Kunden stehen ausreichend Parkraum und eine Tankstelle zur Verfügung. Ein "MIOS" SB Großmarkt besteht bereits in Bad Oeynhausen".

Von Anfang an begleitet uns die MIOS Post:

MIOS
POST
vom

in den **MIOS SB-GROSSMÄRKTEN**

Minden (Westf)
Wittelsbacher Allee 61
Telefon (0571) 7062

Bad Oeynhausen
Rehmer Straße 11
Telefon (05731) 2611

Verkauf an **alle** Lebensmittelhändler, Bäckereien, Schlachtereien, Gaststätten, Hotels und Werksküchen

durchgehend geöffnet
montags – freitags von 7 Uhr bis 21 Uhr
und sonnabends von 7 Uhr bis 11 Uhr

MIOS SB-GROSSMARKT MINDEN (WESTF)

Einen nach modernsten Grundsätzen errichteten, rund 1600 qm Verkaufsfläche umfassenden SB-Großmarkt eröffnete dieser Tage die Edeka Minden-Osnabrück. Mit etwa 5000 Artikeln des Lebensmittel-, Feinkost- und Non-Food-Sortiments bietet der MIOS-SB-Großmarkt in Minden den Edeka Kaufläuten ein so umfassendes Angebot, wie es weder über die normale Großhandelsform noch über den Spezialdienst gebracht werden kann. Den

Mitgliedern stehen außerdem ein riesiger Parkplatz und eine Großtankstelle zur Verfügung. Außerhalb des Mitgliederkreises möchte die Edeka besonders Bäckerei- und Schlachtereibetriebe, die Gastronomie und Kantinen ansprechen. Sie erhalten das Vollsortiment zu günstigen Bedingungen, müssen die Waren jedoch selbst abholen. Verbraucher haben zum MIOS-Großmarkt keinen Zutritt.

1965

EXPANSION

Mit dem MIOS Betrieb Osnabrück (an der Tannenburgerstraße) eröffnet EDEKA 1965 den dritten Betrieb unter der Bezeichnung "MIOS".

NEUE FÜHRUNG

Mit dem Start des dritten MIOS Großmarktes wird der bisherige Abteilungsleiter Jürgen Krahnfeld mit der Führung der MIOS Gruppe beauftragt.



Das Bild zeigt den MIOS Großmarkt Osnabrück an der Tannenburgerstraße.



Der Name "MIOS" wird gesetzlich geschützt.

1966

BERICHT DES
AUF SICHTSRATES

Der Aufsichtsrat berichtet 1966 über die neu geschaffene C+C Fläche in Minden mit 1.700 m² und schaut mit Sorge auf die Entwicklung der C+C Märkte und die großen Verbrauchermärkte. Der Aufsichtsrat denkt laut darüber nach, „solchen Wettbewerbern durch eigene Gemeinschaftsetablierungen auf gleicher Ebene zu begegnen“. Die Kleinfläche soll vor der Großfläche geschützt werden.

Sonderschauen
und Aktionen gehören
von Anfang an zum
MIOS-Großmarkt.

Achtung

Gold - Schmuck - Diamanten
SONDERSCHAU
im MIOS - Großmarkt.

Minden : Do. 1.12., Fr. 2.12., Sa. 3.12.1966
tägl. von 8 - 21, Samstag von 8 - 18 Uhr.
Riesenauswahl, auch in erlesenen Stücken!
Beratung durch Pforzheimer Juweliere!
Preisvorteil durch Großabschluß!

Verehrte Kunden unseres
MIOS - Großmarktes
BAD OEYNHAUSEN :
Ihr Kundenausweis ist auch für Minden
gültig; versäumen Sie nicht unsere
interessante
JUWELEN - SONDERSCHAU !

1967

EXPANSIONSTEMPO

Im Jahresbericht 1967 berichtet die Genossenschaft von einem verlangsamt Expansionstempo im C+C Bereich. Als Ursache wird die viel zu hohe Anzahl an Betrieben genannt.

PROBLEME DURCH
GRAUE C+C MÄRKTE

Zur Versorgung des C+C Marktsegmentes wäre eine Anzahl von 300 bis 400 Betrieben völlig ausreichend, so die Erklärung der Genossenschaft im Bericht 1967. Auf die Probleme durch "graue C+C Betriebe", die auch 1967 schon bestanden, macht die Genossenschaft ebenfalls im Jahresbericht aufmerksam. MIOS hat allerdings von Anfang an die reine Großhandelsfunktion ausgeübt.


Das Foto zeigt den eröffneten Großmarkt in Herford.



Eröffnung
des Betriebs Nr. 4
MIOS Herford

Das ist das äußere Bild unseres erst Mitte November 1967 in verkehrsgünstiger Lage in Herford errichteten MIOS-Großmarktes. Dieser besitzt auf einer Grundfläche von 9000 qm eine moderne 3000 qm Halle sowie Parkplätze für rund 200 PKWs.

Die Original-Einladung an alle Geschäftspartner zur Eröffnung des Herforder Betriebes



EDEKA
MINDEN-OSNABRÜCK

GESCHAFTSLEITUNG

4950 MINDEN, DEN 6. Nov. 1967
T/1

An die Geschäftsleitungen unserer maßgeblichen Lieferfirmen!

Sehr geehrte Herren!

Nachdem Sie gewiß erfahren haben, daß wir Anfang Juni ds. Js. mit dem Bau eines Cash-und-Carry-Betriebes in Herford begonnen haben, teilen wir Ihnen heute zu Ihrer gflg. Information mit, daß dieser unser vierter C+C-Großmarkt nunmehr am

Mittwoch, dem 15. November 1967


in Herford, Bielefelder Straße 86, Telefon-Sammelnummer: 05221 / 3941, eröffnet wird.
Derselbe firmiert:

"MIOS-Großmarkt-Herford"

wird aber ebenso wie unsere MIOS-Großmärkte in Minden, Bad Oeynhaus und Osnabrück als unselbständige Abteilung unserer Edeka Minden-Osnabrück geführt. Die Führung aller unserer vier MIOS-Großmärkte liegt in den Händen von Herrn Abteilungsleiter Jürgen Krahnfeld, Sitz Minden. Die örtliche Leitung unseres neuen Herforder Betriebes haben wir unseren Mitarbeitern Herrn Sturm und Herrn Devers übertragen.

In der Zusammenarbeit zwischen Ihnen und unseren C+C-Märkten gilt nach wie vor:

-2-



Unsere Edeka Minden-Osnabrück wurde am 17. Sept. 1956 anlässlich der 200JA in Minden für den Vereinigten Einzelhandel gegründet.

1968

Im Jahresbericht der Genossenschaft wird festgestellt, dass alle Investitionsmaßnahmen zum richtigen Zeitpunkt ausgelöst werden. Für die MIOS Minden steht ein Lagerumbau an, der in der Bilanz mit 87.000 DM ausgewiesen wird.

INVESTITIONEN

Umsatzaufgliederung der C + C Betriebe Jan. 1968

	Osnabrück	Minden	Herford	Bad Oeynh.
Ges.-ums. auf Bank-kto eingez.	1.180.196,--	924.849,44	605.019,98	341.316,16
davon Ware	1.019.707,35	787.134,96	564.942,82	337.592,55
" Tankstelle	155.963,40	137.537,33	38.788,40	3.723,61
" Imbis	4.525,25	177,15	1.288,76	-
Kaufende Kunden	4986	4535	4104	2756
Ø Kaufbetrag	204,49	173,53	182,01	122,53
Soll-Umsatz 5 %	657.052,44	423.441,21	300.267,11	219.873,53
cto 10 %	299.812,50	311.101,66	173.294,66	97.174,02
Soll-Steuer 5 %	32.767,38	21.241,11	17.534,55	10.915,31
cto 10 %	22.960,23	10.332,10	17.264,34	9.661,35
Soll-Ums. 11 %				
Reg.-Kasse	1.019.707,35	787.134,96	564.942,82	337.592,55
Netto-Ums. Tankst.	141.795,32	125.035,18	35.262,53	3.385,14
Steuer Tankst.	14.178,00	12.502,15	3.525,87	334,47
Netto-Ums. Imbis	4.115,50	161,05	1.171,60	-
Steuer Imbis	411,35	16,10	117,16	-

S. 2. 68
PK

Umsatzaufgliederung 1968

1969

UMSATZANTEIL

Die vier C+C Märkte haben bereits einen Umsatzanteil von über 25% am Gesamtumsatz der Genossenschaft. Die Bedeutung wächst.

Die Chancen des C+C Geschäftes werden nicht nur von EDEKA erkannt. Von 1957 bis 1969 steigt die Zahl der Betriebe auf Bundesebene auf 699. Die erzielten Umsatzerlöse liegen 1969 bei ca. 9 Mrd. DM und somit bei einem Durchschnittsumsatz je C+C Betrieb von 12,9 Mio. DM.

KENNZAHLEN

Personalkennzahlen waren auch schon 1969 wichtig. Unkonventionell wurde ohne PC und PowerPoint über die Pro-Kopf-Leistung berichtet: von Hand gemacht, wie es sich für die damaligen Zeiten gehörte. Das markante Kurzzeichen des damaligen Abteilungsleiters Jürgen Krahnfeld sollte das Unternehmen noch bis in das Jahr 1997 begleiten.

JAHRESBERICHT

Im Rechenschaftsbericht 1969 war unter anderem die Rede von Wettbewerbern wie Ratio, Lühr, Hellmann und Kanne. Es war von großer Aufregung wegen der neuen Preisauszeichnungsverordnung die Rede, und die Tankstellen wiesen einen Umsatzrückgang auf, weil auf Preissenkungen der „Marken“ reagiert werden musste. In den damaligen vier Betrieben waren insgesamt rund 120 Mitarbeiter beschäftigt.



Artikelerläuterung mit den damaligen Mehrwertsteuersätzen

Mitarbeiter 4 C+C Betrieben + 1 Hof um.
 Stand: 1.4.69

	Horf.	Mi.	B.O.	Osn.	9 Hof Osn.
Mitarbeiter ganztags	21	19	11	26	14
" halbtags	8	10	1	13	1
" insgesamt	29	29	12	39	8
auf ganztägig umgewandelt	25	24	11,5	32,5	14,5
φ Umw. Jan. + Febr.	1.118.-	1.366.-	467.-	1.700.-	415.-
Monatliche Pro Kopf. Kostung	45.000.-	54.000.-	41.000.-	52.000.-	55.000.-

22.3.
K



Viele erinnern sich noch an das legendäre Kürzel vom Abteilungsleiter und späteren Geschäftsführer Jürgen Krahnfeld



Außenansicht der
MIOS Minden
Ende der 1960er/
Anfang der 1970er Jahre.
Im Hintergrund ist das
Verwaltungsgebäude der
EDEKA zu sehen.

WAS WAR SONST NOCH
LOS IN DEN
SECHZIGERN?

1960

Erster Auftritt der Beatles außerhalb Großbritanniens im "Indra Club" an der großen Freiheit in Hamburg.

1961

Erstmalige Durchführung des Bundeswettbewerbs "Unser Dorf soll schöner werden – unser Dorf hat Zukunft."

1962

Mitte Februar wurde Hamburg von der schwersten Sturmflut seit über 100 Jahren heimgesucht.

1963

Unterstützt von Funk, Fernsehen und Printmedien bringt EDEKA sein eigenes Niedrigpreis-Programm heraus.

1964

EDEKA beginnt mit der elektronischen Datenverarbeitung.

1965

Die Edeka-Schleife wird durch das Block-E und den Schriftzug EDEKA ersetzt.



1966

Die Single "Yellow Submarine" landet auf Anhieb auf Platz 1 der Single-Charts. Der Refrain wird schnell für Fangesänge bei Fußballspielen übernommen.

1967

Nach Ende des "Sechs-Tage-Krieges" erhält Israel die Kontrolle über das Westjordanland und die Sinai-Halbinsel.

1968

Apollo 8 startet zur ersten bemannten Mondumrundung. Die drei Astronauten sind Frank Borman, William Anders und James Lovell.

1969

Apollo 11 startet mit den drei Astronauten Neil Armstrong, Edwin "Buzz" Aldrin und Michael Collins zur ersten Mondlandung. Unter dem Markennamen EUCO wird ein eigenes EDEKA Tiefkühl-Sortiment eingeführt.

1962 KOSTETE ...

Benzinpreis	0,61	DM/l
Dieselpreis	0,22 ⁹	DM/l
Bierpreis	0,59	DM/0,5 l
Brotpreis	0,94	DM/kg
Butterpreis	1,81	DM/250 g
Goldpreis	35,1	\$/oz
Heizölpreis	0,21 ⁹	DM/l
Monatslohn	241,00	DM
Arbeitslosenquote	0,7	Prozent

Haribo macht Kinder froh und Erwachsene ebenso

Nichts geht über Bärenmarke, Bärenmarke zum Kaffee

Frau Antje bringt Käse aus Holland

Wenn's um Geld geht - Sparkasse

Pack den Tiger in den Tank

Nogger dir einen

Mama, Mama! Er hat überhaupt nicht gebohrt

Keine Sorge - Volksfürsorge

Ich geh' meilenweit für eine Camel Filter

**Meister Proper putzt so sauber,
dass man sich drin spiegeln kann**



DIESIEBZIGERJAHRE

1970

INFORMATIONS-
TECHNOLOGIE

Endlich der Start mit den neuen Nixdorf Computern zum 01.06.1970. Damit wurden Klartextrechnungen für die Kunden erstellt. Die Abspeicherung der Umsätze erfolgte nach 14 Warengruppen.

Mit den neuen Computern wurden auch neue Kundenausweise mit gleichzeitig verschärften Kontrollmaßnahmen am Eingang eingeführt. Das verschaffte Sicherheit hinsichtlich der neuen Preisauszeichnungsverordnung. Für MIOS war klar, dass an der Netto Auszeichnung festgehalten wird.

Unser Bild oben zeigt die Mitarbeiterinnen im Bürosaal der Datenerfassung bei ihrer Arbeit Anfang der 70er Jahre. Eine direkte Datenverarbeitung am Arbeitsplatz fand damals noch nicht statt, es gab noch keine PCs.

20

1971

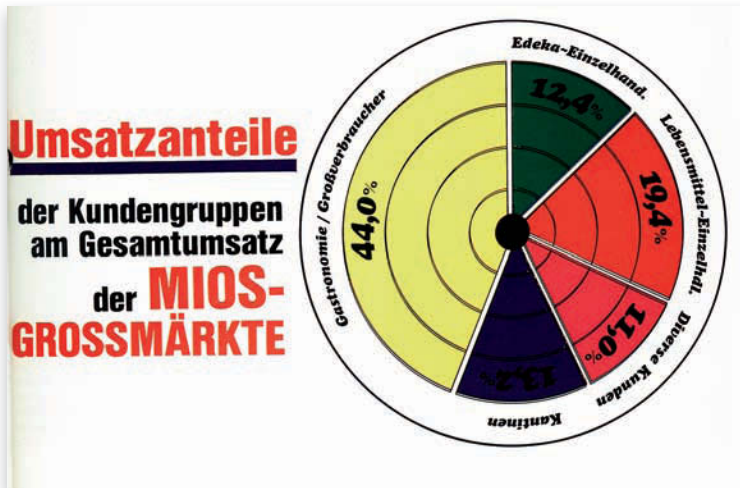
EXPANSION

Durch den Zusammenschluss EDEKA Minden-Osnabrück mit der EDEKA Hannover und EDEKA Hildesheim-Ahlefeld werden zwei weitere C+C Betriebe in die Cash + Carry Familie der neuen EDEKA Minden-Hannover aufgenommen. Es handelt sich um die Standorte Hildesheim (Senkingstraße) und Hannover (Hemmingen-Westerfeld).

Mit dieser Übernahme ist für lange Zeit die Expansionsphase durch Neufächen abgeschlossen. Es vergehen 16 weitere Jahre bis 1987 mit dem Neubau in Rheine der siebte Betrieb ans Netz geht. Der Mut zur Neufäche Cash + Carry ist unter den damaligen Gesichtspunkten ein Novum. Der Betrieb in Minden wird 1971 um ca. 2.200 m² erweitert. Dadurch hat er genug Platz für das vollständige Non-Food-Programm.

UMSATZ Die Genossenschaft erstellt 1971 einen 5-Jahresplan und prognostiziert für 1974 einen Umsatz von 750 Mio. DM. Gleichzeitig wird ein Arbeitspapier, das die baulichen Erfordernisse in den folgenden Jahren beinhaltet, erstellt.

EDV Auch das Thema der EDV ist damals wie heute aktuell. Für 1972 wird die Inbetriebnahme des Belegleser-Ordersatzes angekündigt, wobei das Gerät den Markierungsbeleg vollautomatisch liest und dann zum Lieferschein bzw. zur Rechnung verarbeitet. Auch MIOS profitiert von dieser schnelleren EDV-unterstützten Abwicklung.



Originalberichterstattung
Geschäftsbericht 1971



Vollständig aufgenommenes
Non-Food-Programm


1972

Die Bedeutung des C+C wächst mit den Jahren. Dies spiegelt sich auch im Umfang der Berichterstattung des Geschäftsberichtes wider.

WERTSCHÄTZUNG

Auf dem Parkplatz MIOS Minden wird die erste Kundenmesse in einem Zelt ausgerichtet.

ERSTE
KUNDENMESSE



Jürgen Krahnfeld
MIOS-Großmarkt-Gruppe

10 Jahre Aufbauarbeit im C+C-Bereich
6 MIOS-Großmärkte erreichten ca. 100 Mio. DM

1962 wurde der erste MIOS-Großmarkt in Bad Oeynhausen eröffnet. Heute verfügt die EHG über insgesamt 6 MIOS-Großmärkte an den Plätzen Minden, Hannover (Hemmingen-Westerfeld), Bad Oeynhausen, Herford, Osnabrück und Hildesheim. Bei einem Umsatzplus von ca. 12 % wurde eine Steigerung von 10,3 Mio. DM auf total 97,4 Mio. DM erzielt und damit annähernd die 100-Mio.-DM-Grenze erreicht. Die sechs C+C-Betriebe sind am Umsatzergebnis der EHG mit ca. 22 % beteiligt und decken das gesamte Absatzgebiet ab. Die MIOS-Großmärkte dienen den Edeka-Kaufleuten als Abhol-lager für den Zwischenbedarf, darüber hinaus als Einkaufsstätte für ein sehr breites internationales Feinkost-Programm. Die Zahl der gehandelten Artikel wird mit ca. 20.000 beziffert, wobei das sehr breit ausgelegte Non-Food-Programm eingeschlossen ist.

Der Gesamtumsatz gliedert sich wie folgt

	Brutto:	Netto:
6 C+C-Betriebe	105.087.000,— DM	97.427.128,— DM
C+C Minden	26.763.000,— DM	24.707.094,— DM
C+C Osnabrück	25.755.000,— DM	23.932.692,— DM
C+C Herford	19.488.000,— DM	18.099.630,— DM
C+C Hildesheim	12.769.000,— DM	11.821.406,— DM
C+C Bad Oeynhausen	10.262.000,— DM	9.554.123,— DM
C+C Hemmingen-Westerfeld	10.050.000,— DM	9.312.183,— DM

Rentabilität 1972

Die MIOS-Großmärkte haben mit einem Reingewinn von 1.359.652,— DM = 1,4 % des Umsatzes zum positiven Ergebnis des Gesamtunternehmens beigetragen.

Personalkosten / Personalleistung

Die Personalkosten beliefen sich (incl. Sozialanteil) auf 3.259.595,— DM = 3,5 % vom Umsatz. Sie lagen damit erheblich unter dem Bundesdurchschnitt in den C+C-Betrieben der Edeka-Gruppe. Die Pro-Kopf-Leistung betrug im Vorjahr (umgerechnet auf ganztägige Mitarbeiter) für 6 MIOS-Großmärkte im Durchschnitt pro Kopf und Monat 46.189,— DM. Als erfreulich ist das Erreichen der „Neulinge“ Hemmingen und Hildesheim auf die Leistungskennziffern der Gruppe zu bezeichnen.


Tankstellen / Waschhalle

Mit Ausnahme des MIOS-Großmarktes Hildesheim verfügen alle anderen C+C-Betriebe über Tankstellen und zum Teil Servicestationen. Mit 16 % Umsatzplus wurde ein insgesamt positives Ergebnis erzielt. Sorgen bereitet uns z. Z. die Entwicklung am Benzinmarkt.

In der zum Tankstellen-/Servicekomplex des MIOS-Großmarktes Minden gehörenden Waschhalle wurden 22.500 Autos gewaschen.

Vorhaben der MIOS-Großmarkt-Gruppe in zeitlicher Reihenfolge für 1973

1. Praktische Filialrechnung für alle 6 C+C-Betriebe.
2. Planung und Durchführung für den Neubau MIOS-Großmarkt in Osnabrück mit 7200 qm. Eröffnung September 1973.
3. Konzeption eines zukunftsfähigeren und preisgünstigeren GV-Geschäfts ab Zentrale Minden.
4. Vorarbeit für neues C+C-Abrechnungssystem ab Februar 1974.
5. Bauplanung für Erweiterung unserer C+C-Betriebes Herford.
6. Umsatzziel 116 Mio. DM Bruttoumsatz!



Auszug aus dem
Geschäftsbericht 1972,

1973

MIOS
GROSSMARKT
OSNABRÜCK

Umzug innerhalb von Osnabrück. Der 1965 eröffnete MIOS Markt wird verlagert. Der MIOS Großmarkt Osnabrück bezieht vor den Toren der Stadt einen modernen Neubau. An diesem Standort befindet sich der Betrieb heute noch. Der alte Standort an der Tannenburgstrasse wurde nach gründlicher Renovierung als Verbrauchermarkt weitergeführt.

EDV

Die Genossenschaft nimmt in der EDV die IBM 370/135 in Betrieb. 96.000 Hauptspeicherzellen sorgen für 140.000 Additionen oder 13.000 Multiplikationen jeweils bezogen auf eine Sekunde. Es standen ca. 90 Mio. Speicherstellen auf der Magnetplatte zur Verfügung.

GV WIRD
SELBSTSTÄNDIG

In Anbetracht der enormen Wachstumschancen im Großverbraucher-Sektor, wird dieser Bereich innerhalb der C+C Gruppe organisatorisch selbstständig.

WASCHHALLE MINDEN

Mit der Tankstelle wurde in Minden auch eine Waschkabine betrieben. Im Berichtsjahr 1973 wurden 22.500 PKW gewaschen.

UMSATZ

MIOS hält in diesem Jahr mit 116 Mio. DM Umsatz immerhin 25 % des Gesamtumsatzes der Genossenschaft.



Die neue IBM 370/135

1974

Erweiterung MIOS Herford:

Bereits 1974 werden Wettbewerbsvergleiche im C+C Bereich großgeschrieben. Ebenso wird die MIOS mit den anderen C+C Betrieben der übrigen EDEKA Genossenschaften verglichen, und es werden Flächenübersichten erstellt.

WETTBEWERB


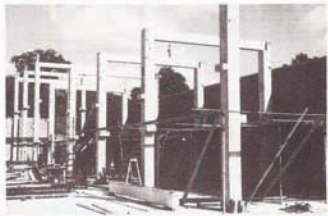
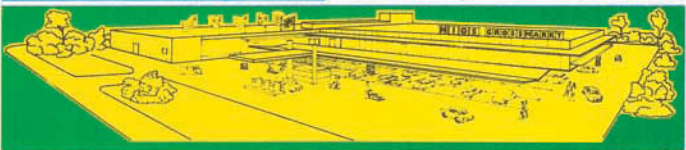
Hierzu die erste Seite der Berichterstattung für 1974:

MIOS-Großmärkte
Das herausragende Ereignis war die Erweiterung unseres Herforder C+C-Betriebes von 3000 auf 6300 qm. Nach der Erweiterung des C+C-Betriebes in Herford ergibt sich folgende Größenordnung:

	Nutzfläche/m ²	Verkaufsfläche/m ²
Minden	4 550	3 800
Bad Oeynhausen	1 400	950
Herford	6 300	5 800
Belm	7 200	5 600
Hemmingen	1 900	1 650
Hildesheim	3 000	2 400
Gesamt	24 350	20 000

Im gesamten Edeka-Bereich verzeichnen wir:
84 C+C-Betriebe mit einer Nutzfläche von 164 288 qm, davon 6 Mios-Großmärkte mit einem Nutzflächenanteil von 14,8%.
84 C+C-Betriebe mit einem Brutto-Umsatz von 700,0 Mio. DM, davon 6 Mios-Großmärkte mit einem Brutto-Umsatz von 129,6 Mio. DM, Anteil in Prozenten 18,5.

Erweiterung MIOS-Großmarkt Herford auf 6300 qm.

Unter dem Punkt „Diverse“ wurde vermerkt, dass mit Karl Heinz Brand ab Oktober 1974 ein neuer C+C Revisor eingesetzt wurde. Karl Heinz Brand sollte die MIOS bis zu seinem Ausscheiden 2001 für lange Jahre begleiten.

KARL HEINZ BRAND



1975

C+C EINKAUF

Die MIOS setzt einen eigenen C+C Einkauf ein. Eine erfolgreiche, praxisnahe Arbeit dieser Gruppe soll für eine nachhaltige Ergebnisverbesserung sorgen. Im Rechenschaftsbericht 1975 heißt es: "Ab 1. 2. wurde der neue C+C Einkauf mit den Einkäufern Austemeyer, Heike, Heimberg, Bottke und Teichmann voll etabliert. Ein Teil des guten ersten Halbjahresergebnisses ist sicherlich dieser speziellen Einkaufsbearbeitung zuzuschreiben."

UMSATZ

Die Umsatzerwartung liegt in der Vorplanung bei 130 Mio. DM.

NEU: GV-ABTEILUNG

Am 1. Juli 1975 wird die neue "GV-Abteilung" etabliert. Bearbeitet werden Großverbraucherkunden mit den speziellen Großverbraucher-sortimenten und den damit verbundenen Serviceleistungen bei der Belieferung. Allerdings ergeben sich immer wieder Probleme, weil Sonderregelungen aus verkaufspolitischen Gründen notwendig sind. Die "Normalisierung" dieses Geschäftszweiges sowie die Verbesserung der Kooperation mit anderen Abteilungen des Hauses sollten Schwerpunkte für alle Beteiligten sein.

KEIN STANDORT FÜR HAMELN

MIOS sollte das ehemalige EDEKA Lager als C+C Standort übernehmen. Trotz der Mietkostenvorteile reichten die restlichen Rahmenbedingungen nicht aus, und der Standort musste abgelehnt werden.

KUNDENBINDUNG

Mit insgesamt 15 C+C Mitarbeitern vertieften wir unsere Warenkenntnisse direkt im Weinbaugebiet. Ebenso wie die Weinseminare im Herbst in Minden, Belm und Herford geschieht dieses vor dem Hintergrund einer stärkeren Bindung der Gastronomiekunden an unsere C+C Betriebe.

Mios-Großmärkte

	Mio. DM		Planerfüllung
Gesamtumsatz	130,0	+ 8,24 %	
Die 6 Mios-Großmärkte entwickelten ihre Nettoumsätze (incl. FF) wie folgt:			
Mios-Großmarkt:			
Minden	31,5	+ 6,04 %	100,99 %
Osnabrück-Belm	33,9	+ 4,07 %	95,48 %
Herford	25,8	+ 23,99 %	99,22 %
Hildesheim	17,6	+ 6,53 %	100,50 %
Bad Oeynhausen	10,9	+ 5,53 %	101,48 %
Hann.-Hemmingen	10,3	+ 1,31 %	96,51 %
	130,0		98,77 %

Die gesamtwirtschaftliche Entwicklung hat der Cash- and Carry-Branche des Bundesgebietes unbefriedigende Zuwachquoten gebracht. Das Ergebnis war sowohl ein beachtlicher Abschmelzungsprozeß als auch eine starke Umwandlung der z. T. bisher schon grauen C+C-Betriebe in Verbrauchermärkte. Dem allgemeinen negativen Umsatztrend konnten sich die Mios-Großmärkte nur z. T. entziehen.

Als negative Einflußfaktoren sind u. a. anzuführen: strukturentbedingter Abschmelzungsprozeß im umsatzschwachen Einzelhandel, unbefriedigender Geschäftsverlauf in der Gastronomie durch Einschränkung des Alkoholverzehrs und des allgemeinen Konsums, Rückgang der Belegungsquoten in praktisch allen Kurhäusern, Kliniken, Pensionen usw.

Durch einen gezielten Maßnahmen-Katalog konnten jedoch die Personalkosten gehalten, die Personalleistungswerte gesteigert und das betriebswirtschaftliche Ergebnis nachhaltig verbessert werden.

1976

EXPANSION STILLSTAND

C+C ist keine Wachstumsbranche mehr. Das ist die Aussage im Rechenschaftsbericht für das Jahr 1976. Der Markt ist gesättigt und mit zu hohen Verkaufsflächen besetzt. Die Gründe waren:

- Sterben kleiner Einzelhandelsbetriebe
- Rezession in der Gastronomie
- Subventionspreispolitik der Verbrauchermärkte

KONSEQUENZEN FÜR DIE GRAUEN

Als Konsequenz hieraus stellte eine Reihe von grauen C+C Betrieben auf das Verbrauchermarktconcept (EH) um. MIOS bleibt konsequent bei einer reinen Großhandelsfunktion. Die MIOS erreicht ganz knapp den Planumsatz und prognostiziert weniger Wachstum in den Folgejahren.

EDV

Der Konkurs von Anker verhindert den Start der neuen C+C Abrechnung. Durch die Neuorientierung auf Nixdorf wird eine Zeitverzögerung von 18 Monaten für das neue System prognostiziert.

MESSE

Anfang Oktober führte MIOS die erste „Gastronomie Sonderschau“ in einem 600 m² großen Zelt durch. Diese Veranstaltung gilt als Vorboten der späteren MIOS Messen. 60 Aussteller waren damals hochzufrieden.



So schön waren Werbedamen in den 70ern



Kundenberatung wurde damals schon großgeschrieben

1977

Im Betrieb Hildesheim wird ein neues Auslieferungsmodell getestet. Es ist der Grundstein für die Logistik in den Folgejahren. Für den LKW wurden spezielle C+C/GV spezifische Ausstattungsmerkmale vorgesehen. Bestell- und Lieferintervalle sowie Tourenplanung wurden berücksichtigt.

LOGISTIK



Der EDEKA Fuhrpark in Zeiten der 70er

Auf nationaler Ebene ist der C+C von Schrumpfung geprägt. Es sind nur noch 522 Betriebe am Start – 78 weniger als im Jahr zuvor.

SCHRUMPfung

Bezogen auf EDEKA waren in diesem Geschäftsjahr 82 C+C Flächen im Betrieb. Die 50 größten vereinigten damals 84% des Umsatzes, aber 18 Märkte hatten eine Minus-Entwicklung.

METRO-URTEIL

Mit Spannung wird das „Metro-Urteil“ erwartet, welches grundsätzliche Bedeutung hinsichtlich Eigenbedarf, Bruttoauszeichnung und Ladenschluss haben wird.

Nach dem Urteilsspruch führte die Metro die doppelte Preisauszeichnung ein:

1. Netto
2. inklusive Mehrwertsteuer (brutto)

Die Auslieferung an Großverbraucher-Kunden erfolgte damals aus den drei Betrieben Hemmingen-Westerfeld, Minden und Belm.

GV-ABTEILUNG

Personalentwicklung war auch damals ein Thema. Zur „Mitarbeiterführung“ wurde ein 2-Tage-Seminar im Schlosshotel Petershagen durchgeführt.

SCHULUNG

1978

STANDORTSICHERUNG

Der Klein-Betrieb Hannover (Hemmingen-Westerfeld) entspricht nicht mehr den Wettbewerbsanforderungen. Durch die Friga-Übernahme wird eine Großfläche in Isernhagen/Altwarmbüchen frei und für MIOS als neuer Standort nutzbar. Die Eröffnungswerbung trägt das Datum 23.01.1978.

EDV

Zum Start der Nixdorf EDV C+C Abrechnung gab es trotz Vertragszusagen immer wieder Verzögerungen. „Nie wieder Pilotbetrieb“ war die einhellige Aussage aller Beteiligten.

IRANKRISE

An den Tankstellen drohen hohe Investitionen. Durch die Irankrise droht der VK-Preis für einen Liter Benzin auf über 1 DM zu rutschen. Das geben die vorhandenen Rechenwerke in den Tanksäulen nicht her.

Eine Umrüstung, verbunden mit hohen Kosten, wird eingeplant.

SECHS BETRIEBE

Eine Zusammenfassung vom 08. September 1978 informiert auf zwei Seiten sehr kompakt über die sechs Betriebe der MIOS:

Partner für:
Gastronomie
Großverbrauch
Handel + Gewerbe

MIOS C+C GROSSHANDEL

wir eröffnen am: 23. Januar 1978 in Hann. Altwarmbüchen
3004 ISERNHAGEN/HANN. Ernst Grote Str. 2 (bisher Friga Großmarkt)

wir stellen uns vor:

Wir sind ein reiner Großhandelsbetrieb für Wiederverkäufer und gewerbliche Großverbraucher. Unser Unternehmen gehört zur Edeka-Handelsgruppe - der größten in Europa. Das heißt: ausnutzen der Einkaufsmöglichkeiten auf allen Märkten der Welt. Profitieren Sie davon. Bei jedem Einkauf!

MIOS Eröffnungswerbung 1978 in Isernhagen

09. 1978 /FN

WIRTSCHAFTSINFORMATION UNSEFER 6 MIOS-Großmärkte

Nachfolgend die Daten, jetziger Stand, 6 MIOS-Großmärkte in Worten:

1. MIOS-Großmärkte in: Mittelscheralllee 61, 4950 Minden
Behmer Straße 8-12, 4970 Bad Oeynhausen
An der B 51/65, 4513 Helm-Osnabrück
Bielefelder Straße 86, 4900 Herford
Senkingstraße 4, 3100 Hildesheim
Ernst-Grote-Straße 2, 3004 Isernhagen

2. Größenordnung:

C+C	Nutzfl. gesamt	Verkauf gesamt
Minden	5.550	4.500
B. Oeynhausen	1.380	900
Helm-Osnabrück	7.200	5.200
Herford	6.430	5.600
Hildesheim	2.935	2.150
Isernhagen	6.400	5.960

3. Öffnungszeiten: Montag bis Freitag, 07.00 - 21.00 Uhr

4. Wer darf kaufen: Lebensmittelhandel, Milchgeschäfte, Obst-/Gemüsegeschäfte, Fischgeschäfte, Gastronomie, Hotels, Pensionen, Jubiläumstriebe, Kantinen, Kioske, Bäckereien, Fleischereien, Apotheken, Drogerien, Tankstellen

zusätzlich nur Gewerbebereich: Frisuren, Textilienhandel, Papierwaren-einzelhandel, Spielwareneinzelhandel, Hausatzeinzelhandel, Andenkenläden, Reinigungsbetriebe, Wäschereien und Kraftfahrzeugwerkstätten

Positive Entwicklung im C+C-Bereich

Die C+C-Gruppe lag in ihrem Umsatzzuwachs von 14,7% doppelt so hoch wie die Gesamtheit aller innerhalb der EDEKA-Gruppe geführten C + C-Betriebe. Bei den MIOS-Großmärkten wurde eine zukunftsweisende EDV-Anlage installiert, mit der stufenweise ein geschlossenes Warenwirtschaftssystem praktiziert wird.

Umsatzzuwachs 1978 gegen den Trend

Kompaktbericht der sechs MIOS Großhandelsmärkte in Minden, Bad Oeynhausen, Osnabrück-Beim, Hildesheim und Isernhagen

5. Wie erhält der Kunde einen MIOS-Großmarkt-Ausweis:

Bedingung ist Zugehörigkeit zu den Branchen s. vorstehend

a) Gewerbeanmeldung oder Bestätigung des Berufsverbandes (Gesamthandwerksverband, Industrie- und Handelskammer)

b) Umsatzsteuerquittung oder -voranmeldung

Beim Erstbesuch muß der Ausweisinhaber wesentlich kommen

6. Welche Zahlungsmöglichkeiten:

Bar und Scheck

7. Welche Sortimentsbereiche:

Frischfleisch, Wurst, Obst/Gemüse, div. Tiefkühl-/div. Feinkostartikel, Konserven, Lebensmittel allgemein
Wein / Sekt / Spirituosen
Gesamtbereich gesamt - u. a.
Haushaltswaren / -geräte, Geschenkartikel, Schmuck, Lederwaren, Kosmetik, Masch- und gewäbe, Fernseh- / Elektro-Klein-/Großhandel, Werkzeuge

8. Wieviel Artikel: ca. 30.000

9. Kundenstruktur:

Branche	Umsatzanteil
Edeka-Einzelhandel	7 %
Nebenmitteleinzelhandel	18 %
Gastronomie/Großküchen	45 %
Kantinen	17 %
Bäcker/Fleischer/Drogerien/div. Branchen	13 %
	100 %

10. Umsatz: 1977 Bruttoumsatz total DM 152,7 Mio.

11. Mitarbeiter:

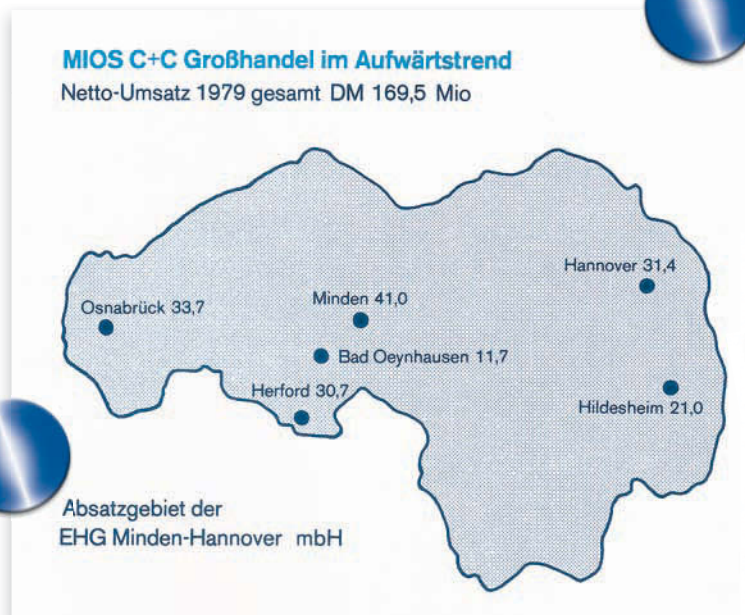
insgesamt	288 Mitarbeiter
davon	71 Teilzeitarbeiter
unversch. berechnet	214 ganztägige Mitarbeiter

12. Marktleiter:

Minden:	Schick, Salfen
Bad Oeynhausen:	Brandt, Wieso
Herford:	Sturm, Brüggemann
Helm:	Hrovat, Lübker
Hildesheim:	Dittmann, Weiß
Isernhagen:	Wernik, Saulz, Gvi Heike

1979

- EXPANSION** MIOS entwickelt sich überraschend entgegen dem Trend der C+C Branche. Mit einem Wachstum 4,9 % gegenüber dem Vorjahr hatte niemand gerechnet.
- REDUKTION** Bundesweit reduzierte sich die Anzahl der C+C Lager auf 457 Betriebe. Bezogen auf die EDEKA national waren 1979 ca. 80 Betriebe aktiv.
- PERSONAL** Im Berichtsjahr hatte MIOS C+C 287 Mitarbeiter.



Ein Sprung gegen den Trend

Die MIOS-Großmarktgruppe hat sich entgegen dem nationalen Trend positiv entwickelt. Die sechs C+C-Betriebe erreichten einen Netto-Gesamtumsatz von DM 169,5 Millionen entsprechend einem Plus von 4,9%. Ohne Frischfleisch betrug der Netto-Umsatz DM 149,9 Millionen. Damit lagen sie deutlich im Gegensatz zur Gesamtbranche, in der sich 1979 der Abschmelzungsprozess fortsetzte. Bundesweit reduzierte sich die Anzahl der Cash-and-Carry-Läger auf 457 Betriebe - davon 80 im EDEKA-Bereich. Die durchschnittliche Verkaufsfläche aller C+C-Betriebe betrug 3707 qm. Die sechs MIOS-Großmärkte präsentieren sich per Jahresende 1979 mit folgendem Zahlenbild:

Beschäftigte	incl. Teilzeitarbeiter	umgerechnet auf Vollzeit
Minden	68	53
Bad Oeynhausen	22	13,5
Belm	61	42,5
Herford	49	38
Hildesheim	38	27
Isernhagen	49	37,5
Gesamt	287	211,5

Umsatzanteile der Kundengruppen	Anteil
EDEKA-Mitglieder	4,6%
Lebensmittel-Einzelhandel	15,9%
Gastronomie	39,1%
Großküchen	7,3%
Kantinen	15,4%
Div. Handel, Tankstellen	12,1%
Nonfood - Gewerbe	3,6%
Mitarbeiter	2,0%

Durchschnittlicher Rechnungsbetrag je Kunde DM 278,-

Nutzfläche

Minden	5550 qm
Bad Oeynhausen	1390 qm
Belm	7100 qm
Herford	6400 qm
Hildesheim	2900 qm
Isernhagen	6800 qm
Durchschnittlich	5023 qm

lung im neuen Betrieb Hannover-Isernhagen. Im zweiten vollen Geschäftsjahr wurde bereits der Planumsatz lt. Standortanalyse erreicht. Noch erheblich besser hätten Umsatz und Rentabilität ausgesehen, wenn es nicht auf dem Tankstellensektor eine deutliche Minusentwicklung gegeben hätte.

Zur Selbstverständlichkeit ist inzwischen die artikelgenaue EDV-Überwachung durch den Einsatz von Terminals im Wareneingang geworden. Sie verschafft uns ein aufschlußreiches „Röntgenbild“ des gesamten Warenflusses. Als nächster Schritt ist optisches Lesen vorgesehen.

Wie sieht die C+C-Zukunft aus? Klare Antwort: „Eindeutig positiv.“ Voraussetzung ist jedoch eine noch speziellere Einstellung auf die Zukunftskundengruppen

- Gastronomie
- Großverbraucher
- Kioske / Tankstellen

Ebenso unerlässlich ist die Praktizierung einer absolut reinen Großhandelstätigkeit. Für die Kontrolle der ausgegebenen Ausweise an Ort und Stelle sowie für die Kundenanalyse sind eigens zwei Außendienstmitarbeiter tätig.

Unsere optimistische Grundeinstellung zum künftigen C+C-Geschäft wird durch einen Neubau in Hildesheim dokumentiert. Im Oktober 1980 soll dieser MIOS-Großmarkt bezugsfertig sein. Für 1980 heißt die Planung: DM 180 Millionen Umsatz. Die ersten 5 Monate 1980 deuten mit 14% Umsatzplus auf vielleicht wieder ein positives Ergebnis hin - Sr...

Jacobs Kaffee - wunderbar
Sexy-mini-super-flower-pop-op-Cola. Alles ist in Afri-Cola
BMW - aus Freude am Fahren
Haribo macht Kinder froh - und Erwachsene ebenso
Auf diese Steine können Sie bauen - Schwäbisch Hall
Der Duft der großen weiten Welt - Peter Stuyvesant
Er läuft und läuft und läuft... - VW-Käfer
Pack den Tiger in den Tank - Esso

1979 erfolgte der erste ausführliche Bericht über die Erfolge der Großhandelssparte

WERBESLOGANS AUS DEN SIEBZIGERN

1970

Dritte Volkszählung mit dem Ergebnis: 60.650.600 Einwohner.
Ein Liter Normalbenzin kostet 0,56⁸ DM.

1971

Gründung von Greenpeace in Kanada.

1972

Umwandlung der EDEKA Zentrale in eine AG.

1973

Ölkrise mit Sonntagsfahrverbot.

1974

Eröffnung des neuen Gebäudes der EDEKA Zentrale in Hamburg.
Einführung der Verkehrsünderdatei in Flensburg.
Nach der Watergate-Affäre tritt Präsident Richard Nixon zurück.
Preisbindung für Markenartikel wird aufgehoben.

1975

Bill Gates und Paul Allen gründen die Firma Microsoft.
Ende des Vietnamkrieges.
Einweihung des Elbtunnels.

1976

Start der neuen Vertriebslinie "elkos" im Bereich Drogeriehandel.
Gurtpflicht für Vordersitze im Auto wird eingeführt.
Steve Jobs und Steve Wozniak gründen die Firma Apple.

1977

Wärmstes Weihnachtsfest seit 100 Jahren mit +15 Grad.
Mit der Entführung Hanns Martin Schleyers und der Lufthansa Maschine "Landshut" beginnt der "Deutsche Herbst".

1978

Menachem Begin und Anwar as-Sadat unterzeichnen in Washington den israelisch-ägyptischen Friedensvertrag.
Karol Wojtyla wird Papst.

1979

Der NATO-Doppelbeschluss soll die Gesamtzahl der nuklearen Gefechtsköpfe in Europa reduzieren, jedoch die weitere Stationierung von Mittelstrecken-Raketen zulassen.

1972 kostete ...



Benzinpreis	0,57	DM/l
Diesel	0,32 ⁹	DM/l
Bierpreis	0,74	DM/0,5l
Brotpreis	1,55	DM/kg
Butterpreis	2,04	DM/250 g
Goldpreis	50,2	\$/oz
Heizölpreis	0,19	DM/l
Monatslohn	482,00	DM
Arbeitslosenquote	1,1	Prozent



DIEACHZIGERJAHRE

1980

NEUBAU IN HILDESHEIM

C+C zieht innerhalb von Hildesheim um. Nach der Eröffnung des Neubaus im Hafengebiet wird der 1971 übernommene Altstandort an der Senkingstraße geschlossen.

ENTWICKLUNG IN HANNOVER

Hannover Isernhagen hat bereits 1979 die Umsatzgröße von 30 Millionen DM erreicht. Dieses wurde laut Standortanalyse erst für das Jahr 1981 erwartet. Der Standort Isernhagen ist auf einem guten Weg.



Baudetails

Im Hildesheimer Hafengebiet wurde ein 14 000 qm großes Grundstück von der Stadt Hildesheim käuflich erworben.

● bebaute Grundfläche	5 216 qm
● Verkaufsfläche	4 650 qm
● Kühl/Tiefkühlraum	410 qm
● Cafeteria	156 qm
● Obergeschoß	460 qm
● umbauter Raum	36 160 qm
● Baukosten	DM 6,4 Mio

Der Gesamtbau wurde in Fertigbauweise erstellt. Die Kälte- und Heizungsanlagen wurden unter den neuesten technischen Bedingungen installiert.

1981

BÄGROS BIELEFELD

Die Bäcker-, Konditoren- und Großverbraucher-Service GmbH, kurz „BÄGROS“, wird nach Übernahme des Bäcker- und GV-Geschäftes von der EDEKA Bielefeld in Bielefeld gegründet. Die Zielsetzung der Bägros wird im Jahresbericht 1981 als „fachorientierte Betreuung und Belieferung der Mitglieder (Großbäckereien) mit Bäckereibedarf und somit die Teilnahme am expansivem Großverbraucher-geschäft“ beschrieben. Die damaligen Geschäftsführer Dirk Schlüter und Jürgen Krahnfeld machen sich für die Ausrichtung auf Großverbraucher stark. Dieses Geschäftsfeld wird bis zum Start des GV-Lagers in Minden an der Sandtrift Anfang 1989 durch die BÄGROS am Standort Bielefeld bearbeitet.

1983

Am 20.01.1983 wurde der Betriebsleiter MIOS Hildesheim Opfer eines Raubüberfalls. Zusammen mit einer Kassiererin wurde er im Obergeschoss im Büro an einen Heizkörper gefesselt. Die bewaffneten Diebe erbeuteten ca. 78.000 DM Bargeld sowie für 18.000 DM Ware und flüchteten mit dem privaten PKW des Betriebsleiters.

RAUBÜBERFALL
IN HILDESHEIM

Die ersten MIOS Messen werden ins Leben gerufen. Das Marketinginstrument der gedruckten Messetaler wird von den Kunden geschätzt und angenommen. Nach dem Sammeln der Messetaler an den Industrieständen beginnt der Run auf die „Talerkasse“.

MESSEN



Eine echte Rarität:
die letzten noch verbliebenen
original Messetaler

Über viele Jahre hinweg ist der MIOS Messetaler ein Kundenmagnet. Die Messetermine sind für viele Kunden ein Jahres-Highlight, das sie auf keinen Fall verpassen wollen.

MESSEALER

Um das Tagesgeschäft nicht zu stören, werden die Messen anfangs in einem eigens dafür aufgestellten Messezelt ausgerichtet. Die komplette Infrastruktur von Industrieständen bis hin zum Verpflegungsbereich wird dort untergebracht.

ANFANG IN ZELTEN

Ein Zeltverleiher war nicht glücklich, weil wir ein fabrikneues Zelt mit einem "Schlitz versehen haben", um das Warmluftrohr der Zeltheizung zu legen.

ZELT AUFGESCHLITZT

1983

EIN WAHRES MESSE-HIGHLIGHT

In diesem Zusammenhang darf ein Erlebnis während einer der ersten Messen nicht unerwähnt bleiben:

Nach Fertigstellung einer riesigen Pyramide aus Weinflaschen, aufgebaut vom damaligen Industriepartner, erinnerte sich einer unserer Vertriebsmitarbeiter daran, zehn Jahre zuvor während seiner Bundeswehrzeit den LKW-Führerschein erworben zu haben. Fahrpraxis allerdings Fehlanzeige.

Nachdem ein gewaltiger Ruck das Messezelt erschüttert hatte, setzten sich die obersten Flaschen der Pyramide in Bewegung. Der Industriepartner konnte gerade noch die erste Flasche auffangen. Um die Hände für nachfolgende Flaschen freizubekommen, wanderte die erste gerettete Flasche unter seine Achsel. Mit der zweiten Flasche wiederholte sich das Schauspiel. Bereits bei Flasche Nummer 3 wurde dem Industriepartner bewusst, dass er nur zwei Achseln hat. Resigniert hob er die Arme, und die Flaschen Nummer 1 und 2 ereilte das gleiche Schicksal wie die übrigen.

Unser Vertriebsmitarbeiter, der von alledem nichts mitbekommen hatte, betrat das Messezelt und berichtete stolz, dass er nach der Bundeswehrzeit erstmalig wieder hinter dem Steuer eines LKW gesessen habe. Er sprach von einem tollen Gefühl, und dass es Spaß gemacht habe.

Die ersten MIOS Kundmessen fanden noch in Messezelten statt



Nachträgliche Kundenvergütungen werden als Kundenbindungsmaßnahme eingeführt. Kunden erhalten bei MIOS erstmals eine nachträgliche Vergütung auf die getätigten Umsätze. Voraussetzung ist u.a. eine bestehende Geschäftsbeziehung bei Auszahlung zu Beginn des Folgejahres.

ERSTER KUNDENBONUS

Erstmals wird der Samstag in allen Betrieben als normaler Verkaufstag eingeführt.

EINFÜHRUNG DER SAMSTAGSÖFFNUNG

Das Pflichtenheft für das neu geplante Warenwirtschaftssystem wird gemeinsam mit dem Partner Computer Technik Müller, kurz CTM, erarbeitet.

WWS CTM

Das Kostendämpfungsgesetz macht sich besonders bei den Branchen Kurheime und Pflegeheime bemerkbar. Hier wird ein nicht unwesentlicher Umsatzrückgang in der Kurstadt Bad Oeynhausen verzeichnet.

PROBLEM BAD OEYNHAUSEN

1984

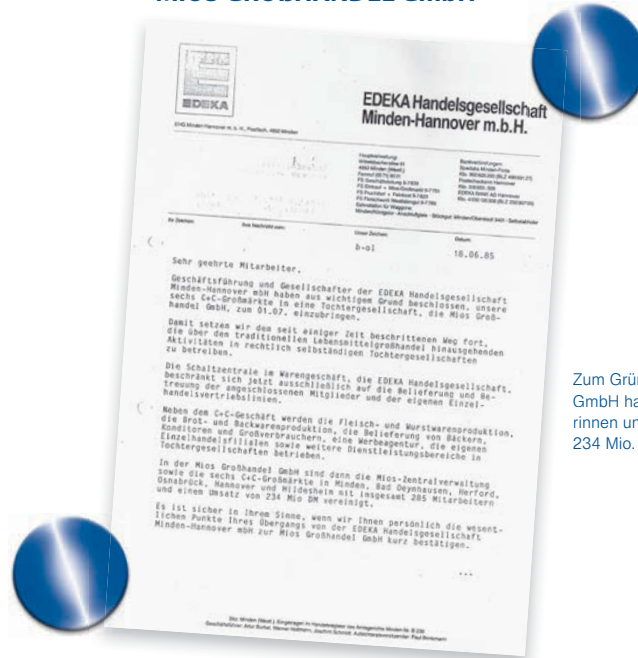
- KUNDENBETREUUNG** Durch die Einstellung von Außendienstmitarbeitern für die Bereiche Minden, Herford und Hannover wird eine aktive Kundenbetreuung aufgebaut.
- UMBAUTEN** Der Betrieb in Belm wird umgebaut. Die Betriebe Hannover und Hildesheim erhalten ein Face-Lifting im Bereich Obst und Gemüse.
- ANBAU HILDESHEIM** Nur vier Jahre nach der Eröffnung wird in Hildesheim eine Getränkehalle angebaut.
- UNTERNEHMENSZIEL** Das Unternehmensziel der MIOS wird noch einmal unterstrichen: MIOS ist der „Fachgroßhandel für die Gastronomie und den Handel“.
- BÄGROS** Die Fachbereichstochter BÄGROS schneidet hervorragend ab: Mit einem Umsatzzuwachs von 13,5% auf mehr als 63.000.000 DM macht sie positiv auf sich aufmerksam.



1985

- Das EDV-System CTM wird im April 1985 im Betrieb Minden installiert und mehrere Wochen getestet, bevor der Roll-out in alle Betriebe beginnt. Mit der CTM-Anlage sind wir eines der ersten Unternehmen in der C+C Branche, die in der Lage sind, die Strichcode-Etiketten an der Ware (EAN) mit einem Scanner an der Kasse zu lesen. Dadurch fällt die Erfassung der Artikelnummer am Check-out durch die Bedienerin weg. Das ist ein Riesenvorteil bei der Kas senabwicklung.
- 1985 ist auch das Gründungsjahr der MIOS Großhandel GmbH. Sechs C+C Großmärkte werden zum 01.07.1985 in eine Tochtergesellschaft eingebracht. Die Firmierung lautet von nun an:

MIOS GROßHANDEL GmbH



Zum Gründungszeitpunkt der GmbH hat MIOS 285 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und tätigt 234 Mio. DM Umsatz.

Auf nationaler Ebene betreiben 140 verschiedene Unternehmen mit insgesamt 349 C+C Großmärkten den Cash + Carry-Bereich. Erstmals seit 1972 nimmt die Anzahl der C+C Märkte leicht zu.

ROLL-OUT CTM

GRÜNDUNG DER GMBH

NATIONALER VERGLEICH

1986

ERSTMALS VKI Die aktive Kundenbetreuung wird durch den Einsatz von Verkaufssinnendienstmitarbeitern in allen Betrieben ausgeweitet. Kunden können jetzt auch telefonisch Bestellungen aufgeben und sich beraten lassen. Der Kontakt insbesondere zu Lieferservicekunden wird somit gefestigt, und Geschäftsbeziehungen werden ausgebaut.

LAGER HERFORD Durch den Bau eines neuen Lagers für den Betrieb Herford ist die Kundenbelieferung jetzt auch von Herford aus möglich. Aufgrund der kürzeren Fahrstrecken zum Kunden werden Kosten eingespart. Zudem werden neue Kunden im Zustellbereich gewonnen.

SORTIMENTS-AUSBAU Ausbau des Non-Food-Sortimentes, um die Zielgruppe „Gastronomie“ noch fester als Stammkunden zu binden.

BÄGROS In Bielefeld werden im Berichtsjahr 1.200 Kunden aus zwei Geschäftsbereichen beliefert: Bäckereien und Konditoreien sowie Großküchen. Bägros wächst weiter zweistellig.

Die Umsatzentwicklung bei der MIO Großhandel GmbH ist zu einem erheblichen Teil auf den die gesamte Branche treffenden Rückgang der Tankstellenumsätze zurückzuführen. Durch Umbauten und Erweiterungen in den MIO-Großmärkten Herford und Osnabrück-Belm sowie insbesondere durch die Eröffnung des siebten MIO-Großmarktes in Rheine wird die MIO Großhandel GmbH ihre Geschäftsfläche in 1987 erheblich ausweiten und damit den Grundstock für weiteres Umsatzwachstum legen. Anders als vielerorts in der Branche üblich, ist die MIO Großhandelsgruppe dabei, sich zu einer ausgesprochenen Fachgroßhandlung für die Kundengruppen Gastronomie, Tankstellen und Kantinen zu entwickeln.

In der BÄGROS Bielefeld werden für insgesamt 1 200 Kunden zwei Fachgroßhandlungen unter einem Dach betrieben — zum einen für Bäckereien und Konditoreien und zum anderen für den Großküchenbereich. Die BÄGROS wuchs erneut nahezu zweistellig auf 76,5 Mio. DM. Damit hat sie in den sechs Jahren ihrer Geschäftstätigkeit den Umsatz um 100 % ausgeweitet und die Kosten um knapp 3 Prozentpunkte vom Umsatz gesenkt.

1987

Im Betrieb Belm findet ein Großumbau statt. Während der Bauaktivitäten bricht sich der damalige Geschäftsführer Jürgen Krahnfeld beide Arme und fällt für mehrere Wochen aus. Der Betrieb Minden erhält eine neue Obst- und Gemüseabteilung.

UMBAUTEN

Die Öffnungszeiten verändern sich durch die Einführung der 38,5-Stunden-Woche.

ÖFFNUNGSZEITEN

Der C+C Einkauf wird aufgelöst und in den LEH-Einkauf integriert. Ein C+C Vertriebsteam wurde gegründet.

VERTRIEB C+C

Im Herbst wird der Neubau in Rheine eröffnet, und zum Jahreswechsel 87/88 werden die beiden Betriebe Celle und Soltau der EDEKA Harz-Heide übernommen.

NEUBAU RHEINE



Mit einer Bauinvestition von 5,5 Millionen DM wurde im Herbst 1987 der 5.000 m² große MIO Großmarkt in 4440 Rheine eröffnet

Einbrecher kamen in der Nacht auf ganz... Weise / Kriminalpolizei sucht Hinweise Für 25 000 Mark Zigaretten aus Großmarkt geholt

Bad Oeynhausen-Rehme. Die Nacht zum gestrigen Dienstag war wieder einmal die Stunde eines offenbar raffiniert organisierten Einbruchs. Noch unbekannte Täter drangen in einen Großmarkt am Alten Rehmer Weg ein. Aus dem dort vorgefundenen Zigarettenbestand entnahmen sie 770 sogenannte „Stangen“ einschlägiger Marken im Gesamtwert von 25 000 Mark mit. Über die Mächler des Einbruchs, die „jedenfalls ganz anders“ gewesen sein soll, wollte die Kriminalpolizei nichts mitteilen. „Das könnte als Empfehlung für Nachahmer verstanden werden.“ Dafür erbittet das Kriminalkommissariat Bad Oeynhausen möglichst viel Hinweise und sachdienliche Angaben, die auf die Spur der Täter führen könnten, die etwas über die Tatzzeit oder sogar über den Verbleib der Beute aussagen. „Vor Ankauf wird gewarnt.“

EINBRUCH IN BAD OEYNSHAUSEN

1988

FUSION HARZ-HEIDE MIT MINDEN-HANNOVER

Die Genossenschaften Harz-Heide und Minden-Hannover besiegeln ihre Fusion. Dadurch werden die C+C Flächen in Celle und Soltau der MIOS GmbH zugeführt. Die Standorte befinden sich in Celle an der Hannoverschen Heerstraße und in Soltau am Oeninger Weg.

Mindener Edeka nun auch in Celle und Soltau

Bisher von der Edeka Harz-Heide betreut

Minden. Die Edeka Minden-Hannover, die gerade mit der Neueröffnung ihres siebten C+C-Großmarktes in Rheine im Oktober Flagge gezeigt hat, übernimmt die beiden C+C-Märkte der Edeka Harz-Heide in Soltau und Celle zum Jahreschluß.

Innerhalb der Edeka-Gruppe werden national im C+C-/Großverbraucher-Geschäft immerhin ca. 1,2 Mrd. DM Umsatz getätigt. Davon entfallen in 1988 allein 320 Mio. DM auf die Edeka Minden-Hannover mit neun Großmärkten in Minden, Osnabrück, Bad Oeynhausen, Herford, Hannover, Hil-desheim, Rheine, Soltau und Celle und ei-

nem Großverbraucher-Speziallager in Bielefeld.

Die für das C+C-Geschäft zuständige Tochtergesellschaft Mios Großhandel GmbH hat sich bereits seit Jahren von der traditionellen C+C-Geschäftspolitik des „Alles für alle“ gelöst und versteht sich als Fachgroßhandel für Gastronomie, Großverbrauch und Handel, auch mit Außen-dienstberatung und Zustellung.

Mit dieser Politik und der gebündelten Leistungsfähigkeit werde man jetzt auch in Soltau und Celle antreten, so meinte das Mindener Großhandelshaus.

TRENDFORSCHUNG

Der Markttrend zeigt, dass die Ausgaben für den Außer-Haus-Konsum schneller als die Ausgaben für Nahrungsmittel insgesamt wachsen. Großküchen und Gastronomie halten inzwischen einen Umsatzanteil von 60% mit weiter steigender Tendenz und gehören somit zu der Hauptzielgruppe der C+C Betriebe.

UMBAUTEN

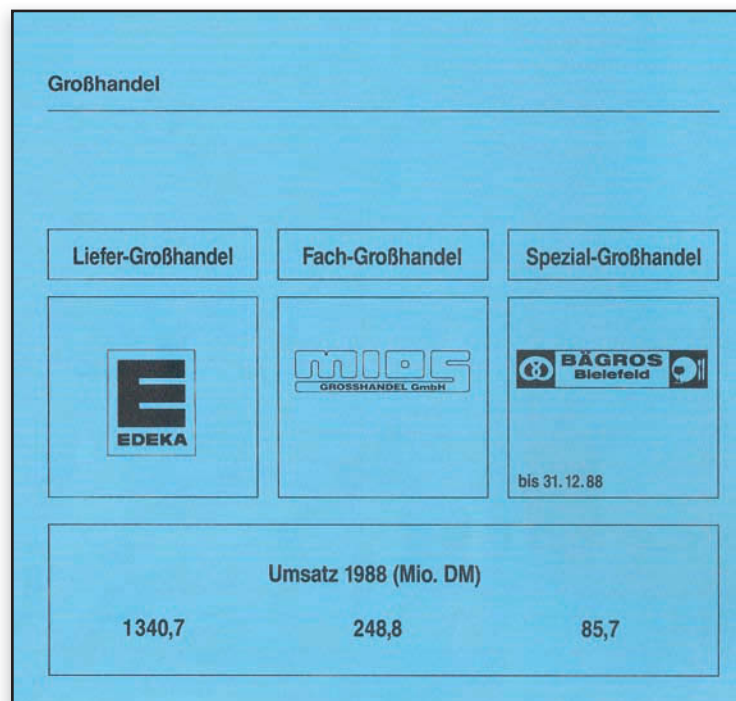
Der Betrieb Hannover wird einer Komplettrenovierung unterzogen. Zudem werden die Betriebe Celle und Soltau auf die MIOS Linie umgestellt.

Die Belieferung der Kunden wird für Celle von Hannover und für Bad Oeynhausen von Minden übernommen. Das Lieferservice-Geschäft der Betriebe Celle und Bad Oeynhausen wird aufgelöst.

VERÄNDERUNGEN

Aus der Bägros wird der Geschäftszweig GV Großküchen herausgelöst und in die MIOS Großhandel GmbH integriert. In Minden wird ein GV-Lager im ehemaligen Friga-Standort „Sandtrift“ etabliert.

BÄGROS



EDEKA Großhandelsstruktur 1988

1989

START DES
GV-ZUSTELLAGERS
IN MINDEN

Das GV-Zustellager in Minden an der Sandtrift nimmt seinen Betrieb auf.



Das GV-Lager
in Minden

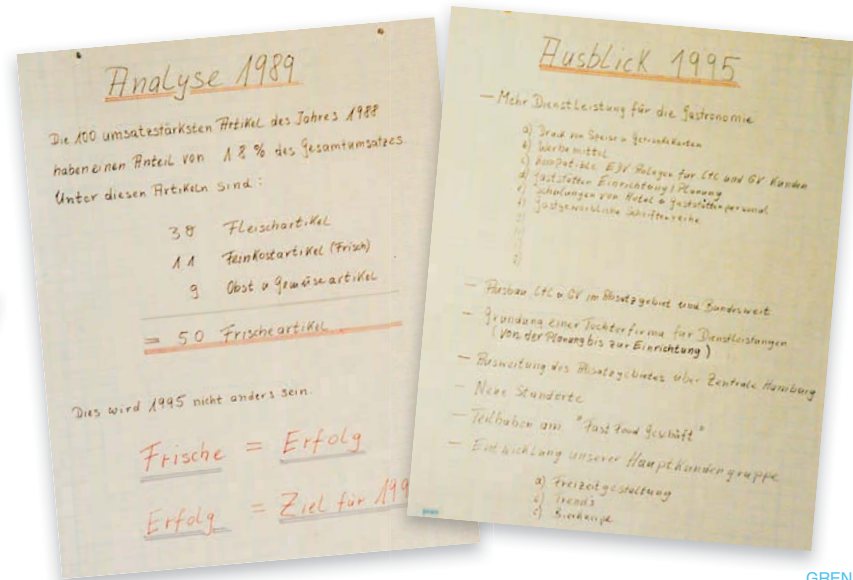
25 JAHRE MIO
GROSSMARKT MINDEN



Minden feiert das
25-jährige Jubiläum

Eine kleine Runde, bestehend aus den beiden Geschäftsführern Dirk Schlüter und Jürgen Krahnefeld sowie dem Controlling-Mitarbeiter Jürgen Grote, stellen mutige Prognosen auf über die weitere Entwicklung des C+C-/GV-Geschäftes bei der EDEKA Minden-Hannover bis zum Jahr 1995. Dabei kann keiner der Herren wissen, dass ein geschichtlich bedeutendes Ereignis im November des Jahres 1989 alle Prognosen für die Folgejahre über den Haufen werfen wird.

MIO PROJEKT 1989



GRENZÖFFNUNG IM
OKTOBER 1989 UND
AUFBRUCH OST

Kein anderes Ereignis hat die Geschicke unseres Unternehmens so beeinflusst wie die Grenzöffnung. Durch die friedlichen und beharrlichen Demonstrationen der damaligen DDR-Bürger fiel am 09.11.1989 die Mauer. Der Mauerfall hat unsere Arbeit und Ausrichtung über Jahre hinweg beeinflusst. Er gab uns die Möglichkeit, die Absatzgebiete Sachsen-Anhalt und Brandenburg zu erobern. Alle im Unternehmen tätigen Kolleginnen und Kollegen, die den Aufbruch Ost hautnah miterlebt haben, kommen noch nach mehr als 20 Jahren nicht aus dem Schwärmen heraus. Denn das war nicht nur Arbeit, das waren Pionierarbeit und Aufbau, die mit vielen positiven Erinnerungen behaftet sind.

1980

Der Bauingenieur und Architekt Ernő Rubik erfindet den "Zauberwürfel". Dieser bekommt die Auszeichnung "Solitairespiel des Jahres".

1981

Mit der Vorstellung des ersten IBM-PC wird der Übergang vom Industriezeitalter zum Informationszeitalter eingeleitet.
Hochzeit von Prinz Charles und Lady Diana Spencer.

1982

Helmut Kohl wird deutscher Bundeskanzler.
Der erste CD-Spieler geht in Serie.

1983

Die gefälschten Hitler-Tagebücher tauchen auf.
Einzug der Grünen in den Deutschen Bundestag.

1984

Richard von Weizsäcker wird Bundespräsident.
Der Apple Macintosh wird vorgestellt.
Das C-Netz-Autotelefon erleichtert die Kommunikation.

1985

Michail Gorbatschow wird Generalsekretär der KPdSU-Partei.
Das Wrack der Titanic wird entdeckt.
„Zum Wohl Glykol“: Das Bundesgesundheitsministerium gibt eine Warnung vor österreichischen Weinen aus, die mit Frostschutzmittel gepanscht worden sind, um sie "lieblicher" zu machen.

1986

Atomreaktor-Katastrophe von Tschernobyl.
13. Fußballweltmeisterschaft in Mexiko.

1987

Volkszählung in der Bundesrepublik.
Ministerpräsident Uwe Barschel gibt sein "Ehrenwort".

1988

Feuer auf der Bohrinself "Piper Alpha" in der Nordsee.
Salman Rushdie veröffentlicht seine "Satanischen Verse".
Flugtag-Unglück von Ramstein.

1989

George H. W. Bush wird Präsident der USA.
Erste Love-Parade in Berlin.
Ungarn öffnet den Eisernen Vorhang – Beginn der Massenflucht von DDR-Bürgern.
9. November: Fall der Berliner Mauer.

1982 kostete ...



Benzinpreis	1,36	DM/l
Dieselpreis	0,667	DM/l
Bierpreis	0,90	DM/0,5l
Brotpreis	2,71	DM/kg
Butterpreis	2,64	DM/250 g
Goldpreis	400	\$/oz
Heizölpreis	0,78	DM/l
Monatslohn	909,00	DM
Arbeitslosenquote	7,5	Prozent



DIENEUNZIGERJAHRE

1990

UMSATZZUWACHS

MIOS verzeichnet aufgrund der Grenzöffnung überdurchschnittliche Umsatzzuwächse.

Erstmals werden Großpostengeschäfte mit polnischen Geschäftspartnern abgewickelt.

HALLE SALINE

Der erste MIOS SB-Großmarkt in Sachsen-Anhalt wird in Halle an der Saale umgebaut und eingerichtet. Bei dem denkmalgeschützten Gebäude handelt es sich um eine Salzsiederei, die im Sprachgebrauch „Halle Saline“ genannt wird.



Der erste SB-Großmarkt in der "Halle Saline"

MIOS
GROSSHANDEL GmbH

Betriebe stellen sich vor - diesmal MIOS Halle

In alten denkmalgeschützten Gemäuern der Saline in Halle arbeiten wir, auch Hallenser, "Hallunken" genannt, seit Oktober 1990. Es ist schön, aber auch schwer in solch einem geschichtsreichen und historisch-wertvollen Gebäude der Saalestadt, die 961 erstmals urkundlich erwähnt wurde, unsere Kunden täglich zur Zufriedenheit zu bedienen. Der gesamte bauliche Zustand unseres Großmarktes hat sich seit Gründung der Saline Anfang des 18. Jahrhunderts nicht wesentlich verändert. Durch die in der Nähe Jahre Salzsolequellen konnte noch bis Anfang der 60er Jahre Salzgewinnung schließlich zu Siedet werden. Da diese Art der Salzgewinnung schließlich unrentabel wurde, mußte die Saline 1964 schließen. Seit dieser Zeit hatte der Großhandel "Waren des täglichen Bedarfs" (WtB) Halle einen Teil des Objektes gemietet und es als Auslieferungslager für Weine und Spirituosen genutzt.

Im Frühjahr 1990 wurden die ersten Kontakte mit der EHG Minden geknüpft und man fand sehr bald ein Konzept für die Weiterführung des Großhandels. Die ersten Warenlieferungen erfolgten noch vor der Wirtschafts- und Währungsunion am 01.07.90. Schnell trug man sich auch mit den Gedanken, in einem vorhandenen Gebäude der Altsubstanz einen Cash & Carry-Großmarkt einzurichten. Man entschied sich für das Lager "Mios-Minden" vorstellten, daß dieser "Schuppen" den Namen "Mios-Minden" tragen könnte. Aber mit Unterstützung der Mios-Zentralverwaltung wurde trotz der ungünstigen Voraussetzungen der erste C + C-Markt unter Schirmherrschaft der Handelsgesellschaft mbH Halle-Saale in unserer Region geschaffen. Das große Engagement der Mitarbeiter, die zentrale Lage und das passende Warenangebot für Handel und Gastronomie wurden von unseren Kunden positiv angenommen. Durch die un- erwarteten hohen Umsätze erschien selbst den größten Pessimisten unser SB-Abholmarkt als "MIOS-würdig".

Resultat: Zum 01.03.91 wurde der 11. Mios-Großmarkt geschaffen.

Unter der Leitung von erfahrenen Marktleitern aus den alten Bundesländern und der hohen Einsatzbereitschaft aller Mitarbeiter wurde der gesamte Betriebsablauf dem bewährten Mios-Konzept angepaßt.

Ergebnis: Wir entwickelten uns zu einem der umsatzstärksten C + C-Märkte.



Die damalige Ist-Situation vor der Übernahme der "Halle Saline" mit Originalvermerken des damaligen Geschäftsführers Jürgen Krahnfeld.



Die Betriebe Halle /Saale (C+C) und Merseburg (GV) werden in Kooperation mit dem ehemaligen „Kombinat“ in Halle übernommen.

BETRIEBSÜBERNAHMEN

1990

GV-LAGER IN MERSEBURG

Ein GV-Lager in Merseburg wird umgebaut und eingerichtet. Die Warenlagerung erfolgt in mehreren Etagen. Die Handelsware wird mit einem Lastenfahrstuhl bewegt.

GV-Service EDEKA Merseburg Technische Daten

Nutzfläche in 3 Etagen:	2.000 Quadratmeter
Anzahl der geisteten Artikel	1500
Anzahl der erstellten Kundensätze:	500
Umsatz Netto Plan 1992	23,8 Mio DM
Mitarbeiter gesamt:	31
davon männlich:	20
davon weiblich:	./.
Anteil Teilzeitkräfte	./.

Fuhrpark: Anzahl der LKW's: 5

Umsatzanteile:	
Wurst:	2,2%
Lebensmittel:	44,7%
Tabakwaren:	21,0%
Tiefkühl:	9,8%
Feinkost:	15,0%
Getränke:	3,8%
Tiefkühl:	9,8%



MOBILE EDV

Die MIOS EDV-Systeme werden im Betrieb Halle Saline und im Lager Merseburg eingesetzt. Da die für die Datenfernübertragung notwendige Infrastruktur fehlt, werden die Tagesdaten auf Datenbänder kopiert. Jede Nacht fährt ein Kurier zum MIOS Markt Hannover. Dort werden die Daten eingelesen und nach Minden übertragen. Neben dem Kurierfahrer gehören auch zwei Heizer, die die Kohleheizung befeuern, zur Belegschaft der Halle Saline.

Die Mobida-Geräte für Großkunden werden eingeführt. Sie vereinfachen den Bestellvorgang.

MOBILE DATENERFASSUNG



MIOS arbeitet an einer lückenlosen Bestandsfortschreibung.

LÜCKENLOS

Für den GV-Bereich nimmt der erste Akquisitionsreisende seine Arbeit auf.

AKQUISITION

25 Jahre MIOS Großmarkt Belm/Osnabrück.

EIN WEITERES JUBILÄUM



ALS DANKESCHÖN für langjährige Zusammenarbeit überreichen die Mitarbeiter des MIOS-Großmarktes anlässlich des 25jährigen Firmenjubiläums die Kunden der „ersten Stunde“ mit kulinarischen Genüssen. Mit dabei Betriebsleiter Rudolf Hrovat (links), Großmarktleiter Reinhard Lübker (2. von links), Geschäftsführer Jürgen Krahnfeld (2. von rechts) und MIOS-Weinspezialist Wolfgang Marschall (rechts).

Foto: Jörn Martens

Ein wenig Nostalgie schwing schon mit, als Geschäftsführer Jürgen Krahnfeld und Betriebsleiter Rudolf Hrovat vom MIOS-Großmarkt in Belm die „Landschaft“-Verbraucher-Kunden der „ersten Stunde“ per Handschlag begrüßen. Zu feiern gab es das 25jährige Bestehen des Unternehmens. 1965 wurde in Osnabrück an der Tannenburgerstraße der MIOS-Großmarkt gegründet. 1973 folgte dann der Umzug in den Neubau in Belm. Damals sah die Handelswelt allerdings noch völlig anders aus: kleine und mittlere Geschäfte prägten die „Landschaft“. Verbraucher-märkte und Selbstbedienungsmärkte waren kaum bekannt. Damals bot der Großmarkt auf einer Fläche von 3400 Quadratmetern 15 000 Artikel an, heute sind es 34 000 Artikel auf einer Fläche von 7200 Quadratmetern.

Zum 25-jährigen Jubiläum der MIOS Großmarkt Belm/Osnabrück gratuliert Jürgen Krahnfeld

1991

START HALLE UND MERSEBURG

Die Provisorien Halle Saline und GV-Lager Merseburg starten im März 1991.

NEUE ZENTRALE

Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der MIOS Zentralverwaltung verlassen das EDEKA Bürogebäude und beziehen ihr neues Domizil in den Räumen des ehemaligen Fleischwerks Bauerngut in Minden. Hier befindet sich noch heute die MIOS Zentrale.

PROVISORIUM IN MAGDEBURG

Der provisorische Betrieb in Magdeburg wird in einer ehemaligen Fischhalle, kurz Fiha, am 09.07.1991 eröffnet.

Der Betrieb in Wernigerode wird geplant, und der Bau beginnt. Für den Neubau Soltau entstehen erste Pläne.

PLANUNGEN

Der alte Standort in Isernhagen/Altwarmbüchen ist in die Jahre gekommen und wird geschlossen.

Der Neubau in Hannover-Lahe geht an den Start.

Der Neubau Hannover-Lahe wird als neuer Vorzeigemarkt der MIOS direkt an der Autobahn A2 zum 05.11.1991 eröffnet.

NEUERÖFFNUNG

MIOS Magdeburg (Provisorium)

Der MIOS-Abholgroßmarkt in Magdeburg befindet sich in einem von der FIHA, einem ehemaligen Fischgroßhandel, übernommenen Lagergebäude. Trotz der Unterbringung in diesem Provisorium – die Ansiedlung in einem Neubau erweist sich aufgrund des »Knappheitsgutes« Grund und Boden als recht schwierig – zählt der MIOS Magdeburg zu den umsatzstärksten der Gruppe:

Der Umsatz im April 1992 betrug 5,469 Millionen Mark und übertraf deutlich die Ergebnisse der Schwesterbetriebe etwa in Minden (4,380 Millionen) und Hannover (5,049 Millionen). Mit einer Quadratmeter-Leistung von 28 555 DM p. a. stellt er westliche Leistungswerte (zum Beispiel MIOS Hildesheim: 7 350 Mark) absolut in den Schatten. Diese Entwicklung unterstreicht die unterschiedliche Sortiments- und Kundenstruktur:

- Rund 75 Prozent der Kunden sind Wiederverkäufer.
- Tabakwaren und Getränke erzielen 62,4 Prozent vom Gesamtumsatz.
- Frischfleisch/Wurst und Gewerbebedarf schlagen nur mit 2,1 beziehungsweise 1,9 Prozent vom Umsatz zu Buche.

Technische Daten

Nutzfläche:	2 000 Quadratmeter
Anzahl der gelisteten Artikel:	7 000
Anzahl der erstellten Kundensätze:	3 600
Umsatz 1991, netto gesamt (ab Juli 1991):	20,822 Millionen Mark
Prognose 1992:	57,100 Millionen Mark
Umsatz je Quadratmeter:	28 555 Mark
Umsatzanteil Lieferservice:	8,6 Prozent
Mitarbeiter gesamt:	41
davon Teilzeit:	14 Prozent
Pro-Kopf-Leistung 1992:	118 366 Mark pro Monat
Fuhrpark:	1 LKW
Umsatzanteile:	
Wurst:	2,1 Prozent
Lebensmittel:	32,8 Prozent
Tabakwaren:	28,0 Prozent
Obst und Gemüse:	0,8 Prozent
Getränke:	34,4 Prozent
Gewerbebedarf:	1,9 Prozent

Mit 34,4 Prozent vom Gesamtumsatz führen Getränke die Umsatz-Hitliste im MIOS Magdeburg an.



neu
ab Dienstag, 5. Nov. 91
Gültig vom 5.11. bis 8.11.91

MIOS

GROSSHANDEL

Herzlich Willkommen... in unserem neuen Großmarkt Hannover!

MIOS Großmarkt · Laher Heide 43 · 3000 Hannover 51 (Lahe)



Werbung zur Neueröffnung in Hannover

Um Daten zwischen der Zentrale und den Betrieben hin und her zu transportieren, musste die EDV-Anlage entsprechend eingestellt werden. Im internen Sprachgebrauch auch als „auf DFÜ stellen“ bezeichnet.

KURIOSES IN DER EDV

Nach Übernahme des Betriebes in Celle fragte unser EDV-Koordinator den Betriebsleiter: "Sind Sie jetzt auf DFÜ?" Antwort des Betriebsleiters: "Nein, ich bin im Büro!"

1991

UMSATZREKORD

Ein Meilenstein in der Firmengeschichte ist die Umsatzsteigerung von 43,1% gegenüber dem Vorjahr auf mehr als 500 MIO. DM.

Die neuen Standorte sorgen für eine Umsatzexplosion. Im Rechenschaftsbericht 1991 spricht MIOS von einer Verdoppelung der Umsätze innerhalb der letzten drei Jahre.

TOP-FLÄCHENLEISTUNG

Halle erzielt innerhalb von zehn Monaten 68 Mio. DM Umsatz auf 2.000 qm und erbringt damit eine nie wieder erreichte Flächenleistung.

NEUE LEITUNG FÜR ZUSTELLGESCHÄFT

Eingeführt wird eine GV-Betriebsleitung, deren Schwerpunkt die Abwicklung des GV-Zustellgeschäftes ist. Diese Entscheidung ist dem stetigen Wachstum in der Zustellung geschuldet.

PFLICHTSORTIMENTE

Alle Betriebe führen Pflichtsortimente ein.

PERSONAL

650 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind beschäftigt.



1992

Trotz der starken Wettbewerbszunahme wächst der Umsatz im Osten dynamisch.

Die Baufortschritte der Neubauten Soltau und Wernigerode liegen im Zeitplan. Die Planungen für Neubauten in Magdeburg und Leipzig-Dölzig beginnen.

In Sachsen-Anhalt startet das Frischfleischgeschäft und bringt für die MIOS Betriebe bessere und schnellere Belieferung.

Das Logistiksystem wird in Bezug auf Qualität, Leistung und Kosten optimiert. GV-Zustellungen aus den Betrieben Minden, Merseburg und Soltau werden realisiert.

Ein C+C/GV Zentraleinkauf geht an den Start. Bezirksleiter werden als Bindeglied zwischen der Zentrale und den 14 Betrieben eingesetzt.

Das vorhandene Warenwirtschaftssystem wird durch Programmänderungen angepasst.

Mit dem MIOS Frischeexpress startet in Belm der Versuch, die Kompetenz der MIOS in Sachen „Frische“ herauszustellen.

PROGRESSION IM OSTEN

PLANUNGEN

NEUES ANGEBOT

LEISTUNGSSTIEGERUNG IM WESTEN

ZENTRALEINKAUF

WARENWIRTSCHAFT

FRISCHEKOMPETENZ



Der neu auf die Räder gestellte Frische-Express

1992

VERSTÄRKUNG

Die Führungsebene wird durch die Ernennung von zwei Prokuristen, Wolfgang Pasda für die Bereiche Verwaltung/Personal und Michael Mann für den Bereich Ware verstärkt.

NEUERÖFFNUNG SOLTAU

In Soltau wird der Altstandort am Oeninger Weg aufgegeben. Am 10.11.1992 ist die Eröffnung des Neubaus.

STARKES PROVISORIUM

Das Provisorium Halle Saline erzielt auf nur 1.800 qm Verkaufsfläche einen Umsatz von 70,1 Mio. DM. Der Tabakanteil liegt bei 25%.



1993

Die Bauplanung eines GV-Zentrallagers mit SB-Großmarkt in Minden beginnt.

BAUPLANUNG

Das GV-/C+C-Geschäft soll konsequent an einem Standort zusammengeschlossen werden.

ZUSAMMENSCHLUSS

MIOS verlässt das Provisorium Halle Saline und bezieht am 09.11.1993 den Neubau im Ortsteil Halle-Sennewitz.

NEUBAU



MIOS steht im Branchenvergleich der Umsätze auf Platz 1 in der EDEKA Gruppe und auf Platz 4 in der C+C Branche, obwohl MIOS nur regional aufgestellt ist.

BRANCHENVERGLEICH

Der Neubau Wernigerode wird am 01.02.1993 eröffnet.

NEUERÖFFNUNG

Eine nach Zielgruppen getrennte Werbung wird eingeführt.

WERBUNG

Separate Bestellunterlagen für die jeweiligen Kundengruppen werden eingeführt.

BESTELLUNG

Durch eine übergreifende Zusammenführung der Bereiche Lagerhaltung, Logistik und Abholmarkt werden die Organisationsabläufe optimiert.

ORGANISATION

1994

UMSATZRÜCKGANG

Die Sonderumsätze mit Kunden aus Osteuropa gehen zurück.

Der hohe Einzelhandelsanteil in Halle schrumpft deutlich – dadurch Umsatzrückgänge. Zusätzlich sorgt eine monatelange Straßensperre für weniger Kundenfrequenz.

BAUBEGINN IN MINDEN

In Minden wird mit dem Bau des GV-/C+C-Lagers begonnen. Die GV-Abteilung Merseburg wird in den inzwischen fertiggestellten Neubau Dölzig überführt.

NEUERÖFFNUNGEN

Der Neubau Leipzig-Dölzig wird für die Abholkunden am 07.09.1994 eröffnet. Der Neubau Dessau wird am 03.11.1994 eröffnet. Ein neues Kundenbonusmodell wird eingeführt. Erstmals findet eine Trennung nach den Vertriebswegen Abholung und Zustellung statt.

BETRIEBSHANDBUCH

Ein komplett überarbeitetes Betriebshandbuch wird zur Verbesserung der organisatorischen Abläufe installiert.



1995

Im Mindener Mios Neubau wird das Konzept Abhol-/Zustellgroßhandel unter einem Dach erstmals umgesetzt.

Die Altstandorte Mios Minden an der Wittelsbacher Allee und die GV-Zustellung an der Sandtrift werden aufgegeben.

Die Außendienstmannschaft wird durch den Einsatz von zwei Verkaufsleitern und einem neu etablierten Verkaufsdienst (Telefonverkauf) neu strukturiert.

Inzwischen sind 670 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigt.

ERÖFFNUNG
FLAGGSCHIFF MINDEN

NEUSTRUKTURIERUNG
DES VERTRIEBS

PERSONAL



Der Neubau in Minden am Meyerweg 15

1996

ZENTRALE HAMBURG

In Hamburg wird eine zentrale „Kopfstelle“ gegründet. Sie soll Sortiment, Belieferung, Zahlungsbedingungen und Rechnungsstellung der nationalen Kunden sicherstellen und abwickeln.

GROSSER AUFTRITT

Erstmalig wird in Schkeuditz eine große GV-Messe durchgeführt. 120 Industriepartner präsentieren sich auf über 4.000 qm.

BAD OEYNHAUSEN SCHLIESST

Der Gründungsbetrieb in Bad Oeynhausen an der Rehmer Straße entspricht schon lange nicht mehr dem „MIOS Niveau“ und schließt nach 34 Jahren zum 31.07.1996 seine Pforten. Fortan versorgt das neue Flaggschiff in Minden die Bad Oeynhausener Kunden. Sämtliche Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter werden in den Betrieben Minden und Herford weiterbeschäftigt.

GEMEINSAME AKTIVITÄTEN

Erstmalig gibt es gemeinsame Aktivitäten im EDEKA Nord-Verbund. Dazu gehören EDEKA Minden-Hannover, ZAG Oldenburg und SB Union Melsungen.

UMSATZEINBRUCH

Der Umsatz mit polnischen Kunden bricht weiter ein und liegt nur noch bei circa 10 Mio. DM. Drei Jahre zuvor konnte ein Umsatz von rund 40 Mio. DM verbucht werden.



Einladung anlässlich der Abschiedsfeier Jürgen Krahnfelds

1997

Erstmals wird die Umsatzgrenze von 700 Mio. DM überschritten. Eingerechnet sind die Fleisch- und Wurstwarenumsätze der Schwesterfirma Bauerngut, deren Artikel in den Frischfleischabteilungen der C+C Märkte geführt werden.

Im Monat besuchen durchschnittlich etwa 100.000 Kunden unsere Betriebe.

In Celle wird die noch vorhandene Tankstelle im Rahmen des Umbaus geschlossen.

Unter dem Motto „Ein Kapitän geht von Bord“ findet am 04.07.1997 eine Sonderfahrt auf dem Weserschiff „Helena“ statt: Der Geschäftsführer Jürgen Krahnfeld wird nach mehr als 40 Jahren Tätigkeit für EDEKA/MIOS in seinen wohlverdienten Ruhestand verabschiedet. Dafür kommen zur Verstärkung der Mannschaft neu Peter-Michael Noever als Geschäftsführer und Karl-Hermann Kipp als Prokurist an Bord.

UMSATZGRENZE ÜBERSCHRITTEN

KUNDENGWINN

SCHLIESSUNG

EIN KAPITÄN GEHT VON BORD



1997

- NEUER SLOGAN MIOS – und das Leben wird billiger!
- NEUE ABTEILUNG In Herford wird die erste Frischfischabteilung eröffnet.
- QUALITÄTSSICHERUNG Das Qualitätssicherungskonzept (HACCP) wird in allen Betrieben neu organisiert und eingeführt.
- EINHEITLICH Ein einheitliches Warenlayout und eine einheitliche Dekorationslinie werden eingeführt.
- INNOVATIVES KÜHLSYSTEM Drei-Kammer-Fahrzeuge mit unterschiedlichen Temperaturzonen werden angeschafft. Sie ermöglichen den gleichzeitigen Transport von Trocken-, Kühl- und Tiefkühlartikeln.
- VERLÄNGERTE ÖFFNUNGSZEITEN Alle Betriebe bieten samstags verlängerte Öffnungszeiten bis 14 Uhr an.
- UMSATZSPITZE Im Dezember 1997 erreichen wir mit 65 Mio. DM den höchsten Monatsumsatz in der MIOS Geschichte.



1998

- Mit der Eröffnung eines C+C Marktes in Peißen am 26.08.1998 schließen wir die Versorgungslücke im Absatzgebiet zwischen Magdeburg und Halle.
 - ERÖFFNUNG IN PEIßEN
- Alle Betriebe erhalten das HACCP Qualitätszertifikat.
 - HACCP FÜR ALLE BETRIEBE
- Auf zwei großen C+C-/GV-Großmessen in Bad Salzungen und Schkeuditz wird eine Rekordbeteiligung verzeichnet.
 - MESSEREKORDE
- Mit großem Erfolg wird erstmals eine gemeinsame Werbekampagne mit sechs gemeinsamen Werbungen im EDEKA Kooperationsverbund Nord (Minden-Hannover, ZAG, SB Union) durchgeführt.
 - GEMEINSAME KAMPAGNEN
- Die Treibstoff-Eigenverbräuche werden über das neu eingeführte UTA-System abgerechnet.
 - UTA- AN TANKSTELLEN
- In der EDEKA Zentrale Hamburg erfolgt die erste nationale Verrechnung für Systemkunden über die EKO-Kopfstelle.
 - NATIONALE VERRECHNUNG
- Das Shopgeschäft wird von Dölzig nach Halle verlagert.
 - VERLAGERUNG
- In Berlin-Wittenau wird ein GV-Auslieferungslager an der Wallenroder Straße in Betrieb genommen. Dadurch ergeben sich logistische Vorteile bis zur geplanten Neufäche.
 - PROVISORISCHES AUSLIEFERUNGSLAGER
- Erste Maßnahmen zur Euro-Einführung werden realisiert: Wir zeigen beide Währungen auf der Rechnung.
 - DER EURO
- Erste Inventuren werden mit dem neuen MDE-Gerät durchgeführt.
 - MOBILE DATENERFASSUNG

1999

- SAISON-MESSEN In den MIOS Betrieben finden Frühjahrs- und Herbstmessen statt.
- SAP "EWA" (EDEKA Warenwirtschaft) wird vorbereitet. Die Einführung von SAP kündigt sich an. Dafür wird ein Kernteam zusammengestellt.
- EURO Für die Einführung des Euro im Jahr 2001 finden weitere Vorbereitungen statt.
- MILLENNIUM Die Arbeitsgruppe „Jahrtausendwechsel“ nimmt ihre Arbeit auf.
- EC-CASH EC-Cash wird in allen Betrieben eingesetzt.
- ONLINE Erste Bestellungen über das Internet werden verarbeitet.
- PERSONAL 860 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind für MIOS tätig.



Unsere LKW der 90er Jahre mit innovativem Dreikammer-Kühlsystem

GROSSHANDEL

MIOS Großhandel GmbH

Umsatzentwicklung

Im Geschäftsjahr 1999 wurden unverändert 14 Cash + Carry Märkte betrieben, die ihren Umsatz ohne Frischfleisch um 1,7% auf 674,7 Mio. DM steigerten.

Einschließlich der Umsätze der Schwestergesellschaft Bauerngut Fleisch- und Wurstwaren GmbH, welche die Frischfleischabteilungen in den C+C Märkten führt, konnte ein Umsatz von 727,4 Mio. DM erzielt werden. (+1,6%)

Der scharfe Preiskampf hatte zur Folge, dass drei Mitbewerber in Sachsen-Anhalt ihre Betriebe schließen mussten. Hierdurch wurde im 2. Halbjahr die Umsatzentwicklung in den Betrieben Wernigerode, Peißen und Dessau positiv beeinflusst.

Deutlich erkennbar ist eine Verlagerung der Umsätze zugunsten der Zustellumsätze. Diese erhöhten sich gegenüber dem Vorjahr um 18,2 Mio. DM. Das entspricht einem Plus von 10,2% und einem Anteil von 29,0% am Gesamtumsatz (Anteil Abholung 67,1%, -8,6 Mio. DM. Anteil Tankstellen 3,9%, +1,3 Mio. DM).

Innerhalb der nationalen EDEKA Gruppe hält die MIOS Großhandel GmbH einen Umsatzanteil von 33,4% vom C+C und GV-Geschäft, der weiter ausgebaut werden konnte.

EC-Cash und bundesweite Kunden

Obwohl erst zur Jahresmitte alle 14 Großmärkte mit EC-Cash ausgestattet wurden, konnte ein Umsatz von 12,2 Mio. DM abgerechnet werden.

Mit Erfolg werden bisher 15 überregional nachfragende Kunden von C+C Betrieben aus mehr als einer regionalen EDEKA Großhandlung beliefert.

Die steigende Bedeutung dieser Kundengruppe ist eine Herausforderung für alle Regionen, noch mehr als bisher auf Individualität zu verzichten, um gemeinsam die Anforderungen der überregionalen Kunden zu erfüllen.

Ausblick 2000

Bis Mitte März wird der Betrieb in Herford komplett umgebaut und renoviert.

Durch die EXPO 2000 erwarten die C+C Märkte in Hannover und Hildesheim eine überdurchschnittliche Umsatzentwicklung.

Ein neues Warenwirtschaftssystem wird konzipiert und ab 2001 nach und nach in allen Märkten eingesetzt.

MIOS Großhandel GmbH

Umsatzentwicklung in Mio. DM

Jahr	Umsatz (Mio. DM)	Veränderung (%)
1996	687,2	+2,0%
1997	701,4	+1,7%
1998	716,3	+2,1%
1999	727,4	+1,6%
2000 (Plan)	754,8	+3,8%

*** Umsatz Bauerngut in Mio. DM**

Jahr	Umsatz (Mio. DM)	Veränderung (%)
1996	54,1	+2,0%
1997	57,7	+1,7%
1998	59,8	+2,1%
1999	52,7	+1,6%
2000 (Plan)	96,2	+3,8%

MIOS C+C/GV 27

WAS WAR SONST NOCH
LOS IN DEN
NEUNZIGERN

1990

Der 3. Oktober wird zum ersten Mal Nationalfeiertag in Deutschland
Größter Kunstraub der USA: Zwölf Gemälde (Gesamtwert 100 Mio. US-Dollar) werden von zwei als Polizisten getarnten Dieben aus dem Isabella Stewart Gardner Museum in Boston gestohlen.

1991

Ötzi wird in den Südtiroler Alpen gefunden.
Zerfall des Ostblocks wird eingeleitet. Gründung der GUS.

1992

Ausrufung der Republik Bosnien und Herzegovina.
Der Maastrichter Vertrag tritt in Kraft als Grundlage für die EU.

1993

In Deutschland werden die fünfstelligen Postleitzahlen eingeführt.
Die Tschechoslowakei löst sich auf.
In Deutschland kommen die ersten 3-Wege-Kats auf den Markt.

1994

Nelson Mandela wird erster schwarzafrikanischer Präsident Südafrikas.
Untergang der Ostseefähre Estonia.

1995

Chaostage in Hannover: Mehr als 2.000 Menschen randalieren, plündern Geschäfte und liefern sich Straßenschlachten mit der Polizei.

1996

Das erste geklonte Säugetier wird geboren: das Schaf Dolly.

1997

Bundespräsident Roman Herzog fordert: Durch Deutschland muss ein Ruck gehen!
Lady Diana stirbt bei einem Autounfall.

1998

In Japan wird die weltlängste Hängebrücke mit 32.911 m eröffnet.
Die Mehrwertsteuer wird von 15% auf 16% erhöht.
Regierungswechsel in Deutschland. Ende der Ära Kohl.
Der Aufbau der ISS (Internationale Raumstation) beginnt.

1999

Totale Sonnenfinsternis über Europa (auch in Deutschland) und dem westlichen Asien.
Rücktritt von Boris Jelzin, Übergabe der Amtsgeschäfte an Putin.

1992 kostete ...



Benzinpreis	1,33	DM/l
Diesel	0,547	DM/l
Bierpreis	1,08	DM/0,5l
Brotpreis	3,60	DM/kg
Butterpreis	2,14	DM/250 g
Goldpreis	350	\$/oz
Heizölpreis	0,48	DM/l
Monatslohn	1337,00	DM
Arbeitslosenquote	8,5	Prozent

"Bild Dir Deine Meinung!" Springer Verlag

"Im Falle eines Falles klebt UHU wirklich alles."

"Ja, is' denn heut schon Weihnachten?" E-Plus

"Nicht immer, aber immer öfter." Clausthaler

"Raider heißt jetzt Twix, sonst ändert sich nix"

"Volkswagen – da weiß man, was man hat."

"Was die Haut zum Leben braucht." NIVEA Creme

"Wo ist der Deinhardt?"

"Perfectly You" Wella

"AXE - Der Duft, der Frauen provoziert"

"Technik, die begeistert" OPEL



DAS NEUE JAHRTAUSEND

2000

JAHRTAUSENDWECHSEL
OHNE PROBLEME

Die MIOS begrüßt das neue Jahrtausend unspektakulär. Alle Weissagungen und Prophezeiungen hinsichtlich der vielen Ereignisse und Störungen, die durch den Jahrtausendwechsel eintreten sollten, sind ausgeblieben. Anscheinend haben alle Arbeitskreise, die sich mit der Bewältigung der Probleme befasst haben, gute Arbeit geleistet. Programmtechnisch wird der Wechsel in der Silvesternacht völlig geräuschlos vollzogen.

In Hannover findet die Expo statt. Dieses Highlight brachte den Betrieben Hildesheim und Hannover die erwarteten Umsatzzuwächse.



2000

Die IHK Leipzig hat Dölzig als ausgezeichneten Ausbildungsbetrieb gewürdigt. Die Auszubildende Heike Haladuda des Ausbildungsjahrgangs wurde als beste Jungfacharbeiterin ausgezeichnet.



2000

EURO Die Euro-Gruppe trifft sich wöchentlich. Wie bei vielen Projekten steckt auch bei einem Währungswechsel „der Teufel im Detail“.



UMSTELLUNG Das Kernteam arbeitet fieberhaft an der geplanten Ablösung des alten Warenwirtschaftssystems CTM. Für die Abholkunden wird das Kassensystem G&K programmiert. Für die Zustellung werden im SAP-Programm entsprechende Transaktionen erstellt. Zwischenzeitlich ist eine Vielzahl von Programmierern und Beratern mit dem SAP-Projekt betraut. Die Umstellung ist eine der größten Herausforderungen in der Geschichte der MIOS. Durch den Wechsel ändern sich nicht nur die Programme, sondern auch die gesamte Organisation der MIOS.

2001

Der Führungskräftekreis – kurz FKK – wird ins Leben gerufen und trifft sich erstmalig im Januar 2001.

FKK

Die BSE-Krise beeinflusst den Rindfleischabsatz.

BSE-KRISE

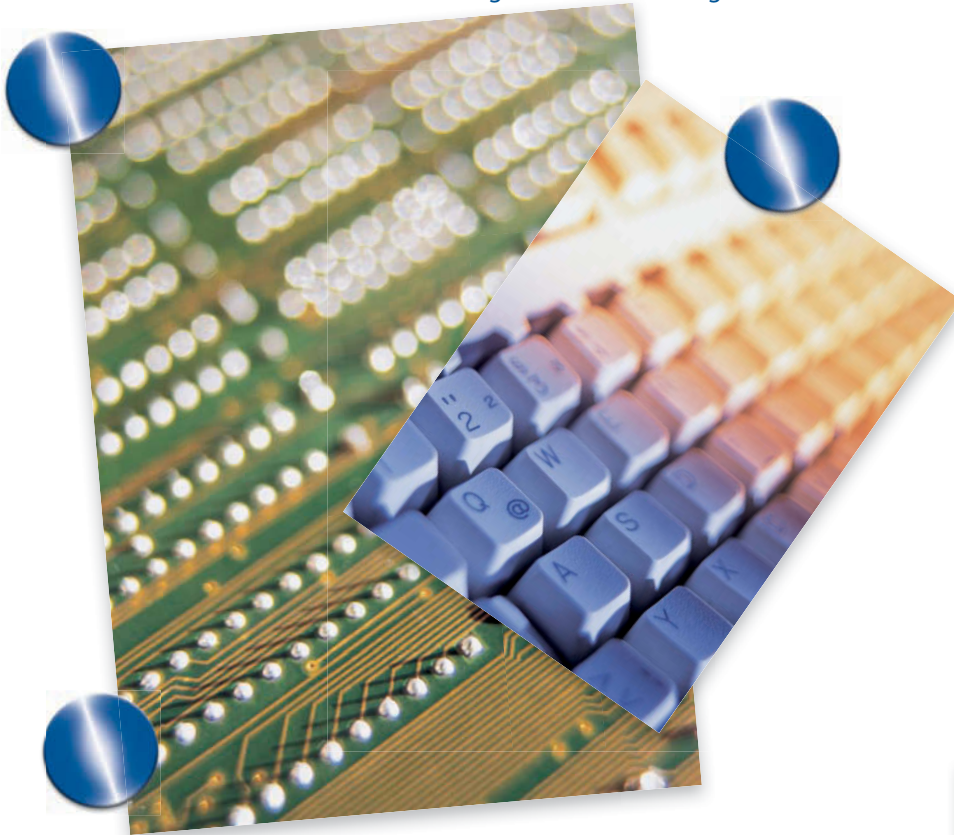
Der Euro-Arbeitskreis trifft sich jetzt wöchentlich. Die Liste mit den Einzelaktivitäten im Zuge des Währungswechsels wird immer länger.

EURO-AK



2001

ROLL-OUT Im Mai 2001 wird in Hildesheim das G&K-Kassensystem installiert. Gleichzeitig wird das SAP-Programm eingeführt. In den Folgemonaten werden viele Fehler aufgedeckt und beseitigt.



Der Roll-out der Kassen-Soft- und -Hardware G&K wird in Herford und Belm fortgesetzt. Der Roll-out SAP wird gestoppt. Erst mit der Neueröffnung in Berlin Kleinmachnow im November 2001 wird der SAP-Roll-out wieder gestartet.

Am 14.05.2001 öffnet der MIOS Großmarkt in Naumburg seine Tore. In sehr kurzer Umbauzeit ist es gelungen, einen ehemaligen Bau- markt in einen klassischen C+C Großmarkt umzuwandeln. MIOS Naumburg profitiert von einer sehr starken und ausgeprägten Gas- tronomie.

MOBILE
DATENERFASSUNG



Der Dom zu Naumburg

Im November 2001 geht unser Betrieb in Berlin Kleinmachnow ans MIOS Netz. Nach sehr langer Vorbereitungszeit ist MIOS nun endlich in der Hauptstadt vertreten. Die Umsätze in der Anfangsphase ent- sprechen allerdings nicht den Erwartungen. Mit der Eröffnung wird der 1998 in Betrieb genommene Lagerstützpunkt an der Wallenro- der Straße in Berlin Wittenau zum 14.11.2001 aufgegeben.

KLEINMACHNOW



Unser Bild zeigt den MIOS GV-Markt Kleinmachnow am 25.07.2001 in der Bauphase, vier Monate vor der Eröffnung am 14.11.2001

2001

FRISCHFLEISCHTHEKEN

Die Übernahme der Fleischtheken von der Schwesterfirma Bauerngut wird vorbereitet.



GESCHÄFTSFÜHRER-WECHSEL

In der Geschäftsführung der MIOS erfolgt ein Wechsel. Peter Linse verstärkt die Geschäftsführung. Ende 2001 scheidet Wolfgang Pasda aus.

2002

Der Euro kommt



Ab 01.01.2002 haben Deutschland und Europa eine neue Währung. Aufgrund der langen und guten Vorbereitung der Arbeitskreise gibt es bei EDEKA und MIOS keine nennenswerten Störungen. Das ist eine stolze Leistung, denn der Währungswechsel hat auf viele Unternehmensbereiche Einfluss.

Wirtschaftlich beeinflusst der Währungswechsel den Umsatz negativ. Erst im weiteren Verlauf des Jahres wird sich zeigen, dass die Gastronomie durch die „Euro=Teuro“-Diskussion sowie andere Aspekte der große Verlierer des Währungswechsels ist.

2002

GRÜNDUNG MIOS FLEISCHWAREN

Die MIOS Fleischwaren GmbH wird gegründet. Die Frischfleisch-Theken sind ab sofort in der operativen Verantwortung der MIOS Fleiwa, in deren Buchwerk auch alle Umsätze und Erträge laufen. Sämtliche Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Bauerngut Fleischtheken in allen MIOS Betrieben wechseln eins zu eins in die neue Fleischwaren GmbH. Entscheidungswege werden kürzer. Außerdem liegen jetzt Marketing und Werbung für das ganze Sortiment „in einer Hand“.



Der weitere Roll-out der Systeme G&K sowie SAP beschäftigen insbesondere die IT-Mannschaft und das Kernteam ganzjährig.

ROLL-OUT



Das Discountsortiment der MIOS unter der Bezeichnung „Unsere Billigsten“ wird weiter ausgebaut.

UNSERE BILLIGSTEN

40 JAHRE MIOS

Mit einem breit angelegten Aktivitätenprogramm feiert die MIOS den 40. Geburtstag. Auf der Geburtstagsfeier in Herford können sogar Kunden der ersten Stunde begrüßt werden.



2002

- RUEF** Zum Jahresende bereitet MIOS die Übernahme von zwei weiteren C+C Betrieben der Firma Ruef vor.
- EMZETT** Mit ersten Aktivitäten beginnt die Integration des Frischdienstanbieters Emzett/HGS aus Wildau in die MIOS Betriebsstätte Kleinmachnow.
- ZAG** Mit der EDEKA Nordwest finden erste Sortimentsabstimmungen statt zur später geplanten Integration aller sieben C+C Häuser (Name: ZAG) in die MIOS Welt.



Ehemaliger Ruef-Markt
in Frankfurt /Oder

2003

Im Januar erfolgt die Übernahme der Ruef-Märkte in den Städten Cottbus und Frankfurt/Oder. Dadurch erweitert sich das Absatzgebiet der MIOS bis zur polnischen Grenze.

ÜBERNAHME
RUEF-MÄRKTE

Die Betriebsanzahl erhöht sich auf 19 Betriebe (inkl. Cuxhaven). MIOS beschäftigt jetzt bereits 1.326 Mitarbeiter.

ZUWACHS

Gleichzeitig geht die Übernahme der Emzett/HGS in Wildau über die Bühne. Der Geschäftsbetrieb wird komplett, inklusive Personal, in die Betriebsstätte Kleinmachnow verlagert. Lagerumbauten sowie die Erweiterung der Büroflächen erfolgen erst später.

ÜBERNAHME
EMZETT-FRISCHDIENST

Der erste ZAG-Betrieb wird im März in die MIOS Landschaft integriert. Aus ZAG Cuxhaven wird MIOS Cuxhaven.

CUXHAVEN



Mit den Betrieben Celle, Herford, Dölzig und Minden endet der Roll-out zur Einführung der neuen Systeme. Hohe Inventurdifferenzen zeigen, dass wir in der Anwendung noch Nachholbedarf haben. In den nachfolgenden Jahren werden gewohnte Prozesse verändert. Die neuen Systeme sollen für den Kunden Verbesserungen bringen – intern sind diverse Anpassungen erforderlich.

ROLL-OUT

2004

NUTZENGENERIERUNG

Verschiedene Arbeitskreise beschäftigen sich damit, mehr Nutzen aus dem Einsatz des SAP-Systems zu generieren. Die Folge sind viele Änderungswünsche im Programm. Diese sind mit weiteren hohen Investitionen verbunden.

VERTRIEB ZAG-BETRIEBE

Die vertriebliche Steuerung der ZAG-Betriebe ist ein Schwerpunktthema.

DLZ

Die MIOS beginnt mit dem Aufbau von Dienstleistungszentren. Diese DLZ dienen zur Warenversorgung umliegender Nachbarbetriebe, und als zentrale Lagerstätte für kundenspezifische Sortimente der Großverbraucher-Kunden.

ZAG

Mit Bremen-Weyhe und Aurich integrieren wir im September und Oktober 2004 zwei weitere ZAG-Betriebe in die MIOS. Weyhe wird DLZ. Eine große Herausforderung ist es, die ehemaligen ZAG-Mitarbeiter an SAP heranzuführen. Viel Überzeugungsarbeit ist notwendig.

GF MERSMANN

Im Juni 2004 geht der ZAG-Geschäftsführer Udo Mersmann in den Ruhestand.

CB/FFO

Der EU-Beitritt von Polen schwächt den Absatz mit polnischen Abnehmern.



Der Preiskampf im LEH beeinflusst auch das Preisgefüge im C+C Bereich. Preise werden für alle Marktteilnehmer transparenter. Der LEH wird mehr und mehr Wettbewerber der C+C/GV-Sparte.

PREISKAMPF

Das MIOS Fleischgeschäft erfüllt auch im dritten Jahr nach der Übernahme von Bauerngut nicht die Erwartungen.

MIOS FLEISCHWAREN



Bedingt durch die SAP-Einführung, hohe IT-Kosten und beträchtliche Inventurdifferenzen befindet sich die MIOS in einer ernst zu nehmenden Ergebniskrise.

MIOS KRISE

2005

GF-WECHSEL

Innerhalb der Geschäftsführung erfolgt erneut ein Wechsel: Mark Rosenkranz tritt für drei Monate – bis zu seiner Berufung in die Holding Geschäftsführung – das Amt bei der MIOS GH an. Bereits im Juli folgt Ralf Hawig für Mark Rosenkranz.

ZAG

Mit den Betrieben Wilhelmshaven (Januar), Oldenburg (Februar), Cloppenburg (April) und Leer (Mai) endet die Integration der ZAG-Betriebe mit gleichzeitiger Umstellung auf SAP in die MIOS GH/ MIOS Fleischwaren GmbH.



RABATTE

Erste Rabatt-Aktionen werden erfolgreich durchgeführt. An festgelegten Tagen werden für alle Abholkunden Rabatte hinterlegt. Dieses Vertriebsinstrument sollte zu einer Erfolgsgeschichte werden.

WARENGRUPPEN-MANAGEMENT

Vertrieb Ware und Einkauf verschmelzen zum Warengruppenmanagement. Das bedeutet Verantwortung für jeden Artikel vom Einkauf bis zur Platzierung im Regal.

BRANCHENKRISE

Die C+C Branche und damit auch die MIOS sind weiterhin krisengeschüttelt. Zur Bewältigung der Ergebnisprobleme kündigt sich das MIOS Projekt 2006 an.

2006

Jürgen Grote tritt die Nachfolge des Prokuristen Karl-Hermann Kipp an. Peter Linse scheidet aus der Geschäftsführung aus.

FÜHRUNGSWECHSEL

Mit Beginn des Jahres nehmen 15 Gruppen ihre Arbeit im MIOS Projekt auf. Es ist der Startschuss zur Krisenbewältigung. Mit einem bis dahin noch nie dagewesenen Arbeitsaufwand werden alle Geschäftsprozesse untersucht. Alles wird in Frage gestellt. Die späteren Erfolge sollten diesen Aufwand rechtfertigen. Durch diverse Maßnahmen werden bereits während der Projektarbeit erste Erfolge erzielt.

MIOS PROJEKT

In Soltau entsteht nach dem Umbau ein Prototyp mit ersten Komponenten des Mustermarktkonzeptes.

MUSTERMARKT

MIOS übernimmt die Belieferung von etwa 160 Sparkunden.

SPAR-KUNDEN



Die Fussball-WM und der Jahrhundertssommer bringen den Umsatzmotor ordentlich in Schwung. Auch in der Gastronomie geht es nach jahrelanger Talfahrt wieder aufwärts. Krise war gestern.

FUSSBALL-WM UND DAS WETTER



2006

MASSNAHMEN
DES MIO5 PROJEKTES

- **Mustermarkt** mit folgenden Kriterien:
Neue Obst & Gemüseabteilung
Neue SB-Fleischabteilung
Neue Feinkost- und Tiefkühlabteilung
SB-Kühlraum für Großgebäude
Neuer Eingangsbereich
Farbleitsystem
Beleuchtungskonzept
- **Veränderte Öffnungszeiten**
- **Konzept Berufsbekleidung**
- **Zentrale Disposition**
- **Betreiberhandbuch**
- **Umgestaltung Kundeneingang**
- **Selly Order Offensive**
- **Schärfung der Profilspitze Frische**
- **Umbau der O&G-Abteilungen**
- **Stärkung der Regionalität**
- **Businessplan 2007 bis 2011**

2007

Wir feiern „100 Jahre EDEKA“ und „45 Jahre MIO5“.

GEBURTSTAG



Die Ideenbörse der MIO5 geht an den Start. Damit haben Mitarbeiter noch mehr Einfluss auf den Unternehmenserfolg.

IDEENBÖRSE



Die Samstags-Öffnungszeiten werden verlängert. In Hildesheim und Hannover ist bis 24 Uhr geöffnet.

ÖFFNUNGSZEIT

Nach Soltau wird auch Hannover nach dem Mustermarkt-Prinzip umgebaut.

MUSTERMARKT

Erstmalig wird der Rabatt erst in den Abendstunden eingespielt. Es sollte eine lange Nacht werden bis zur letzten Rechnungsfaktura: Schluss ist gegen 5 Uhr morgens.

MITTERNACHTSSPITZEN

2007

FISCHBÖRSE

In Cuxhaven wird in der HAPAG-Halle die erste MIOS Fischbörse erfolgreich veranstaltet.



UMSATZSCHWELLE

Im Geschäftsjahr 2007 erreicht die MIOS erstmalig einen Umsatz von mehr als 600 Mio. €.



MIOS PROJEKT

Weitere Maßnahmen aus dem MIOS Projekt werden umgesetzt.

2008

Unser Flaggschiff MIOS Minden wird nach dem Mustermarkt-Prinzip in der Abholung umgebaut. Erstmals wird auch die Zustellung hinsichtlich neuer logistischer Erkenntnisse verändert. Außerdem hat MIOS Minden jetzt bis 24 Uhr geöffnet.

MUSTERMARKT MINDEN



Der Test mit dem Onlineshop scheitert. Offensichtlich hat die C+C Klientel keinen Bedarf in Bezug auf Internetkäufe.

ONLINESHOP

MIOS startet mit dem Versand von Newslettern per E-Mail und SMS.

MARKETING PER E-MAIL

2008

SPAR-CONVENIENCE

Der Vertrag zur Belieferung der Spar Convenience wird national abgeschlossen.

NAMENSGEBUNG NATIONAL

Die fünf Regionalgesellschaften mit C+C-/GV-Geschäft einigen sich auf eine neue einheitliche Namensgebung.

DAS NEUE LOGO MIT DEM ZUSATZ "MIOS" FÜR DIE REGION MINDEN-HANNOVER



ZENTRALE DISPOSITION

Die erste Region führt für einen definierten Waren- und Lieferantenbereich die zentrale Disposition ein.

ZERTIFIZIERUNG

Die ersten Dienstleistungszentren werden zertifiziert. Darunter DLZ Minden, Weyhe und Kleinmachnow.



EINZELBETRIEB MIT 100 MIO. € UMSATZ

58

Der Betrieb Minden am Meyerweg erreicht als erster C+C Einzelstandort einen Umsatz von mehr als 100 Mio. €.

2009

MIOS Leer zieht um. Im März 2009 wird der Neubau eröffnet. Der von der ZAG übernommene Altstandort wird aufgegeben.

STANDORTWECHSEL LEER



MIOS beliefert lt. nationalem Vertrag die Jet Conoco sowie die Spar Convenience. Am Ende des Jahres freut sich die MIOS über ein Umsatzplus von mehr als 35 Mio. € aus der Belieferung von Jet und Spar.

BELIEFERUNG JET SPAR



Der neu eröffnete Markt auf Norderney

ERÖFFNUNG MIOS NORDERNEY

Auf Norderney eröffnet MIOS seinen ersten Insel-Standort. MIOS bietet erstmalig auch den Abholkunden auf der Insel ein attraktives Sortiment.

2009

EU-ZULASSUNG
DER FF-THEKEN

Die ersten Frischfleisch-Theken erhalten die EU-Zulassung. Dadurch ist ebenfalls die Belieferung von Krankenhausküchen und ähnlichen Einrichtungen sichergestellt.

NATIONALER AUFTRITT

Nach der Umstellung der beteiligten C+C Regionen auf den neuen Namen „EDEKA C+C großmarkt MIOS“ läuft die Werbekampagne erfolgreich an. Das Motto lautet:

111 x EDEKA C+C großmarkt.
„Wir wachsen weiter.“



ZENTRALE
DISPOSITION

In den Regionen Ost 1 und Ost 2 wird der Roll-out der zentralen Disposition fortgeführt.

Im Rahmen der Schulungsoffensive werden 280 MIOS Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in diversen Programmen geschult. Das ist ein nie zuvor dagewesener Kraftakt.

SCHULUNGSOFFENSIVE



MIOS baut die Werbung per Internet und Mailing weiter aus.

INTERNET UND MAILING



2010

- WECHSEL HAWIG/LISSAI Innerhalb der Geschäftsführung erfolgt erneut ein Wechsel. Ralf Hawig wechselt zur EHG, seine Nachfolge übernimmt Marius Lissai.
- ZERTIFIZIERUNG Mit Dölzig wird auch das letzte DLZ zertifiziert.
- EDM Die Vorbereitung für die Einführung des EDM (nationaler Artikelstamm) laufen auf Hochtouren.
- INVENTURVERFAHREN Durch Umstellung und Modifizierung der Inventurprozesse erledigt MIOS die Bestandsaufnahme jetzt während der Öffnungszeiten.
- ZENTRALE DISPOSITION Mit der Umstellung im Absatzgebiet Nordwest endet die Umstellung auf die zentrale Disposition. Die Zentral-Disponenten sind jetzt flächendeckend im Einsatz.
- UMBAU DÖLZIG Analog zu Minden wird das DLZ Dölzig sowohl in der Abholung als auch in der Zustellung nach dem Mustermarkt-Konzept umgebaut.
- EDEKA URGESTEIN GEHT IN DEN RUHESTAND Dirk Schlüter, Vorstandsmitglied der EDEKA Minden-Hannover Stiftung & Co. KG und langjähriger Geschäftsführer der MIOS Großhandel GmbH, geht nach 36 Jahren EDEKA in den wohlverdienten Ruhestand.
- ERSTMALS ÜBER 640 MIO. € Am Ende des Jahres 2010 erfreut sich MIOS erstmals über einen Umsatz von mehr als 640 Mio. €

2011

- VERSTÄRKUNG Anfang 2011 verstärkt Helmut Wehe die Führung als zweiter Prokurist.
- KAMPAGNE Im Januar startet das Jahr der Fleisch- und Wurstwaren: „Jedes Stück ein Meisterstück“
- SPAR-MÄRKTE Spar und die ECCG wachsen zusammen.

Im Rahmen der nationalen Ratio-Übernahme durch EDEKA übernimmt MIOS den C+C Betrieb in Laatzen. Damit ist der 27. Betrieb am MIOS Netz.

RATIO

In einem bereits 2010 vorbereiteten Vertrag wird das Ende der Tankstellen-Ära bei EDEKA/MIOS besiegelt. Alle noch unter EDEKA/MIOS betriebenen Tankanlagen werden verkauft.

VERKAUF DER TANKSTELLEN AN SHELL UND HATEGE

Im Juni des Jahres nimmt MIOS den ersten Warenumschiagspunkt in Walow, Mecklenburg-Vorpommern, in Betrieb. Von diesem Stützpunkt aus soll das Absatzgebiet Mecklenburg Vorpommern erobert werden.

LAGERUMSCHLAGSPUNKT WALOW

Ab April/Mai tagen unterschiedliche Arbeitskreise und arbeiten an dem Jubiläumspaket.

VORBEREITUNG 50 JAHRE MIOS LÄUFT AN

Am 27.10.2011 startet das erste 24-h-Shopping-Event nach dem Motto: Rund um die Uhr für Sie da! Großzügig eingeräumte Rabattstaffeln von 07:00 bis 24:00 Uhr und von 00:00 bis 06:00 Uhr lassen diese Pilotveranstaltung zu einem vollen Erfolg werden.

24-H-SHOPPING

Die Führungsmannschaft der MIOS bereitet den Start für das Projekt „Gesund bei MIOS“ vor.

BETRIEBLICHES GESUNDHEITSMANAGEMENT

Bereits im Dezember 2011 beginnt der Countdown zum großen Jubiläumereignis.

COUNTDOWN IM DEZEMBER

MIOS erwartet circa 715 Mio. € Umsatz in 2011.

UMSATZ ÜBER 700 MIO. €

Die Kommunikationstechniken haben sich im Laufe der Jahre geändert. Neben dem Telefon standen bis in die siebziger Jahre hinein Fernschreiber zur Verfügung. Langsam erhöhte sich der Bedarf an Kopien. Lange Zeit ein Privileg der Zentrale, wurde das Kopiergerät von einer Mitarbeiterin bedient. Es gab Anforderungszettel zur Begründung der Anzahl der benötigten Kopien. Später wurden Kopierer für die Betriebe angeschafft, anfangs mit Flüssigtoner und Rollenpapier, später mit Trockentoner und Einzelblatteinzug. Die ersten Faxgeräte ermöglichten es, umfangreiche Informationen sofort bereitstellen zu können. Per E-Mail erreichen heute sowohl kurze Nachrichten als auch Anhänge mit Masseninformatoren die Empfänger rund um den Globus.

KOMMUNIKATIONSMITTEL

2012

GEBURTSTAGS- AKTIVITÄTEN

Das Jubiläumsfeuerwerk und eine Vielzahl von werblichen Aktivitäten beginnen bereits im Januar 2012. Die folgenden Monate warten mit einer Fülle von Sonderveranstaltungen auf.

GESCHÄFTSFÜHRUNG

Darüber hinaus wird die Geschäftsführung verstärkt. Heike Kryszat übernimmt im Januar den Bereich Ware, Marketing und Controlling.

VON DER ERSTEN UMSATZ-D-MARK ZU MEHR ALS 730 MIO. € (UMSATZPLAN 2012)

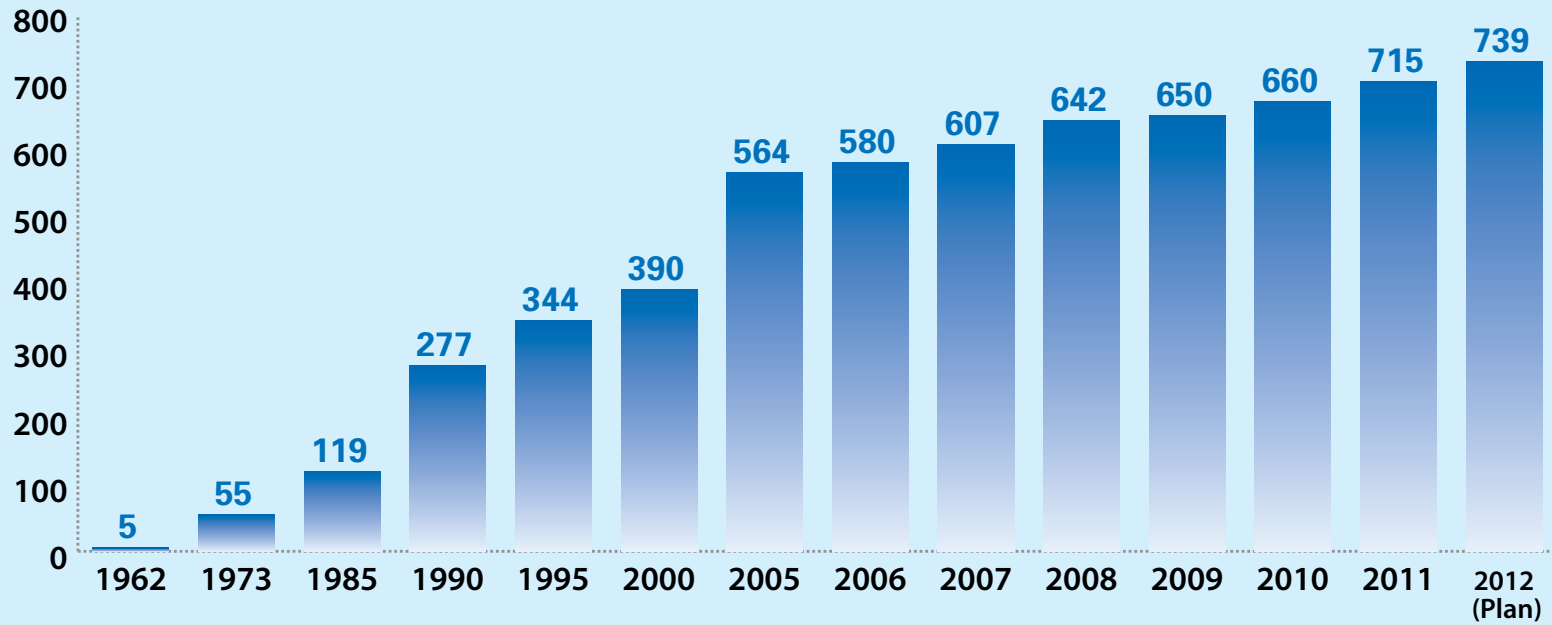
Die enorme Entwicklung der MIOS von ihrem Gründungsdatum bis heute ist nur mit dem Einsatz ihrer äußerst motivierten und engagierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter möglich gewesen. Ohne sie hätte diese Erfolgsgeschichte nicht geschrieben werden können. Einmal mehr zeigt sich unser gemeinsames EDEKA Motto als richtungsweisend:



LANGJÄHRIGER MITARBEITER

Das spiegelt sich auch durch langjährige Betriebszugehörigkeit wider. Es gibt noch einen Mitarbeiter, der seit unserer Gründung 1962 aktiv im Berufsleben steht. Es ist Willi Lang, tätig im Dienstleistungszentrum Weyhe. Seine Laufbahn startete bei der ehemaligen EDEKA Nord West am 01.11.1962. Durch die Übernahme der ZAG C+C Flächen kam Willi Lang 2004 zur MIOS.





Verantwortlich für die Inhalte : MIOS Großhandel GmbH • Jürgen Grote, Wittelsbacherallee 61, 32427 Minden • Telefon 0571/802-7040
 juergen.grote@minden.edeka.de



C+C *großmarkt*
MIOS

