



„Jeder in der Wertschöpfungskette muss bereit sein, ein bisschen etwas zu opfern.“

Nahversorger sind keine Supermärkte

Hannes Wuchterl, Geschäftsführer von Nah&Frisch, zieht im CASH-Interview Bilanz, bezieht Stellung zum Plastikpfand und spricht über unlautere Praktiken und Wettbewerbsnachteile.

Interview: Christina Grießer

CASH: Herr Wuchterl, durch die Pandemie war der Einzelhandel gerade für selbständige Kaufleute volatil, vor allem, wenn sie in Tourismusregionen tätig waren. Wie fällt die Bilanz 2021 aus?

Hannes Wuchterl: 2021 war für den Lebensmittelhandel summa summarum kein schlechtes Jahr. Das hängt nicht zuletzt damit zusammen, dass Gastronomiebetriebe über weite Strecken zugesperrt oder ein Besuch nur eingeschränkt möglich war. Das hat auch den Kaufleuten in den nicht-touristischen Gebieten ein gutes Jahr beschert, einige haben sogar außerordentliche Ergebnisse erzielt. Insgesamt konnten die Nah&Frisch-Kaufleute ein einstelliges Plus erwirtschaften.

Dementsprechend ist auch die Gesamtbilanz von Nah&Frisch eine positive?

Richtig, auch hier sprechen wir von einem einstelligen Plus. Für mich aber fast noch wichtiger ist, dass dieses Jahr wieder eine Verbesserung der wirtschaftlichen Ertragsfähigkeit der

Kaufleute gebracht hat. Wir haben aus unterschiedlichen Gründen zwar ein paar Kaufleute verloren, das sehe ich aber mit einem lachenden und einem weinenden Auge. Es ist besser, den Fokus auf die Standorte zu legen, wo wir gemeinsam mit den Kaufleuten Potenzial sehen. Und man sieht, dass wir trotz des Minus bei den Standorten an Umsatz zulegen konnten.

2025 soll nun doch das Plastikpfand kommen wird. Kleine Geschäftsflächen sollen zwar ausgenommen sein, Sie haben aber immer wieder betont, dass das nicht die Lösung sein kann, weil es auch einen Wettbewerbsnachteil bringt. Wie werden Sie also mit dem Thema umgehen?

Auch wenn ich mich wiederhole, muss ich noch einmal betonen, dass jede Ausnahmeregelung komplett sinnlos und ein Wettbewerbsnachteil ist. Der Kunde wird dort einkaufen gehen, wo er auch sein Plastik zurückgeben kann. Zielführender wäre es, wenn man Lösungen für kleine Geschäfte sucht, dass auch

sie als Rücknahmestellen fungieren können. Es wird zum Beispiel über Förderungen für Automaten gesprochen. Allerdings höre ich Signale, dass es nach dem Motto „first come, first serve“ und unabhängig von der Größe angegangen werden soll – das ist weniger erfreulich. Ein kleiner Kaufmann kann trotz Unterstützung durch ein Großhandelshaus nie so schnell mit seinem Ansuchen sein wie ein Konzern. Das muss doch jedem klar sein. Die Kleinen müssen zuerst gefördert werden. Aber auch die Art der Förderung ist noch nicht ganz klar.

Welche Sammelsysteme würden Ihrer Meinung nach gut funktionieren?

Ich blicke sehr gespannt nach Skandinavien, dort werden Pfandflaschen von den Sammelsystemen bei den Kaufleuten abgeholt. Ich glaube, das ist ein guter, richtiger Weg, der auch bei uns funktionieren kann.

Aktuell beschäftigen alle Preissteigerungen und Lieferengpässe, die nun durch den Krieg in der Ukraine weiter anwachsen. Wie geht man bei Nah&Frisch mit dem Kostendruck um?

Wie eingangs schon erwähnt, waren 2020 und 2021 gute Jahre für den Lebensmittelhandel. 2022 wird schwieriger werden. Wir sehen förmlich, wie die Rohstoffpreise in den unterschiedlichsten Bereichen galoppieren. Unsere Herausforderung ist es, damit so umzugehen, dass es nicht massiv auf die Geldbörse der Kunden geht. Der Kaufmann ist also gefordert, so zu kalkulieren, dass einerseits für ihn ein wirtschaftliches Überleben möglich ist, der Kunde aber andererseits nicht zum Diskonter abwandern muss.

Und mit welchen Lösungsansätzen wollen Sie das erwirken?

Reden, auf den unterschiedlichsten Ebenen, und dabei so partnerschaftlich wie möglich mit dem Thema umgehen. Manche Preissteigerungen sind berechtigt, zum Beispiel bei Energie, bei anderen grenzt es an Raubrittertum, wie bei der Papierindustrie. Hier werden gnadenlos und ohne Rücksicht auf Verträge Preiserhöhungen vorangetrieben und Energiezuschüsse eingefordert, ansonsten bekommt man schon in der nächsten Woche kein Papier mehr. Wir versuchen deshalb schon frühzeitig mit den Großhandelshäusern und den Kaufleuten genau auf jeden Kostenfaktor zu schauen, sodass sich auch die Kunden die Produkte noch leisten können.

Damit wären wir aber bei der Gretchen-Frage. Wer kann wem die Mehrkosten in welchem Ausmaß weitergeben? Mehr zahlen will schließlich niemand.

Das ist ein bisschen wie Domino. Ein Beispiel: 50 Prozent Steigerung bei den Papierkosten bedeutet für die Flugblätter, dass sie extrem teuer werden, auf der anderen Seite sind sie für die Kaufleute extrem wichtig, sonst bringt er sein Angebot nicht an den Kunden. Fakt ist, dass die Kaufleute die gesamte Kostensteigerung nicht an die Kunden weitergeben können. Jeder in der Wertschöpfungskette muss also bereit sein, ein bisschen etwas zu opfern. Das Letzte, was wir wollen, ist, dass sich der Kunde einschränken muss.

Unlautere Geschäftspraktiken sind zuletzt vor allem dem Handel vorgeworfen worden. Das hat nun sogar zu einem Beschluss zur Änderung des Wettbewerbs- und Nahversorgungsgesetzes geführt. Wo sehen Sie Nah&Frisch in dieser Diskussion?

Ich bin über die Politik ein bisschen verstimmt, denn wenn die über den Lebensmittelhandel kommunizieren, reden sie immer über Supermärkte. Aber Kaufleute, und da beziehe ich mich nicht nur auf Nah&Frisch, sind keine Supermärkte, es sind Nahversorger – das sind zwei vollkommen unterschiedliche Dinge. Wenn Ministerin Köstinger über den ganzen Lebensmittelhandel sagt, dass mit unfairen Praktiken gearbeitet wird, dann ist das von ihr wiederum nicht fair den selbständigen Kaufleuten gegenüber.

Was ist konkret Ihr Appell an die Politik?

Ich fordere geradezu, dass man Nah&Frisch nicht in den gleichen Topf mit den Handelskonzernen schmeißt. Schon aufgrund unserer Struktur gehören wir da nicht dazu. Unsere Großhändler kaufen zum Großteil regional ein, die Kaufleute sogar lokal. Wir haben in Österreich Gott sei Dank sehr viele Klein- und Kleinststrukturen, die machen die Vielfalt aus. Das funktionieren aber nur, wenn jemand diese kleinen Mengen auch aufnehmen und anbieten kann, und das zu fairen Bedingungen. Die Politik wünscht sich, dass es am Land eine Nahversorgung gibt, aber ich bin mir nicht ganz sicher, ob sich die Politiker bewusst sind, wie diese Nahversorgung funktioniert. Durch ihren Fokus auf die großen Handelsketten erreichen sie Wettbewerbsnachteile für die kleine Anbieterschaft – genauso wie beim Plastikpfand. Ich sehe außer politischen Lippenbekenntnissen keine Maßnahmen, dass die Nahversorgung weiterbestehen kann. Der Lebensmittelhandel ist nicht grundsätzlich böse, er ist nur hochkonzentriert. Die Frau Bundesminister muss sich dieser Diskussion stellen. Denn wenn man sagt, dass der Lebensmittelhandel grundsätzlich unfair ist, kritisiert man ein System, das man selbst mit geschaffen hat.

Wenn die Nahversorger weiter auf die gleiche Stufe mit den Handelskonzernen gestellt werden, sehen Sie dann auch die Zukunft der Kaufleute und Nahversorger in einem schlechten Licht?

Ich sehe grundsätzlich eine positive Zukunft für die Nahversorger und selbständigen Kaufleute. Sie haben gerade in den letzten zwei Jahren gezeigt, was sie leisten können. Sie sind Teil der Infrastruktur und nur wo es die gibt, wollen Menschen leben und wohnen. Auch immer mehr Bürgermeister erkennen das und engagieren sich für Nahversorger im Ort. So

erfahren auch Gemeinden, die Bewohner verloren haben, wieder Zuzug. Und wenn man erkennt, dass Kaufleute anders sind, auch in Bezug auf die Fairness zwischen Handel und Lieferanten, dann ist das vielleicht sogar ein Wettbewerbsvorteil.

Herr Wuchterl, vielen Dank für das Gespräch.

Was Hannes Wuchterl über das Engagement von Kaufleuten, Lebensmittellieferdienste und Pläne sagt, lesen Sie auf cash.at.

FactBox Nah&Frisch

- Umsatz 2021: 321 Mio. Euro
- Umsatzplus gesamt: 4,0 %
- Umsatzplus Kaufleute: 5,7 %
- Umsatzplus Nah&Frischpunkt: 25 %
- Standorte: 430
- Mitarbeiter: 1.881