

FÜR BEWERBERINNEN UND BEWERBER

Bevor Sie sich bei uns bewerben.

Wer wir sind, wofür wir stehen – und worauf Sie sich bei uns einlassen.



*Wir suchen
Verstärkung.
Sprechen Sie uns
an.*

Lesen Sie das bitte, bevor Sie anrufen.

Wir sind ein kleiner Familienbetrieb in Dossenheim: 14 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, 3 Aushilfen, 310 Quadratmeter Verkaufsfläche. Wir sind nicht der größte Markt. Wir sind nicht der lauteste. Aber wir sind einer, der etwas vorhat.

Diese Broschüre ist nicht von einer Agentur geschrieben. Wir haben sie selbst geschrieben — die Familie. Sie ist keine Hochglanz-Werbung, sondern eine ehrliche Erklärung, wer wir sind, wofür wir stehen und was Sie bei uns erwartet.

Uns ist wichtig, dass Sie das **vor** einem Gespräch wissen. Nicht, weil wir Sie abschrecken wollen — sondern weil ein Gespräch nur dann Sinn hat, wenn beide Seiten wissen, worauf sie sich einlassen. Wer bei uns anfängt, soll bleiben wollen. Und wer das hier liest und denkt „Das passt zu mir“, den wollen wir kennenlernen.

Drei Dinge in einem

- **Eine Einführung** — in welchem Laden Sie arbeiten würden und wer dahintersteht.
- **Eine Erklärung** — was wir uns von Ihnen wünschen und was Sie von uns erwarten können.
- **Ein ehrliches Versprechen** — keine Werbeversprechen, sondern eine klare Beschreibung dessen, was heute möglich ist und was noch nicht.

Sie müssen nichts auswendig lernen und nichts unterschreiben. Wenn Sie es einmal durchgelesen haben, wissen Sie, woran Sie sind. Das ist mehr, als die meisten Menschen über ihren Arbeitgeber wissen, bevor sie anfangen.

Ein Familienbetrieb in dritter Generation.

Unseren Laden gibt es seit 1967. Begonnen hat alles mit unseren Großeltern, Werner und Hedwig Weismehl. Aus ihrer Arbeit ist über Jahrzehnte das geworden, was heute steht: ein etablierter Markt im Ortskern von Dossenheim und ein Name, den die Leute hier kennen.

Unsere Eltern haben den Laden drei Jahrzehnte lang geführt — jeden Tag, durch alle Krisen, durch Corona. Viele kleine Märkte um uns herum haben in dieser Zeit zugemacht. Sie haben dafür gesorgt, dass es uns überhaupt noch gibt.

Heute steht die nächste Generation am Start. Wir übernehmen Schritt für Schritt mehr Verantwortung — nicht, weil wir müssen, sondern weil wir wollen. Wir glauben an diesen Laden. Wir glauben an den Einzelhandel. Und wir glauben, dass ein kleiner Markt heute mehr zu bieten hat als je zuvor, wenn er richtig geführt wird.

Was uns von anderen unterscheidet

Wir sind klein. Das ist unser Nachteil: Wir können nicht billiger sein als ein Discounter und nicht so viel Auswahl haben wie ein großer Vollsortimenter. Das wird sich auch nicht ändern.

Aber unsere Größe ist auch unser Vorteil. Bei uns wird niemand abgefertigt. Hier kennt man Namen. Hier wird beraten, nicht nur abkassiert. Hier merkt jemand, wenn ein Stammkunde drei Wochen lang nicht da war — und fragt beim nächsten Mal, ob alles in Ordnung ist. Das kann kein Discounter. Das ist das, was wir können.

Unser Plan heißt **MEGA**

Make Einzelhandel Great Again. Der Satz ist bei uns im Haus entstanden, und wir stehen dazu: Der Einzelhandel soll wieder ein Beruf sein, auf den man sich jeden Tag aufs Neue freut. Normale Menschen, normale Arbeitszeiten, ein Umfeld mit Respekt — auf beiden Seiten der Theke. Nicht größer, nicht länger offen, nicht mit mehr Druck. Sondern besser geführt. Mit unserem kleinen Laden.

Sechs Werte. Drei sagen, wer wir sind — drei, wie wir arbeiten.

Wer wir sind

Vertrauen

Vertrauen ist das Erste, was wir Ihnen geben — und das Letzte, was wir verlieren wollen. Wir gehen davon aus, dass Sie Ihre Arbeit nach bestem Wissen und Gewissen machen. Wenn etwas schief läuft, reden wir darüber: direkt, fair, ohne Hintergedanken.

Struktur

Struktur ist nicht das Gegenteil von Freiheit, sondern die Voraussetzung dafür. Wir bauen Strukturen, damit unser Markt nicht von einzelnen Personen abhängt — und damit Sie nach zwei Wochen wirklich arbeitsfähig sind.

Bindung

Wir wollen keine Mitarbeiter, die nach drei Monaten wieder weg sind. Wir wollen Menschen, die mit uns wachsen und in fünf Jahren noch da sind. Wer bei uns anfängt, ist nicht „neu auf Probe“, sondern jemand, in den wir investieren — wenn er mitzieht.

Wie wir arbeiten

Ehrlichkeit

Wir reden direkt miteinander — nicht hinter dem Rücken, sondern ins Gesicht. Wenn etwas nicht passt, sagen wir das. Wenn etwas gut war, sagen wir das auch. Ehrlichkeit geht in beide Richtungen.

Qualität

Qualität heißt nicht Perfektion. Qualität heißt: Sie machen Ihre Arbeit so, dass Sie selbst zufrieden sind. Wenn etwas den Namen Weismehl trägt, soll es etwas wert sein.

Ruhe

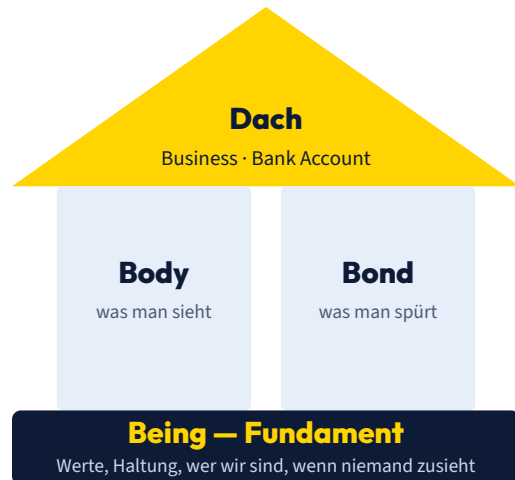
In einem Handel, in dem alle hetzen, wollen wir der Ort sein, an dem es ruhig läuft. Wer ruhig arbeitet, arbeitet besser. Hier wird gearbeitet — aber niemand wird auseinandergezogen.

Ehrlich gesagt: Wir sind das nicht immer. Wir sind selbst Menschen mit guten und schlechten Tagen. Aber wir arbeiten daran — und Sie sind eingeladen, mit uns daran zu arbeiten.

Der Hausframe — man kann ein Haus nicht oben anfangen.

Stellen Sie sich ein Haus vor. Es hat ein Fundament, Wände und ein Dach. Wackelt das Fundament, wackelt alles. Fehlen die Wände, fällt das Dach. Ist das Dach undicht, regnet es rein. Ein Haus steht nur, wenn alle drei Teile stehen — und man baut es von unten nach oben.

Genau so sehen wir unseren Markt.



Das Fundament: Being

Unsere Werte, unsere Geschichte, die Haltung, mit der wir morgens reinkommen. Wenn das wackelt, wackelt alles — egal, wie gut die Zahlen sind.

Die Wände: Body und Bond

Body ist, was man sieht: Theken, Regale, Abläufe, Stimmung. Bond ist, was man spürt: Vertrauen, Beratung, die Stammkunden. Beides trägt das Dach.

Das Dach: Business und Bank Account

Kalkulation, Lieferanten, das Konto. Ohne Dach regnet es rein — ein Laden mit Verlust kann niemanden bezahlen. Aber das Dach ist das Letzte, was kommt. Viele Märkte machen es andersherum: Sinkt die Marge, wird beim Personal gekürzt. Sie reparieren das Dach, während das Fundament bröckelt. Wir bauen von unten nach oben: erst Identität, dann Operatives, dann Wirtschaftlichkeit.

Was das für Sie bedeutet: Wir würden jedem im Team gern mehr geben, als wir heute können — Rabatte, Zusatzleistungen, Boni. Das können wir erst, wenn das Dach es trägt. Wir versprechen nichts, was wir nicht halten können. Das wäre das Gegenteil von Verlässlichkeit.

Keine Kostenstelle. Die Substanz des Marktes.

Eine gute Mitarbeiterin, die fünf Jahre bei uns bleibt, kennt 200 Stammkunden mit Namen. Sie weiß, was Frau Müller am liebsten kauft und dass Herr Schmidt am Wochenende mehr Brötchen braucht. Das ist nicht doppelt so viel wert wie drei Aushilfen, die nach drei Monaten wieder gehen. Das ist vielfach so viel wert. Wir sehen Sie als jemanden, der mit der Zeit zur Substanz unseres Marktes wird — wenn Sie sich auf uns einlassen, lassen wir uns auch auf Sie ein.

Was Sie von uns erwarten können

- Dass wir uns Mühe geben, fair zu sein, und Pläne einhalten.
- Dass wir Sie nicht hinter Ihrem Rücken kleinmachen — Kritik direkt, Lob auch.
- Eine echte Einarbeitung: nicht „mitlaufen lassen“, sondern zeigen, mit Checklisten und erfahrenen Kollegen an Ihrer Seite.
- Verantwortung, wenn Sie sie verdienen — und keine Rolle, in der Sie sich nicht entwickeln können.
- Dass wir wahrnehmen, wenn Sie mehr wollen und mehr können.
- Dass wir nichts versprechen, was wir nicht halten können.

Was wir von Ihnen erwarten

- **Verlässlichkeit.** Die Kollegen planen mit Ihnen.
- **Ehrlichkeit.** Lieber ein ehrliches Wort, als wochenlang im Trüben zu fischen.
- **Ihren Bereich übernehmen.** Irgendwann wissen Sie selbst, was Sache ist — und machen es einfach.
- **Respekt gegenüber Kunden.** In diesem Moment sind Sie unser Markt.
- **Sich ins Team einfügen.** Wir sind klein; hier hilft jeder überall.

Das ist nicht mehr, als jeder andere Arbeitgeber verlangt. Aber wir meinen es ernst.

Bei uns macht jeder alles

Wir suchen Allrounder für den Markt — und Verstärkung für unsere Metzgerei. Aushilfen suchen wir aktuell ausdrücklich nicht. Aber in einem kleinen Markt gibt es keine festen Inseln: Wer an der Kasse steht, füllt auch Regale; wer an der Theke bedient, schaut auch nach dem Obst. Niemand muss am ersten Tag alle Abteilungen können. Sie wachsen Bereich für Bereich hinein — mit Anleitung, Begleitung und der Zeit, die es braucht.

Nicht spektakulär. Solide. Und solide ist heute selten.

Ein faires Gehalt

Pünktlich und korrekt. Was im Vertrag steht, kommt auf Ihr Konto — jeden Monat, ohne Nachfragen. Überstunden werden erfasst und ausgeglichen.

Einen sicheren Arbeitsplatz

Uns gibt es seit 1967. Wir planen für die nächsten Jahrzehnte, nicht für das nächste Quartal.

Eine geregelte Schicht

Feste Zeiten, die Sie im Voraus kennen — sobald alle Schichten besetzt sind. In der Urlaubszeit muss auch mal etwas verschoben oder zusätzlich gearbeitet werden. Wenn das nötig ist, reden wir mit Ihnen; wir teilen Sie nicht heimlich um.

Klare Strukturen

Checklisten für jede Abteilung, ein geschriebener Tagesablauf, klare Rollen. Sie müssen nicht ständig fragen.

Eine echte Einarbeitung

Die ersten zwei Wochen begleitet Sie eine erfahrene Kollegin oder ein erfahrener Kollege. Sie bekommen Zeit.

Wertschätzung und Entwicklung

Gute Arbeit hören Sie. Wer Verantwortung will und trägt, bekommt mehr: eigene Bestellungen, eigene Regale, Weiterbildung.

DIE SPIELREGELN — KURZ

- **Pünktlichkeit.** Wer zu spät kommt, sagt vorher Bescheid. Wer krank ist, meldet sich rechtzeitig.
- **Anwesenheit.** Handy in der Tasche oder im Spind. Volle Aufmerksamkeit beim Kunden.
- **Hygiene und Ordnung.** Saubere Arbeitskleidung, gewaschene Hände, ordentliche Erscheinung — im Lebensmittelhandel Pflicht.
- **Sauber übergeben.** Stand kurz erklären, Arbeitsplatz sauber. FIFO: Was zuerst da war, wird zuerst verkauft.
- **Kein Reden hinter dem Rücken.** Wenn etwas nicht passt, sagen Sie es dem Kollegen direkt — oder uns.
- **Diskretion.** Was Kunden bei uns kaufen und uns anvertrauen, ist privat.
- **Umgang miteinander.** Beleidigungen, Mobbing, Schikane haben bei uns keinen Platz.
- **Verantwortung.** Wer einen Fehler macht, steht dazu. Wer etwas nicht weiß, fragt. Wer eine bessere Idee hat, sagt sie.

Zwei Schichten im Wechsel. Jeder zweite Samstag frei.

Unsere Schichten sind halbe Tage — Teilzeit ist bei uns die Realität, und sie funktioniert gut, gerade für Eltern. Frühschicht 8:00–13:30 Uhr, Spätschicht 13:30–19:00 Uhr, im wöchentlichen Wechsel. Samstags 8:00–14:00 Uhr, jede zweite Woche frei. Kein Sonntag. Den Plan kennen Sie im Voraus.

Ehrlich gesagt: Feste Zeiten gelten, wenn alle Schichten besetzt sind. In der Urlaubszeit muss auch mal etwas verschoben oder zusätzlich gearbeitet werden. Wir stehen gerade in einer großen Umbruchphase — viele langjährige Kolleginnen und Kollegen gehen in den nächsten Jahren in Rente, und diese Lücken müssen wir auffüllen. Das pendelt sich mit der Zeit ein. Und wir als Familie helfen immer mit.

Woche 1 *Samstag frei*

Montag	Früh 8:00–13:30
Dienstag	Spät 13:30–19:00
Mittwoch	Früh 8:00–13:30
Donnerstag	Spät 13:30–19:00
Freitag	Früh 8:00–13:30
Samstag	frei

Woche 2 *Samstag 8–14*

Montag	Spät 13:30–19:00
Dienstag	Früh 8:00–13:30
Mittwoch	Spät 13:30–19:00
Donnerstag	Früh 8:00–13:30
Freitag	Spät 13:30–19:00
Samstag	8:00–14:00

So hat jeder mal den freien Vormittag und mal den freien Nachmittag — und niemand hängt dauerhaft in der „unbeliebten“ Schicht fest. Um 13:30 Uhr treffen sich Früh- und Spätschicht. Alle arbeiten für ihren Nachfolger und übergeben die Schicht so, wie sie sie selbst gern übernehmen würden.

Wer wer ist

Wir sind eine Familie, die diesen Markt gemeinsam trägt — die Eltern, die ihn drei Jahrzehnte geführt haben, und die nächste Generation, die ihn in die Zukunft führen will. Für den Alltag sprechen Sie mit der Person, die Ihren Bereich verantwortet — meistens die, die Sie auch eingearbeitet hat. Bei Vertrag, Gehalt, Urlaub oder persönlichen Anliegen kommen Sie direkt zu uns. Wir hören zu. Sie werden nicht abgewiesen.

Sie haben bis hierher gelesen — und denken: Das passt zu mir?

Dann freuen wir uns auf Ihren Anruf. Sie brauchen kein Anschreiben und keine fertige Bewerbungsmappe. Ein Gespräch reicht.

- 1 Rufen Sie im Markt an.** Ihr Ansprechpartner ist Gerd Weismehl, der den Laden seit drei Jahrzehnten führt. Mit ihm besprechen Sie alles Konkrete: Gehalt, Stunden, Aufgaben, Starttermin.
- 2 Kennenlernen im Markt.** Eine halbe Stunde vor Ort. Sie sehen den Laden, wir lernen Sie kennen.
- 3 Probearbeiten und Entscheidung.** Ein Vormittag bei uns. Danach entscheiden wir gemeinsam — ehrlich, in beide Richtungen.

nah & gut Weismehl · Gerd Weismehl

06221 / 90 65 989

Montag bis Freitag 8–19 Uhr, Samstag 8–14 Uhr
Friedrichstraße 4 · 69221 Dossenheim

Alternativ per E-Mail: GerdWeismehl@googlemail.com

Wir tragen die Verantwortung für diesen Markt als Familie, gemeinsam. Aber wir können ihn nicht allein tragen. Wir brauchen Menschen, die das, was hier steht, mittragen wollen. Wenn Sie so jemand sind, sind Sie bei uns richtig.

Willkommen bei Weismehl.

Ihre Familie Weismehl

