



Rosi und Hannes Jungwirth im Eingangsbereich des neuen Nah&Frisch in Lambrecht

Das **Vertrauen** ist groß

Am 15. Februar 2018 hat ein neuer Nah&Frisch in Lambrecht (OÖ) eröffnet: Die Kaufleute Rosi und Hannes Jungwirth sind in der Region bereits durch ihre Brot- und Backwaren bekannt. Mit dem neuen Standort erschließt man neue Geschäftszweige.

Autor: Manuel Stenger

Wo im oberösterreichischen Lambrecht früher ein alter Bauernhof stand, findet sich seit Mitte Februar 2018 ein neuer Nah&Frisch-Standort, der von den

Kaufleuten Rosi und Hannes Jungwirth betrieben wird. Auf einer Verkaufsfläche von 270 Quadratmetern kann der Kunde aus allen wichtigen Gütern des täglichen Bedarfs auswählen. Den neuen

Nahversorger im Ort nehmen die Verbraucher bereits jetzt gut an. Als im November 2017 der örtliche Kaufmann in Pension gegangen ist, blieb man mehrere Wochen ohne Nahversorger im Ort.

Fotos: Johannes Brunnbauer

„Unsere Kunden wissen das Angebot jetzt umso mehr zu schätzen, weil sie keine weiten Wege für ihren täglichen Einkauf mehr zurücklegen müssen“, ist sich Rosi Jungwirth sicher.

Als Nahversorger möchte man vor allem auf qualitativ hochwertige Produkte aus der Region setzen. Diese findet man neben der Frischeabteilung, dem Bier-Sortiment, Teigwaren und Gewürzen

„Der Nahversorger ist in ländlichen Regionen oftmals auch ein Ort der Begegnung. Die Konsumenten haben eine starke Bindung zu den Kaufleuten, die die Standorte leiten. Für diese persönliche Betreuung steht Nah&Frisch.“

Neue Absatzmöglichkeiten

Gleichzeitig zum zweiten Café in Taufkirchen an der Pram übernahm Hannes

von 30 Kilometern die Haushalte mit frischen Backwaren aus eigener Produktion bedienen. 90 Prozent der Abnehmer sind Privatpersonen. Heute zählt man durch diese Tätigkeit rund 1.000 Kunden. „Dieses Geschäft ist mit den Jahren stetig angewachsen“, so Hannes Jungwirth. „Durch den neuen Standort in Lambrechten konnten wir nicht nur unsere Geschäftstätigkeit ausbauen, sondern auch unser Sortiment beim Haus-zu-Haus-Verkauf ausweiten. Dadurch haben sich ganz neue Absatzmöglichkeiten ergeben.“

Das Konzept der Hauszustellung, das die großen Lebensmitteleinzelhändler derzeit in Österreich mittels Onlinehandel zu etablieren versuchen, beherrscht Jungwirth bereits seit vielen Jahren – jedoch offline und mit einer starken Kundennähe und -kenntnis. „Die Idee ist nicht neu“, so Hannes Jungwirth, „die großen Supermarktketten bringen ihre Ware jetzt auch an die Haustür, aber mit Aufschlag.“ Die Vorteile zugunsten von Jungwirth liegen aber auf dem persönlichen Kontakt und – ganz wichtig für sein Geschäft – Vertrauen: „Ich bin hier in der Region schon seit mehreren Jah-



Die Obst- und Gemüseabteilung im Markt

vor allem in der Brot- und Backwarenabteilung. Auf diese sind die Kaufleute besonders stolz, werden hier zu einem großen Teil doch Waren aus der eigenen Produktion angeboten. Vor sieben Jahren hat sich Hannes Jungwirth mit einer Bäckerei in Taiskirchen selbstständig gemacht, vor vier Jahren kam ein zweites Café mit Bäckerei in Taufkirchen an der Pram hinzu. Das Brot- und Backwarensortiment wird durch Produkte von Haubis und Ölz ergänzt. Daneben findet sich eine Caféecke mit Sitzplätzen für eine Ruhepause während des Einkaufs. „Vor allem nach Anlässen kommen oftmals Gruppen ins Geschäft und verweilen in der Caféecke“, so Rosi Jungwirth. „Manche setzen sich aber auch einfach zu Leuten, die sie beim Einkaufen getroffen haben.“ Laut Andreas Haider, Geschäftsführer Unimarkt-Gruppe, darf die soziale Funktion solcher Angebote wie der Caféecke nicht unterschätzt werden:



Auf 270 Quadratmetern Verkaufsfläche bietet der Nahversorger alles, was es für den täglichen Bedarf braucht.

Jungwirth auch den fahrenden Verkauf von Haus zu Haus – das sogenannte „Gai fahren“, wie es im Innviertel heißt. Heute besitzt die Familie Jungwirth fünf Verkaufswägen, die in einem Umkreis

ren tätig, die Leute kennen mich. Und sie kennen meine regionalen Produkte. Das Vertrauen ist groß.“ Mittlerweile weiß man über die Konsumgewohnheiten der eigenen Kunden sehr gut

Bescheid, so kann punktgenau produziert werden. Bei bestimmten Wünschen oder Änderungen sind die „Gai-fahrer“ oder Familie Jungwirth persönlich jederzeit per Telefon erreichbar. „Das verstehen wir unter einer kundennahen Betreuung“, so Rosi Jungwirth. Regionalität beginnt für die beiden jedoch schon bei der Herkunft der Kaufleute selbst, wie Hannes Jungwirth betont:

„40 bis 50 Prozent der Kunden kommen in den Nah&Frisch Markt, weil sie uns kennen. Das ist ein Umstand, den man nicht unterschätzen darf.“

Aufgrund der guten Geschäftsentwicklung war Hannes Jungwirth bereits seit längerer Zeit auf der Suche nach einem Standort. „Das Konzept von Nah&Frisch hat dann genau für uns gepasst“, so der frischgebackene Kaufmann. Für die 270 Quadratmeter Verkaufsfläche habe man sich bewusst entschieden, erzählt Ernst Richtsfeld, Bereichsleitung Vertrieb bei der Pfeiffer Großhandels GmbH: Mit Flächen von 170 bis 300 Quadratmetern habe man bei Nah&Frisch in den vergangenen Jahren am besten reüssiert. „In kleinen Einzugsgebieten wird dieses Format von den Konsumenten gut angenommen“,

so Richtsfeld, „zudem ergeben sich natürlich Vorteile auf der Kostenseite.“ Für die Investitionen in den neuen Standort in Lambrecht hat man fast eine Million Euro in die Hand genommen:

Die Baukosten betragen ca. 600.000 Euro, die Kühlanlagen und Einrichtung erforderten Investitionen von rund 300.000 Euro und das Warenlager kostete weitere 70.000 Euro.

„Das Konzept von Nah&Frisch hat genau für uns gepasst.“

Individualität braucht Mut

Für Unimarkt-Gruppe Geschäftsführer Haider erfordert diese Entscheidung zum Kaufleutenleben auch eine Menge Mut, denn dieses ist in den vergangenen Jahren nicht unbedingt leichter geworden: „Die Marktkonzentration wird immer höher, beherrschende Händler ringen im Zuge des Verdrängungsprozesses um Anteile kleinerer Marktteilnehmer.“ Die Digitalisierung bringt weitere Aufgaben – etwa die Sammlung von Artikel-, Lieferant- und POS-Daten. Gesetzliche Auflagen durch die kommende Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) machen die Geschäftstätigkeit der Kaufleute ebenfalls nicht leichter, wie Vertriebsbereichsleiter Richtsfeld erklärt. Ohne die Partnerschaft mit einem großen Unternehmen sei es daher heute schwer

für Kaufleute, so Haider: „Die wirklich freien Kaufleute gibt es heute fast gar nicht mehr. Das ist schade, denn dadurch geht auch die Individualität verloren.“

Genau diese Individualität möchte die Familie Jungwirth ihren Kunden bieten. Täglich kommen neue Angebote von Produzenten aus der Umgebung, derzeit ist man noch in der Findungsphase vieler Sortimentsbereiche. Doch, so Rosi und Hannes Jungwirth: „In den nächsten Monaten wollen wir dem Standort mit seinen regionalen Produkten den letzten Feinschliff geben.“ Die stressige Anfangsphase, in der viele neue Abläufe zu lernen waren, ist größtenteils vorbei. „Da hieß es dann, einen kühlen Kopf zu bewahren“, blickt Hannes Jungwirth zurück, „doch zum Glück haben wir mit Nah&Frisch eine gute Marke und mit dem Pfeiffer Großhandel einen kompetenten Partner, der uns mit Rat und Tat zur Seite steht.“

Nah&Frisch Lambrecht

- **Standort:** Lambrecht 1, 4772 Lambrecht
- **Eröffnung:** 15. Februar 2018
- **Verkaufsfläche:** 270 m²
- **Besonderheiten:** frisches Gebäck, Feinkost in Bedienung, Cafécke, Lotto/Toto
- **Investitionskosten:** fast eine Million Euro
- **Parkplätze:** 50

Hannes und Rosi Jungwirth

- Betreiber von zwei Cafés mit Brotverkaufsstellen
- Ausfuhr der Bäckerei-Ware mit fünf Verkaufswägen
- Nah&Frisch bietet neue Absatzmöglichkeiten
- Mitarbeiter insgesamt: rund 30, die meisten davon Teilzeit



Vor der Brot- und Feinkostabteilung (v.l.n.r.): Ernst Richtsfeld, Bereichsleitung Vertrieb bei der Pfeiffer Großhandels GmbH, die beiden Kaufleute Hannes und Rosi Jungwirth und Unimarkt-Geschäftsführer Andreas Haider mit Mitarbeiterinnen des Standorts