

pro Troisdorf-Fact Sheet: Picnic in Troisdorf

Unternehmen: Picnic B.V. (Amsterdam, gegründet 2015)

Deutschland: Picnic GmbH (Düsseldorf, seit 2018)

Einkauf per App: bis 23 Uhr bestellt, Lieferung mit Tracking am Folgetag

Liefergebühr: gratis, Mindestbestellwert 40 Euro

Sortiment: 12.000 Artikel

Hub in Troisdorf: seit 2024, 10 E-Lieferfahrzeuge, 2000 Quadratmeter Hallenfläche am Dachsweg, 16 Mitarbeiter inklusive Standortleitung und Schichtleitung.

Einzugsbereich des Hubs in Troisdorf: Troisdorf, Köln-Wahn und Niederkassel.

Regionalleiter „Last-Mile-Distribution“: Wirt.Ing. Konstantin Dungen (Troisdorf, Hennef, Bornheim und Mülheim-Kärlich)

Standortleiterin: Luisa True (Troisdorf und Hennef).

Lieferkette: Lieferanten > Fulfillment-Center Langenfeld > Hub Troisdorf („letzte Meile“ zum Kunden per E-Mobil).

Elektrische Lieferfahrzeuge: speziell von Picnic entwickelt. Nur ca. 1,35 Meter breit für schmale Straßen. Optimiert für die Picnic-Kisten-Rollwagen.

Picnic-Präsenz Deutschland: 250 Städte

Internet: www.picnic.app

„Dynamisch wachsendes, junges Unternehmen“

Konstantin Dungen ist Regionalleiter des online-Supermarktes Picnic – verantwortlich für die Picnic-Umschlagpunkte Troisdorf, Hennef, Bornheim und Mülheim-Kärlich. Mit ihm sprachen pro Troisdorf-Vorstandsvorsitzender Christian Seigerschmidt und Carsten Seim. Seit einem Jahr ist Picnic mit einem Hub am Dachsweg in Troisdorf vertreten. So nennen die niederländischen Unternehmensgründer ihre lokalen Umschlagpunkte. Von hier aus wird die Ware mit speziellen E-Fahrzeugen „auf der letzten Meile“ zum Kunden ausgefahren. Das Interview fand statt zur Vorbereitung eines Unternehmer-Frühstücks in der lokalen Dependence des 2015 in Amersfort/Niederlande gegründeten Unternehmens, das seit 2018 auch in Deutschland präsent ist – und seit 2024 auch in Troisdorf.



Konstantin Dungen, Schichtleiterin Adina Peters und Christian Seigerschmidt vor einem typischen E-Lieferfahrzeug.

Wir sehen hier eine rund 2000 Quadratmeter großen Halle mit grauen und roten gestapelten Kisten sowie einen Kühlraum. Vor dem Haus stehen zehn E-Fahrzeuge. Was geschieht hier?

Dungen: Wir stehen hier im 2024 eröffneten Picnic-Hub Troisdorf. Diese Halle haben wir vom Troisdorfer Landwirt Christian Lohmar angemietet. Er hat sie nach unseren Vorstellungen für uns bauen lassen. Hier werden per LKW die von Kunden der Region per App bestellten Waren angeliefert und auf die elektrisch angetriebenen Auslieferungsfahrzeuge verladen, die vor der Halle an ihren Ladestationen stehen. Von hier aus gehen die Warenkisten in speziellen E-Mobilen auf den Weg der „letzten Meile“ zum Kunden. Die Kistenfarbe „grau“ steht für zu kühlende Artikel.

Und wie funktioniert die Lieferkette bei Ihnen intern?

Die Ware erreicht uns bereits in Kisten kommissioniert per LKW aus unserem Zentrallager in Langenfeld. Wir nennen diese auf Deutschland verteilten großen Lager Fulfillment-Center.

Diese wiederum beziehen ihre Waren direkt von EDEKA. Da wir durch unsere App genau wissen, was unsere Kunden bestellen, liefert Edeka auch nur die benötigten Mengen an Waren an unsere Fulfillment-Center. Der Vorteil dieses Verfahrens ist: Wir verschwenden keine Lebensmittel. Das ist, wie unsere Lieferflotte, nachhaltig und spart Kosten. Den Preisvorteil geben wir an unsere Kunden weiter.

Für alle, die noch nicht über Picnic eingekauft haben: Wie funktioniert das? ->



Sie laden unsere Picnic-App auf ihr Handy, melden sich an und schon können Sie loslegen. Wichtig ist: Die Produkte kosten bei Picnic das gleiche wie im Geschäft, und die Lieferung ist gratis. Mindestbestellwert sind 40 Euro.

Ich habe die Waren per App bestellt. Wie geht es für mich als Kunden weiter?

Bestellungen, die bis 23 Uhr eingegangen sind, werden am Folgetag geliefert. Morgens erhalten Sie ein genaues Zeitfenster von 20 Minuten. Über die App können Sie die Lieferung verfolgen und wissen dann genau, wann Ihre Waren bei Ihnen eintreffen.

Sie führen Lebensmittel und Drogerie-Artikel. Woher stammen die Waren?

Wir bieten über 12.000 Artikel an – von Obst, Gemüse, Fleisch bis Babynahrung haben wir alles im Angebot. Im Einkauf kooperieren wir mit der EDEKA Rhein-Ruhr. Wir beziehen auch einige Produkte direkt von regionalen Produzenten und Landwirten.

Wie viele Mitarbeiter beschäftigen Sie im Hub Troisdorf?

Wir haben hier 16 Beschäftigte inklusive unserer Standortleiterin Luisa True. Wir alle sind stolz, Teil eines dynamisch wachsenden jungen Unternehmens zu sein. Wir sind

vor acht Jahren in Deutschland gestartet. Heute liefern wir schon in 250 Städten aus und haben noch viel vor.

Können Sie uns etwas über den Einzugsbereich ihres Hubs in Troisdorf sagen?

Zum Einzugsbereich zählen Troisdorf, Köln-Wahn und Niederkassel. Sankt Augustin wird vom Nachbar-Hub in Hennef aus versorgt. Unsere größte Kundengruppe sind Familien, die sich über die Entlastung im Alltag freuen.

Wie sind Sie beruflich zu Picnic gekommen?

Ich habe in Magdeburg an der Universität Wirtschaftsingenieurwesen mit Schwerpunkt Logistik studiert. 2021 wollte ich meinen Masterabschluss im Ausland machen. Aber da kam mir Corona in die Quere. In dieser Zeit haben mich Picnic-Personaler über das Portal LinkedIn angesprochen. Ich bekam die Möglichkeit, nach meinem Masterabschluss bei Picnic im Jahr 2022 eine zweijährige Zeit als Trainee zu absolvieren. In dieser Zeit war ich unter anderem Schichtleiter im Fulfillment-Center in Herne. Ich war dort für 150-200 Mitarbeitende zuständig.

Anfangs war ich auch in Herne und Düsseldorf eingesetzt. Ich hatte danach die

Möglichkeit, das Lager in Viernheim mit aufzubauen. Ich habe dieses Trainee-Angebot gerne angenommen, weil ich damals dachte, dass es gut für meinen Lebenslauf sei. Ich fand die Idee von Picnic, Lebensmittelvertrieb komplett neu aufzusetzen, sehr interessant. Ich habe auch drei Monate im Recruiting arbeiten können und über soziale Netzwerke wie LinkedIn gezielt neue Mitarbeitende akquirieren können. Man schaut sich passende Profile an und schreibt die Kandidaten direkt an.

Warum haben Sie sich für Picnic als Arbeitgeber entschieden?

Zum einen bin ich fachlich aufgrund meiner Ausbildung geeignet. Zum anderen hat mich die Möglichkeit gereizt, in diesem sehr jungen Unternehmen schnell Verantwortung übernehmen zu können. Picnic ist erst seit 2018 in Deutschland präsent und expandiert rasch. Eine Rolle gespielt hat hier sicherlich auch die Tatsache, dass Picnic kein reiner Lebensmittelvertrieb ist, sondern letztlich ein Tech-Unternehmen. Wir arbeiten mit einer selbst entwickelten App und eigenen Algorithmen. Es gibt hier sehr viele smarte Köpfe.

Seit Februar 2024 bin ich als Regionalleiter in der Last-Mile-Distribution eingesetzt



Konstantin Düngen und Christian Seigerschmidt im Hub Troisdorf mit Kisten, die für den Waretransport genutzt werden.



**Benutzeroberfläche der Handy-App.
Angeklickt, bestellt und Lieferung
frei Haus.**

und in dieser Eigenschaft aktuell auch für Troisdorf zuständig. Ich bin sehr zufrieden mit meiner Job-Entscheidung.

Sie hätten auch zu etablierten Playern wie EDEKA oder REWE gehen können. Was fanden Sie am Newcomer Picnic so attraktiv?

Ich glaube an die Zukunft dieses Picnic-Systems. Außerdem: Dieses Unternehmen war zum Zeitpunkt meines Eintritts erst vier Jahre in Deutschland und hatte noch einen Startup-Charakter, der mir sympathisch war. Auch wenn sie sich unseren Hub anschauen, werden sie feststellen, dass dieser nicht einem herkömmlichen Lager ähnelt, sondern insgesamt eine sehr junge Atmosphäre verströmt. Unsere Standortverantwortlichen sind meist unter 30, ich selbst bin 30. Die Dynamik hier macht sehr viel Spaß. Und man ist offen für Vorschläge: Wenn diese zu etwas Positivem führen, werden sie auch umgesetzt. Auch die Durchlässigkeit im Unternehmen ist sicher größer als in der etablierten Wirtschaft. So hat unsere Standortleiterin Luisa True als Runnerin in der Warenlieferung angefangen. Sie war ein halbes Jahr lang auf unseren E-Fahrzeugen im Einsatz, ist dann Schichtleiterin geworden. Nur ein halbes Jahr danach war sie Standortleiterin für die Hubs in Hennef und Troisdorf. Damit hat Luisa True mit 26 Jahren schon Teamverantwortung für rund 50 Menschen.

Die Fahrer in ihren Auslieferungsfahrzeugen nennen Sie Runner. Wer kann bei Ihnen Runner werden?

Ganz unterschiedliche Menschen – und genau das macht unser Team aus. Wir haben Studenten, Schüler, Bundeswehr-Angehörige, die sich etwas dazuverdienen, Menschen in Übergangsphasen und auch einen 55-jährigen Kollegen in Hennef.

Manche arbeiten als Minijobber, andere in Teilzeit bis zu 32 Stunden. Wir bieten flexible Arbeitszeitgestaltung an.

Was alle verbindet: der besondere Teamspirit. Viele unserer Runner lieben es, direkt an der Haustür den Kund:innen eine Freude zu machen. Das macht den Job aus.

An wen wende ich mich, wenn ich einen Job als Runner suche?

Sie können die Erstbewerbung unter einer Minute erledigen: <https://jobs.Picnic.app/de/jobangebot/fahrer>. Es ruft sie dann jemand aus unserem Recruiting-Team an, der bestimmte Parameter prüft. Dazu zählt beispielsweise eine für den Kundenkontakt ausreichende Kompetenz der deutschen Sprache. Danach führen Sie ein etwa 20-minütiges, persönliches Gespräch mit unserer Standortleiterin Luisa True. Wenn's passt, können Sie Teil unseres Teams werden.

Wie bewerten Sie die Region Troisdorf?

Ich finde die Stadt sehr spannend. Sie ist sehr bevölkerungsstark. Sie hat wichtige Industrien. Ich habe mir den Slogan „Industriestadt im Grünen“ aufgeschrieben. Auch das steht für Nachhaltigkeit – so wie Picnic.

Welche Marktpotenziale sehen Sie für Picnic in den nächsten Jahrzehnten?

Picnic macht den Einkauf einfacher, nachhaltiger und gleichzeitig auch kostengünstig. Ich sehe große Potenziale bei jungen Familien, Jobs, Kita, Schule, Hobbys – und dann noch einkaufen? Mit Picnic sparen Sie Zeit.

Und was hat Picnic Unternehmenskunden zu bieten?

Sie können sich bei Picnic beispielsweise den Bedarf für ihre Mitarbeiter-Küchen bestellen und sich in den Betrieb liefern lassen. Unsere App ist dank KI-Patterns auch in der Lage, gute Vorschläge aus dem vorangegangenen Bestellverhalten zu erstellen. Das spart Arbeit beim Ausfüllen des Einkaufszettels.

Eine weitere Funktion unserer App ist, dass sie bei Kochentscheidungen unterstützt, indem sie passende Produkte vorschlägt. Es gibt auch fertige Mahlzeiten – zum Beispiel Chili con Carne mit sechs oder sieben Zutaten, die vorgeschlagen werden. Wir bieten außerdem Rezepte für Vegetarier mit allen Zutaten an.

Seit einigen Monaten arbeiten wir auch mit dem Vorwerk Thermomix zusammen und präsentieren Rezepte mit entsprechenden Zutaten. Ich kann einzelne Zutaten auch wegglicken, wenn ich diese noch zu Hause habe. Die App schlägt auch Mengen für die jeweilige Personenzahl, für die gekocht werden soll, vor.

Impressum – Unternehmer-Club pro Troisdorf

Zum Antoniuskreuz 6 | 53844 Troisdorf
Telefon: 02241 407055
Mail: info@unternehmerclub-pro-troisdorf.de

Vorstand

Christian Seigerschmidt, (Vorstandsvorsitzender),
Bereichsdirektor Geschäftsstellen,
VR Bank Bonn Rhein-Sieg eG

Petra Lobenthal, Geschäftsführende Gesellschafterin der Petra Lobenthal GmbH & Co. KG

Heinz Nagel, Geschäftsführender Gesellschafter
NagelTeam GmbH

Dipl.-Ing. Michael Roelofs, Geschäftsführer der TroiKomm, kommunale Verwaltungs- und Beteiligungsgesellschaft mbH, und der Stadtwerke Troisdorf GmbH

Dr.-Ing. Hildegard Sung-Spitzl, Geschäftsführerin iplas – innovative plasma systems gmbh
www.unternehmer-troisdorf.de

Redaktion: Carsten Seim, avaris | konzept
Spicher Straße 6 | 53844 Troisdorf | 0179 2043542
www.avaris-konzept.de

Fotos: Picnic GmbH, Carsten Seim



**Elektrisch angetriebene
Lieferflotte des Picnic-Hubs
Troisdorf**

Eine interessante Funktion ist auch die Möglichkeit von Preisnachlässen, wenn ich statt einer Packung mehrere Packungen gleicher Ware nehme. Wir haben im Lager bei einer oder mehreren Dosen dieselbe Bewegung und geben den daraus resultierenden geringeren Aufwand als Preisvorteil an unsere Kunden weiter.

Die Zahlung funktioniert sehr einfach: Sie hinterlegen einfach ihre IBAN – und die Kaufsumme wird von Ihrem hinterlegten Konto abgebucht.

Kommen wir zurück zu den Vorteilen für Unternehmen. Kann es nicht auch der Mitarbeiterzufriedenheit dienen, wenn diese etwa in ihrer Mittagspause hier ihren Einkauf bestellen und sich am anderen Tag an ihren Standort bringen lassen?

Ja, das ist natürlich möglich. Die meisten lassen sich allerdings ihren Wocheneinkauf nach Hause liefern. Sie haben über Picnic auch die Möglichkeit, ihr Leergut zurückzugeben oder auch SodaStream-Kartuschen. Unsere Runner nehmen alles mit, und Sie erhalten das Pfandgeld überwiesen. Auch Batterien können Sie über uns entsorgen.

Im stationären Supermarkt gibt es regelmäßig Sonderangebote. Und bei Ihnen?

Über eine Taste unserer App können Sie sich sämtliche aktiven Sonderangebote anzeigen lassen. Neben dem Geldvorteil haben Sie damit auch einen Zeitvorteil, denn Sie müssen nicht erst durch den ganzen Laden laufen oder Papierprospekte wälzen, um Sonderpreise zu finden.

Wir haben bisher nur von Lebensmitteln

gesprochen. Sie schreiben, dass man über sie auch Drogerieartikel beziehen kann.

Shampoo, Zahnpasta, Windeln – wir bieten über 1500 Drogerieartikel an. Das spart für viele Familien den Extra-Trip zum Drogeriemarkt.

Wo steckt ihr Gewinn?

Wir haben eine neue Lieferkette entwickelt, bei der wir auf teure Filialen verzichten, Lebensmittelabfälle sparen und sehr effizient ausliefern. All diese Einsparungen ermöglichen uns, zum gleichen Preis gratis zu liefern und gleichzeitig ein nachhaltiges Geschäft zu betreiben.

Mitbewerber wie REWE gehen auch mit online-Apps an den Markt. Wie gehen Sie mit dieser Konkurrenz um – und welche Vorteile haben Picnicher?

Der Markt für Lebensmittel ist groß – und jeder Online-Wettbewerber hilft dabei, für Aufmerksamkeit zu sorgen. Picnic hat sich zum Ziel gesetzt, der beste Supermarkt für Familien zu sein. Das bedeutet ein Sortiment für Familien, gleiche Preise wie im traditionellen Supermarkt, Gratislieferung und, was viele lieben: die Nachhaltigkeit. Unsere Lieferfahrzeugflotte ist 100-prozentig elektrisch. Sie fahren zudem von Algorithmen gesteuert, die dem Milchmann-Prinzip folgen: Dieser hat bereits früher immer den jeweils kürzesten Weg von Kunde zu Kunde gewählt. Das treiben wir im Zeitalter der Digitalisierung zur Perfektion und sparen damit Zeit und Energie.

**Interview: Christian Seigerschmidt,
Carsten Seim**

Vernetzt mehr erreichen.

