



v.l.n.r.: KR Leopold Wedl, KR Julius Kiennast, Mag. Hannes Wuchterl, Christof Kastner und Dipl.Kfm. (FH) Andreas Haider bei ihren Eröffnungs-Statements



■ Große Jubiläumsfeier in Schladming

35 Jahre Nah&Frisch

- ▶ Kaufleute mit vier Prozent Umsatzplus in 2018
- ▶ 30 Prozent müssen innerhalb von 15 Jahren nachbesetzt werden



Mag. (FH) Alexander Kiennast feierte mit Gattin Maria Sarah

„Hoch die Hände“, ruft Gerry Friedle alias DJ Ötzi durch das Schladminger Veranstaltungszentrum. Und sie wandern nach oben. Hände aus der Steiermark, Niederösterreich, Salzburg, Oberösterreich. Ein Großteil der 600 angereisten Gäste sind Kaufleute aus ganz Österreich. Nah&Frisch Geschäftsführer Mag. Hannes Wuchterl konferiert abwechselnd mit dem Papst, dem Bundespräsidenten, Angela Merkel, Sebastian Kurz. Auf der Bühne werden brennende Stäbe jongliert, Gedan-

35 JAHRE Nah&Frisch GALA



ken gelesen, das Publikum knickt LED-Lichter. Die Stimmung ist ausgelassen. In den ersten Reihen: Markant Österreich Geschäftsführer Mag. Thomas Zechner, die Großhändler Kastner, Kiennast, Wedl und Haider mit ihren Familien, Industrie-Partner, etwa von Kelly's, Mars und Rauch.

Gleiche gegen Gleiche. Mit 800 Kaufleuten und mehr als zehn Großhändlern startete Nah&Frisch als Marke im Jahr 1983. A&O, IFA und andere bekamen ein neues Dach. Damals gab es über 9.000 Lebensmittelgeschäfte und einen Netto-Umsatz von 10,4 Millionen Schilling pro Betrieb. „Früher hieß es ‚Gleiche gegen Gleiche‘ im Handelsmatch“, sagt Kommerzialrat Leopold Wedl. „Hemdsärmeliger“ sei es gewesen, sagen Branchen-Granden.

Und heute? 490 Standorte, davon 30 Nah&Frisch Punkt, halten heute einen Marktanteil von 1,5 Prozent und 300 Millionen Euro Umsatz. Der Verkaufsflächenschnitt liegt bei 250 m². Willi Wiffzack wurde inzwischen in Pension geschickt, Dipl.-Kfm. (FH) Andreas Haider hat einen steilen Erfolgspfad seit seiner Lehre bei Tobias Altzinger vor 35 Jahren zurückgelegt. Der Mitbewerber ist mächtiger, internationaler, hartnäckiger geworden. Großhändler Wedl lässt in einem halben Jahr die nächste Generation ans Ruder und will künftig

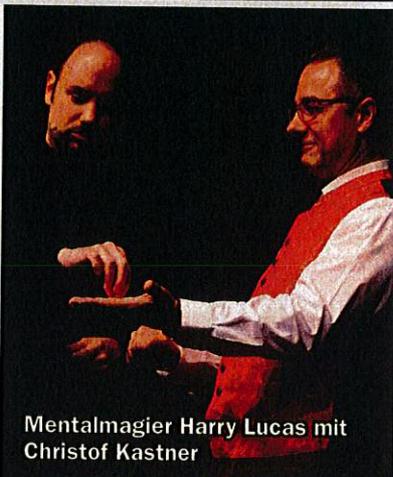
auf „Hybridmodelle“ bei Nah&Frisch setzen. Dazu gehören Postpartnerschaft und Wäsche-Service, genauso wie ein Café, mit dem Öffnungszeiten ausgedehnt werden können. „Es wird online und offline schwimmen. Den stationären Dienstleistungsbereich wird es aber immer geben. Wir sind der Garant für die Versorgung der ländlichen Strukturen“, sagt Haider. Dennoch müsse der Kaufmann auch Produkte aus der ganzen Welt besorgen können. „Sourcingmodelle sollen die Zugänge ermöglichen.“

An einem Strang ziehen. Wuchterl schwört seine Kaufleute ein: „Zieht an einem Strang, auch, wenn nicht jeder Schritt, den wir in der Zentrale setzen, sofort positive Konsequenzen für euch hat. Wir sind am neuen Weg und er wird erfolgreich sein.“

Abheben vom Einheitsbrei. An Ideen mangelt es weder Großhändlern, noch den Kaufleuten selbst. Das Ziel ist klar: „Sich abheben vom Einheitsbrei.“ An den richtigen Schrauben hat die Stabstelle in Wien bereits gedreht. Die Regionalmarke „Aus'm Dorf“ entstand, Digitalisierungstools wurden geschaffen, echte Kaufleute sind Werbetestimonials und Ladenbau-Lösungen entstanden, die Multifunktionalität erlauben. Und auch das Online-Rädchen wurde bewegt. „Die Zugriffe auf die Website haben sich in den letzten drei



Kaufleute Knell aus Absdorf



Mentalmagier Harry Lucas mit Christof Kastner



Kaufleute Reichart aus Oberösterreich



Kaufleute Pöllmann aus Höflein



Markant-Team: Margarete Nußbaumer, GF Mag. Thomas Zechner, Katharina Bärenthaler

Jahren verdreifacht“, sagt Wuchterl stolz.

Individualisierung. Doch eines ist klar: Die Kaufleute selbst sind die Träger und die Macher ihres Erfolgs. Ihre Persönlichkeit soll das Herz des

Ortszentrums (wieder) schlagen lassen. Das wird sowohl auf der Bühne als auch in den Gesprächen mit den Kaufleuten klar. Die Palette reicht von regionalen Spezialsortimenten, enger Zusammenarbeit mit Vereinen, hausgemachten Speisen bis hin

zu ergänzenden Angeboten (Bäckerei, Café, Tankstelle).

Jeder Standort zählt. Denn: Verluste können nicht mit anderen Standorten austariert werden, sondern dürfen erst gar nicht entstehen. „Jeder Standort muss für sich alleine bestehen können, während Filialisten andere Rechnungen anstellen können. Es geht uns um jede einzelne Existenz. Wir haben die besten Kaufleute, denn sie können sich keine Ausrutscher erlauben“, so Christof Kastner, der Chef des Zwettler Großhandelshauses. „Wir müssen die Zusammenarbeit mit Gemeinden verstärken, die Zusammenarbeit von Groß- und Einzelhandel noch mehr professionalisieren“, ist KR Julius Kiennast überzeugt. „Unsere neuen Strategien müssen sich auch an den Umsätzen der Kaufleute festmachen. Wir müssen Sortimente finden, die den Kaufleuten Mehrumsätze pro Standort bescherten“, konkretisiert Kiennast im REGAL-Gespräch. Mehr noch: Kaufmannsein ist kein Selbstläufer, sondern Knochenarbeit. „Ein Einsatz, der sich rechnen muss.“

Nachbesetzung. Nicht zu vergessen sei das Problem der Nachbesetzung von rund 30 Prozent der Standorte in den nächsten 15 Jahren. Auch Haider feuert die Kaufleute von der Bühne aus an: „Nehmt weiter Lehrlinge auf. Bildet weiter aus. Wir brauchen guten Nachwuchs. Gebt den Jungen eine Chance.“

Umsatzplus. Kastner ist überzeugt: „Nahversorgung muss durch Leistung, nicht durch Mitleid überzeugen.“ Leistung, die bisher abgeliefert wurde. Für 2018 bisher zieht Wuchterl eine positive Bilanz: „Die Großhandelshäuser haben in den ersten fünf Monaten 2018 ein Umsatzplus von drei Prozent erzielt. Die Nah&Frisch-Kaufleute konnten in den ersten drei Monaten ihren Umsatz um vier Prozent in die Höhe schrauben.“ Sie haben den



Erfolgspfad eingeschlagen. „Große Expansionsschritte oder ein massiver Sprung über die 500 Standorte-Marke wird es dennoch nicht mehr geben“, so Kiennast. Das bestätigt auch Wucherl: „Es geht uns weniger um Flotten-Stärke, als darum, dass alle Kaufleute überleben können.“

Nachgefragt. Die Zukunfts-Strategien der Selbstständigen sind unterschiedlich. REGAL fragte nach. Gerhard Heger setzt mit seiner 80 m² großen Genuss Greißlerei, unter Nah&Frisch punkt, in Brunn an der Wild (NÖ, Bezirk Horn) auf Postpartnerschaft oder Schmankerl wie ein Siebträger-Kaffeemaschine statt einem 0815-Kaffee-Automat. Ernestine Reichart liegt mit ihrem Standort in Hofkirchen an der Trattnach (OÖ, Grieskirchen) fünf Prozent über Vorjahr. Bis zur 40-Jahr-Feier in fünf Jahren sucht sie nicht nur weiter das gewisse Extra für ihre Regale, sondern auch die perfekte Nachfolge. „In fünf Jahren bin ich vermutlich schon in Pension“, so die schwungvolle Selbstständige gegenüber REGAL. Nah&Frisch Kauffrau Gabi Schramm aus Großengersdorf (NÖ, Bezirk Melk) setzt mit ihrem Mann Alois auf die im Geschäft integrierte Bäckerei. „An-

ders würde es nicht gehen.“ Beim Flugblatt machen die Schramms alle zwei Wochen mit. Zu viele Aktionen will Schramm vermeiden.

Visionen. In fünf Jahren kann sich Nah&Frisch Kaufmann Gottfried Knell aus Absdorf (NÖ) eine Café-Ecke in seinem Geschäft durchaus vorstellen. Die Zukunft orten er und seine Frau in der regionalen Palette. „Die Politiker und Vereine im Ort wären gefordert, noch enger mit den Nahversorgern zusammenzuarbeiten und sich nicht nur an Groß-

händler zu wenden“, so Knell im REGAL-Gespräch.

Kaufmannsfamilie Pöllmann aus Höflein (NÖ, Bruck/Leitha): „Wir sind drauf und dran noch mehr Feinkost-Artikel einzulisten und dafür die Trocken-Paletten weiter zu reduzieren. Eigenmarken sind bei unserem Standort kein Thema.“ Der Antauer (Bgl., Mattersburg) Lokal-Matador Hergovits setzt komplett auf Spezialisierung: „Ich habe meinen 75,5 m² Markt vor allem auf Feinkost ausgerichtet.“ ■

V. Widl, H. Schneeweiß

Ehrungen für 35 Jahre Nah&Frisch Partnerschaft gingen an:

Fam. Pichler, Breitenau (Pfeiffer)
 Fam. Rodler, Kaindorf (Pfeiffer)
 Renate Fuchs, Lamprechtshausen (Pfeiffer)
 Agnes Neuwirth, Puchkirchen (Pfeiffer)
 Ernst Knell, Großweikersdorf (Kiennast)
 Gottfried Knell, Absdorf (Kiennast)
 Fam. Walenta, Kirchberg am Walde (Kastner)
 Fam. Pletzer, Stuhlfelden (Wedl)
 Fam. Röck, Lend/Embach (Wedl)