



© Katharina Schiffl

# Nah&Frisch bringt die Nahversorgung zurück

Hannes Wuchterl, Geschäftsführer von ZEV Nah&Frisch, im Gespräch über aktuelle Themen abseits der Coronakrise.

... Von **Andrea Knura** und **Oliver Jonke**

**M**it Hannes Wuchterl, Geschäftsführer von ZEV Nah&Frisch, sprachen medianet-Herausgeber Oliver Jonke und Andrea Knura, Chefredakteurin Bauernladen.at, über die Bedeutung des Nahversorgers für eine lebendige Gemeinde, Nachfol-

geregelungen sowie echte Lokalität, die weit über Regionalität hinausgeht.

**medianet:** 2019 ist vorüber. Lassen Sie uns einen kurzen Rückblick machen. Was waren für Sie die wichtigsten Themen?

**Hannes Wuchterl:** Unsere verstärkten Bemühungen zur Belebung der Ortskerne durch eine gute Nahversorgung stehen natürlich im Fokus. Die Her-

ausforderung für viele Standorte ist der Generationenwechsel und damit verbunden die Nachbesetzungen. Dies geschieht vielfach aus der Kaufmannsfamilie heraus, oder es wird nach engagierten Kaufleuten gesucht. Unsere Großhandelshäuser Kastner, Kiennast, Pfeiffer und Wedl haben hier Großartiges geleistet.

**medianet:** In welcher Form konnten diese sich einbringen?

**Wuchterl:** Durch eine strategisch geschickte Mischung aus diversen Aktionen wie die aktive Suche in Medien oder auch die Nutzung von 'Talk of Town' konnten bereits einige Kandidaten für Neuübernahmen gefunden werden.

**medianet:** Kommt in der Regel der Kaufmann mit dem Wunsch nach einer Nachfolgeregelung auf Sie zu?

haben wir im Waldviertel: Ein Kaufmann, der aus der Süßwarenindustrie zu uns gewechselt hat. Dann gibt es einen ehemaligen Bankangestellten, aber auch ganz junge Leute ohne kaufmännische Vorkenntnisse, dafür aber mit viel Herz und Begeisterung. Wir geben den zukünftigen Kaufleuten eine professionelle Begleitung in allen Bereichen. Deshalb ist der Umstieg fast für jeden machbar, der mit großem Herz und Engagement dabei ist.

**medianet:** *Wie lange dauert der Prozess, bis jemand gefunden ist?*

**Wuchterl:** Auch hierfür gibt es keine Standards. Manchmal geht es ganz schnell, manchmal wird ein Standort eine Zeit lang als Eigenfiliale weitergeführt. Manchmal machen wir es selbst oder sperren eine gewisse Zeit zu. Das gehört auch dazu.

**medianet:** *Mit welcher Anzahl an Nachfolgefällen wird 2020 gerechnet?*

**Wuchterl:** Ich gehe von einer ähnlichen Größenordnung aus wie 2019, also rund 20 bis 25. Manchmal ist es leider nicht vorhersehbar – wie bei plötzlichen Krankheitsfällen, die eine rasche Lösung erfordern.

**medianet:** *Was sind die wichtigsten Themen für Nah&Frisch in diesem Jahr?*

**Wuchterl:** Auch 2020 ist natürlich der wirtschaftliche Erfolg der Kaufleute und eine weitere Steigerung der Flächenproduk-

tivität wichtig. Das kann aber auch bedeuten, dass wir Standorte, die keinen Sinn machen, nicht mehr weiterbetreiben. Wir werden aber in diesem Jahr die Anzahl der Standorte halten.

”

*Es findet ein Umdenken statt und es wird erkannt, dass es auch für das Dorfleben besser ist, ein kleines Geschäft als sozialen Treffpunkt zu haben.*

**Hannes Wuchterl**  
Nah&Frisch

“

Einen wichtigen Projektfortschritt haben wir im Bereich der Kooperation mit Tankstellen gemacht. Wir haben Socar als neue Tankstellenmarke. Da sehen wir ein schönes Potenzial, weil Doppler bekanntlich enger mit Spar kooperieren möchte.

Die Socar-Tankstellen mit Nah&Frisch punkt gibt es derzeit zwei Mal in Graz und ein Mal in Mariazell. Eine beschleunigte Expansion ist für das laufende Jahr 2020 geplant. Wir sind optimistisch, denn Socar ist ein ausgesprochen guter Partner für uns.

## Nah&Frisch: Facts

### Strukturdaten 2019

(inkl. Nah&Frisch punkt): Umsatz: 290 Mio. €; Standorte: 463; Mitarbeiter: 2.000; Verkaufsfläche: 100.000 m<sup>2</sup>; Durchschnittliche VKF: 200 m<sup>2</sup>; Post Partner: 120; Lotto/Toto-Annahmestellen: 197; Kaffee-Ecken: 220

### ZEV Nah&Frisch Marketingservice Gesellschaft m.b.H.

- gegründet 1983
- 463 Nah&Frisch-Geschäfte in Österreich
- Gesellschafter: Kastner, Kiennast, Unimarkt Gruppe, Wedl

**medianet:** *Sind bereits neue Nah&Frisch-Standorte in Planung?*

**Wuchterl:** Ja, denn das Thema der Nahversorgung ist für viele Gemeinden überlebensnotwendig. Manchmal kommen Bürgermeister auf uns zu, bewerben sich für einen Standort und suchen selbst einen Nahversorger, sprich einen selbstständigen Kaufmann. Diese Nah&Frisch-Geschäfte sind immer im Ortszentrum, nicht am Kreisverkehr auf versiegelten Flächen. Es ist schön, zu sehen, dass Bürgermeister die Initiative ergreifen, was wir auch klar dem Generationswechsel im Bürgermeisteramt zuschreiben. Es findet ein Umdenken statt und es wird erkannt, dass es auch für das Dorfleben besser ist, ein kleines Geschäft als sozialen Treffpunkt zu haben.

**medianet:** *Wie wird bei Nah&Frisch die Regionalität mit der Dachmarke ‚Aus’m Dorf‘ weiterentwickelt?*

**Wuchterl:** Mit Regionalität und unseren kleinen Flächen sind wir absolut am Puls der Zeit. Und es passt ja auch gut zu Nah&Frisch, schließlich sind unsere Großhandelspartner alle österreichische Familien, die in Österreich Großhandel betreiben. Der Großhandel ist nah an den Produzenten in den einzelnen Regionen. Und das aus tiefer Überzeugung. Der Kaufmann selber ist dann noch näher in der Umgebung und hat die Möglichkeit, im Rahmen unserer Initiative ‚Aus’m Dorf‘ direkt mit der Landwirten und lokalen Produzenten zusammenzuarbeiten. Was ‚regional‘ bedeutet, wird von den Mitbewerbern nur zu oft sehr unscharf verwendet. Ausschlaggebend ist doch in Wahrheit Lokalität, das heißt Produkte im Sortiment zu haben, die tatsächlich aus der unmittelbaren Umgebung kommen.

**Wuchterl:** Das ist unterschiedlich. Wann der Kaufmann den Schritt in den Ruhestand macht, ist letztlich seine Entscheidung. Manchmal ist es für den Kaufmann auch schwierig, den richtigen Zeitpunkt zu finden. 2019 hatten wir diese Herausforderung an vielen Standorten. An den meisten konnten wir den Übergang jedoch sichern. Aktuell wurden 23 Standorte übergeben. Das heißt, dass wir von unseren knapp 450 Standorten rund fünf Prozent erfolgreich nachbesetzt haben.

**medianet:** *Wer ist diese neue Generation an Nah&Frisch-Kaufleuten?*

**Wuchterl:** Die Nachfolge innerhalb der Familie ist der häufigste Fall. Also junge Menschen, die mit den Eltern und deren Liebe zum Beruf Kaufmann groß geworden sind. Es gibt aber auch immer mehr Quereinsteiger aus allen Altersklassen, die Nah&Frisch-Kaufmann werden. Ein Beispiel

**medianet:** Wie hoch ist der Anteil an lokalen Produkten im Nah&Frisch-Sortiment?

**Wuchterl:** Das ist sehr unterschiedlich. Wie haben viele kulinarische Schatzkammern in Österreich mit einem hohen Anteil an lokalen Produkten.

In anderen Regionen ist es schwer. Die Südsteiermark oder die Wachau sind zum Beispiel sehr stark, das gerne unterschätzte Waldviertel ebenso. Schwieriger ist es hingegen im oberösterreichischen Zentralraum, da diese Region eher industrie- und dienstleistungsgeprägt



© www.studiohugler.at

ist. Wenn es kein attraktives Angebot gibt, dann ist es Aufgabe des Großhändlers, echte regionale Produkte anzubieten. Wir stehen für Frische und Regionalität und auf keinen Fall für das Hin- und Hertransportieren von Lebensmitteln.

**medianet:** Wie entwickelt sich der Gesamtmarkt im LEH? Was sind die Trends?

**Wuchterl:** Erstens: Frische wird immer wichtiger. Zweitens: Convenience. Drittens wäre dann noch das Thema der Außer Haus-Verpflegung also das Gastronomie-Angebot im LEH.

**medianet:** Was meinen Sie: Kann der LEH noch wachsen?

**Wuchterl:** Der LEH wird so lange wachsen, wie die Bevöl-

kerung wächst. Mehr Menschen brauchen mehr Kalorien. Wenn es also um die Frage nach der Fläche geht, muss ich sagen, ich fürchte Ja. Weil wir immer noch den Glauben haben, dass noch mehr Fläche noch mehr Erfolg bedeutet. Wir von Nah&Frisch bauen aber nicht überall den 600 m<sup>2</sup>-Shop hin. Jeder Standort muss sich für sich rechnen, das wirtschaftliche Überleben des Kaufmanns und seiner Familie gewährleisten.

**medianet:** Welche zusätzlichen Leistungen bietet Nah&Frisch seinen Kunden?

**Wuchterl:** Wir haben aktuell 120 Post Partner. Das ist wichtig, aber nicht einfach. Es gibt da und dort Elemente der Postpartnerschaft, da sind wir gar

### LEH-Trends

„Frische“, sagt Wuchterl, „Convenience – und das Thema der Außer Haus-Verpflegung.“

nicht glücklich, etwa im Paketgeschäft. Viele unserer Geschäfte haben auch Lotto/Toto und Trafik, und wir bieten in 220 Geschäften ein Kaffee-Service. Die Hauszustellung passiert bei uns noch analog und nicht digital. Das heißt, der Kaufmann liefert noch persönlich aus. Der Party-service ist ebenfalls ein wichtiges Angebot. Für viele Vereine in den ländlichen Gemeinden sind unsere Kaufleute essenzielle Partner. Was auch immer wichtiger wird, ist die soziale Funktion des Treffpunkts beim Nah&Frisch-Kaufmann im Ort.

Darüber hinaus haben wir eine sehr gute Zusammenarbeit mit der Industrie. Ich sehe immer mehr ein Verständnis der Industrie dafür, dass es wichtig für alle ist, die Nahversorgung aufrechtzuerhalten. Wenn das Paket, das wir, auch und nicht zuletzt mit Unterstützung der Markant, weiterhin so rund bleibt, dann wird es auch für immer mehr Gemeinden attraktiv sein. Es ist uns wichtig, die Nahversorgung in Dörfern nicht nur zu erhalten, sondern sie soll auch wieder in mehr Dörfern zurückkehren.

*Anm.: Das Interview mit Hannes Wuchterl wurde geführt, kurz bevor die Coronakrise in Österreich bestimmendes Thema wurde.*

”

*Ausschlaggebend ist doch in Wahrheit Lokalität, das heißt, Produkte im Sortiment zu haben, die tatsächlich aus der unmittelbaren Umgebung kommen.*

Hannes Wuchterl

“



Die drei Generationen umspannende Kaufmannsfamilie Walenta in Kirchberg am Walde; als Filialleiter fungiert seit 2018 Andreas (l.).

## Gute Nachbarn in der Krise

Kaufmannsfamilie Walentas Lieferservice.

WALDENSTEIN/KIRCHBERG. Alois Strondl, Bürgermeister von Waldenstein, und Markus Pollack, Vizebürgermeister von Kirchberg am Walde, haben sich gemeinsam mit der Nah&Frisch-Kaufmannsfamilie Walenta etwas Besonderes einfallen lassen: Einkäufe können telefonisch beim Nah&Frisch-Kaufmann bestellt werden. Diese werden von Gemeinderäten, Bürgermeister

und Vizebürgermeister persönlich bis zur Wohnungstür geliefert. Auch Privatpersonen beteiligen sich mittlerweile an der Verteilung. Die bestellten Einkäufe werden von der Gemeinde auf Lieferschein beim Nah&Frisch-Kaufmann beschafft. Die Finanzierung erfolgt vorerst über die Gemeinden, die erst, wenn sich die Lage normalisiert hat, an die Kunden verrechnen. (red)