



retail

Nahversorgung mit Handschlagqualität

Dossier

unter Mitwirkung von Nah& Frisch und Nahversorgungsexperten mit persönlichem Erfahrungsschatz



Klimaneutral
Druckprodukt
ClimatePartner.com/11066-2205-1002





Herausgeber
Oliver Jonke
[o.jonke@medianet.at]

Editorial

Nahversorgung ist Infrastruktur

Liebe Leserinnen und Leser!

Ja, Nahversorgung ist Infrastruktur. Und ist sie einmal weg, ist es sehr schwierig, sie wiederherzustellen.

Gemeinden, die zurzeit keinen örtlichen Kaufmann haben, könnten ein (Klage-)Lied davon singen: Zuerst nimmt man den Nahversorger als selbstverständlich wahr, dann wird man möglicherweise dazu verleitet, vermeintlich billiger auf Großflächen beim Kreisverkehr einzukaufen, und plötzlich sperrt das Geschäft im Ort zu.

Die Verantwortung des einzelnen ...

Leider merken wir manchmal schmerzlich erst wenn etwas nicht mehr da ist, wie wichtig es uns eigentlich ist.

Nein, es wäre zu kurzsichtig, eine solche Entwicklung nur der Politik anzulasten. Tatsächlich liegt die Verantwortung für eine funktionierende Nahversorgung bei allen im Ort, auch bei jedem Einwohner, jedem Unternehmen und jedem Verein.

Mit jedem Einkauf wird hier zum Überleben dieses so wichtigen Dienstleisters für Lebensqualität beigetragen.

... trifft die ganze Gesellschaft

Es ist genau dieser Zusammenhalt in der Gemeinde, der es ermöglicht, auch die schwierigsten Zeiten gemeinsam zu meistern. Gerade in diesen Zeiten ist der Nutzen am größten – nicht nur, weil man sich hier kennt und trifft, sondern auch, weil hier

rasch und unkompliziert geholfen wird, vor allem, wenn die persönliche Mobilität eingeschränkt ist.

Das Persönliche ist hier im Vordergrund: Über einen echten Nahversorger sprechen die Kunden im Ort daher wertschätzend mit seinem Namen wie beispielsweise „beim Reichard“ in Arbesbach, „beim Zotter“ in Irnfritz oder auch „beim Benischko“ in Ottensheim.

Dieses Dossier entstand im Auftrag und unter Mitwirkung von Nah&Frisch sowie weiterer Nahversorgungsexperten mit persönlichem Erfahrungsschatz.

*Eine spannende Lektüre wünscht Ihnen
Oliver Jonke*

Inhalt



Dossier:
Nahversorgung mit
Handschlagqualität

Coverfoto: © Nah&Frisch

- 4 Bedeutung von Nah&Frisch
*Die Großhandelspartner
Kastner, Kiennast, UNIGruppe
und Wedl mit ihren Aspekten*



© Franz Wiesinger

- 6 Die guten Seelen im Ort
*medianet-Herausgeber Oliver
Jonke diskutierte mit Top-
Experten über Nahversorgung*

- 10 Senkrechtstarter und
Durchstarter
*Mit Liebe zu Qualität, Service
und Regionalität abheben*

- 12 Starke Frauen, die
ihren Mann stehen
Nahversorgung neu erfunden

- 13 Vorarlberger Tausendsassa
*August Dorners Blick auf's
Leben und Herzensanliegen*



© Sebastian Freiler

- 14 Im Dienste der guten Sache
*Nah&Frisch Kauflleute mit
beachtlichen Ehrenämtern*

- 16 Machen wir Nahversorgung
Der Weg zu Lebensqualität

Impressum

Medieninhaber:

medianet Verlag GmbH
1110 Wien, Brehmstraße 10/4. OG
<http://www.medianet.at>

Diese Sonderausgabe wurde von medianet
unter Mitwirkung von Nah&Frisch erstellt.

Konzept: Oliver Jonke (Herausgeber)
Kontakt: o.jonke@medianet.at

Leitende Redakteurin dieser Ausgabe:
Helga Krämer (hk)

Lektorat: Christoph Strolz **Grafik/Produktion:**
Raimund Appl, Peter Farkas **Fotoredaktion/**
Lithografie: Beate Schmid **Druck:** Ferdinand
Berger & Söhne Ges.m.b.H., 3580 Horn
Erscheinungsort: Wien **Stand:** Mai 2022

Für den Inhalt verantwortlich:
Z-E-V „Nah&Frisch“ Marketingservice
1020 Wien, Radingerstraße 2a



**Abo, Zustellungs- und
Adressänderungswünsche:**

abo@medianet.at
oder Tel. 01/919 20-2100



Mehr Lebensqualität

Ein Nahversorger im Ort ist Infrastruktur. Wenn es ein Nah&Frisch Nahversorger ist, dann ist es Lebensqualität.

Gastkommentar

••• Von Hannes Wuchterl

WIEN. Immer mehr Gemeinden in Österreich wird es bewusst – einen Nahversorger im Ort zu haben, ist ein wichtiger Bestandteil einer gesunden Dorfinfrastruktur. Und nur eine gesunde Dorfinfrastruktur schafft Zuzug, schützt vor Überalterung und sichert damit die Zukunft einer Gemeinde.

Aber allzu oft machen die Verantwortlichen und die Bewohnerinnen und Bewohner einer Gemeinde die schmerzliche Erfahrung, dass, wenn die Nahversorgung erst einmal verschwunden ist, es ganz, ganz schwer ist, einen neuen Nah-

”

Die ‚Nah&Frisch Selbstständigkeit‘ ist einzigartig im österreichischen Lebensmittelhandel und schafft so diese ganz besondere Lebensqualität.

“

versorger in den Ort zu bringen. Erhalten ist eben einfacher als neu erschaffen.

Eine Nah&Frisch Kauffrau, ein Nah&Frisch Kaufmann im Ort ist aber viel mehr als nur ein Nahversorger. Die Nah&Frisch Kaufleute schaffen besondere Lebensqualität. Zusätzliche Lebensqualität für alle im Dorf.



© Nah&Frisch/Martina Draper

Für all die, die im Ort einkaufen: Nah&Frisch Kunden können sich über ein persönliches Service freuen, wie man es sonst im Lebensmittelhandel oft nur noch vergeblich sucht. Und dieses Service endet auch nicht erst am Geschäftsportal, sondern erst an der Haustür, oft im Zuhause der Kunden. Nirgendwo ist ‚Home Delivery‘, wie

Hannes Wuchterl, Nah&Frisch

Der Geschäftsführer der Nah&Frisch Marketingservice über die Unverzichtbarkeit der Nahversorgung und die Vorzüge der Nah&Frisch Familie.

es so schön neudeutsch heißt, so unkompliziert, so kundenfreundlich, so menschlich wie bei der Nah&Frisch Kauffrau im Ort. Oder beim Nah&Frisch Kaufmann im Nachbarort.

Glückliches Umfeld

Lebensqualität, für die, die bei und mit den Nah&Frisch Kaufleuten arbeiten. Ein sicherer Arbeitsplatz in einem familiären Umfeld, in dem Ort, in dem man seinen Lebensmittelpunkt hat. Kein oft stundenlanges Auspendeln, das so viel Lebenszeit beansprucht und gerade in diesen Zeiten oft auch noch sehr, sehr teuer werden kann.

Lebensqualität für die Bauern und Produzenten im Ort, die ihre heimischen Produkte auf kurzen Transportwegen unkompliziert bei den Nah&Frisch Kaufleuten unter dem Motto „aus’m Dorf“ im Regal anbieten können. Eine einzigartige Handels-Lieferantenbeziehung auf Augenhöhe und mit Handschlagqualität.

Freiheit & Selbstständigkeit

Und schließlich Lebensqualität für den Nah&Frisch Kaufmann, die Nah&Frisch Kauffrau selbst und ihre Familien. Denn sie erfreuen sich innerhalb der Nah&Frisch Gemeinschaft einer besonderen Selbstständigkeit, die es so im österreichischen Lebensmittelhandel sonst nicht mehr gibt. Eigenverantwortung und die Freiheit, wichtige Entscheidungen selbst zu treffen. Die richtigen Entscheidungen für sich als Kaufleute und für die Menschen in ihren Gemeinden.

Die ‚Nah&Frisch Selbstständigkeit‘ ist einzigartig im österreichischen Lebensmittelhandel und schafft so diese ganz besondere Lebensqualität in vielen, vielen ländlichen Gemeinden in ganz Österreich.



Soziale Verantwortung

Andreas Haider

Eigentümer und Geschäftsführer UNIGruppe

„Die Lebensqualität der Bevölkerung geht einher mit einer gut funktionierenden Sozialversorgungs- sowie einer perfekten Grundversorgungsstruktur mit den Artikeln des täglichen Bedarfs. Daher kann sich jeder Bewohner in Österreich glücklich schätzen, dass wir speziell durch unsere tüchtigen Nah&Frisch Kaufleute hier einen wesentlichen Beitrag zu diesem unbezahlbaren Wohlstand leisten. Bei unseren Nah&Frisch Kaufleuten bekommen die Menschen nicht nur die besten Produkte, die Österreich zu bieten hat, sondern auch die besonderen Produkte aus dem jeweiligen Dorf. Ergänzen Dienst- und Serviceleistungen, welche im Ort zur guten Versorgungssicherheit zählen, runden das Komplettangebot unserer Kaufleute ab. Bei unseren Kaufleuten geht es nicht immer nur um die wirtschaftlichen Erfolgsfaktoren, sondern auch sehr stark um die Sozialverantwortung, die ein *Nahversorger* für seine Mitbürger hat. Genau dieses 360 Grad-Rundumbild macht unsere Kaufleute zu den Besten, die Österreich zu bieten hat.“

Von der großen Bedeutung

Welchen infrastrukturellen Einfluss haben Nah&Frisch Kaufleute in Gemeinden?



Verankert in den Gemeinden

Julius Kiennast

*Geschäftsführer Julius Kiennast
Lebensmittelgroßhandels GmbH*

„Viele unserer Nah&Frisch Kaufleute sind sehr stark in ihren Gemeinden verankert und üben neben ihrem Geschäft noch zusätzliche, meist ehrenamtliche Tätigkeiten aus – wie z.B. Mitglied bei der Freiwilligen Feuerwehr, Gemeinderat, Gesangs- oder Sportvereinen – und tragen so zu einem aktiven gesellschaftlichen Leben in der Gemeinde bei. Die Kaufleute forcieren das Miteinander in den Ortschaften und das gegenseitige Aushelfen. Wenn ein gemeinsames Verständnis für die Erhaltung der Kaufkraft in der Gemeinde da ist, dann kann auch die nötige Infrastruktur im Ort erhalten bleiben und ausgebaut werden. So bieten unsere Nah&Frisch Kaufleute Produkte ‚aus’m Dorf‘ an – damit werden auch die Produzenten ihre Einkäufe beim Kaufmann erledigen.“

Lebensqualität im Ort

Christof Kastner

Geschäftsführender Gesellschafter
Kastner Gruppe

„Die Nah&Frisch Kaufleute haben eine zentrale Bedeutung für die Lebensqualität im Ort. Sie sind fest in der Gemeinschaft verankert und sehen somit aus nächster Nähe, was die Kundinnen und Kunden brauchen. So können sie ihr Sortiment und ihre Services individuell auf den jeweiligen Standort abstimmen und die Versorgung der Menschen sicherstellen. Das Lebensmittel-Vollsortiment bildet gemeinsam mit zahlreichen Extras einen wichtigen Eckpfeiler der Nahversorgung. All dies steht bei den Nah&Frisch Kaufleuten unter dem Motto ‚Persönlich für uns da!‘. Von der Hauszustellung bis zum Brötchenservice, vom Postpartner bis zur Trafik – die Nah&Frisch Kaufleute sind die richtigen Ansprechpersonen für (fast) alle Lebenslagen. Dabei steht der zwischenmenschliche Kontakt stets im Vordergrund. Das macht den Nah&Frisch Markt zur zentralen Anlaufstelle für die Menschen und zum sozialen Treffpunkt.“



© Stephan Huger/Studio Huger

der Nah&Frisch Märkte

Wir baten deren Großhandelspartner um ihre Einschätzungen.

Lebensader der Regionen

Lorenz Wedl

Geschäftsführer Wedl Handels-GmbH

„Die Nah&Frisch Kaufleute haben eine elementare Bedeutung für Gemeinden. Insbesondere in ländlicheren Regionen kämpfen viele Ortschaften bereits jetzt durch fehlende Infrastruktur mit einer Abwanderung der Bevölkerung in Richtung Ballungszentren. Die selbstständigen Kaufleute helfen mit ihrer Tätigkeit maßgeblich dabei, die Nahversorgung in teils kleinstrukturierten Ortschaften zu sichern. Durch Integration weiterer Dienstleistungen (Post, Tabak, Lotto, Gastronomie, etc.) fungiert der Kaufmann mit seinem Geschäft somit als Lebensader für die Region. Die Nahversorgung muss auch für kleine Orte gesichert sein – damit der Ortskern und die Kultur erhalten bleiben. Zudem sind die Kaufleute durch den persönlichen Austausch im Umfeld bestens in der Region vernetzt und kennen somit die Anliegen der Kunden – wie kein anderer. Die flexible Sortimentspolitik von Nah&Frisch ermöglicht es, darauf aufbauend genau auf die Bedürfnisse der jeweiligen Region einzugehen und das anzubieten, für das die Region steht. Das kommt sowohl den einheimischen, aber auch den touristischen Kunden zugute.“



© Handelshaus Wedl



Die guten Seelen im Ort

Über die Notwendigkeit der Nahversorgung und die Herausforderungen der Branche diskutierte im Rahmen eines Experten-Round Tables **medianet**-Herausgeber Oliver Jonke mit Sachkundigen.

Die jüngste Vergangenheit hat uns allen neben der Erkenntnis, dass Homeschooling und Homeoffice mit einem Computer alleine nicht gut funktioniert, vor allem eines gelehrt: Selbstverständliches wird erst dann bitter vermisst, wenn es nicht mehr da ist – und auch nicht so leicht wiederzubekommen ist.

Zu diesen Selbstverständlichkeiten gehört zweifellos die Infrastruktur, in jedwedem Bereich. Seien es Kindergärten, Schulen, Arztpraxen, Krankenhäuser oder auch für den einzelnen vielleicht banale Dinge, wie die Müllabfuhr oder die Kanalisation – die Kommunen sind und bleiben, unabhängig

1

Wichtigkeit
Maßgeblich für alle: Das stimmige Konzept – ehrliches Marketing, kombiniert mit qualitativ hochwertigen Produkten.



© Franz Wiesinger (3)

von ihrer Größe, ganz schön gefordert und selten gefördert; Österreichs Bürgermeister können davon ein – meist – trauriges Lied singen.

Die Kraft der Kommunen

Ein weiterer Infrastrukturbereich, der Bürgermeister oft Schweißperlen auf die Stirn treibt, ist die Nahversorgung. Auch so eine Selbstverständlichkeit, die erst dann unangenehm auffällt, wenn sie fehlt.

In der Waldviertler Gemeinde Arbesbach ist man sich des quasi Luxus, seit 60 Jahren einen Nahversorger im Ort zu haben, durchaus bewusst. Als Gemeinde sei man stets an einer gewissen Vorbildwirkung interessiert: Wo kauft die Ge-

meinde selber ein? Etwa für den Kindergarten, die Schule, die Feuerwehr oder Speisen und Getränke für eigene Veranstaltungen. Und sei es „nur“ für eine Gemeinderatssitzung. Dies solle auch gar nicht groß diskutiert werden, es gebiete der Anstand und gebe dem Kaufmann im Ort eine gewisse Sicherheit.

Damit sei man sich auch bewusst, seinen Nahversorger als Gemeinde wo es geht zu unterstützen, ihn damit am Standort (be)halten zu können. Die vergangenen Jahre hätten sehr deutlich gemacht, wie wichtig ein Nahversorger ist, besonders für all jene, die nicht ganz so mobil sind. Man erinnere sich nur an den ersten coronabedingten Lockdown. Gemeinden

mit einem Nahversorger waren da klar im Vorteil.

Auch im oberösterreichischen St. Agatha will man „seinen“ Kaufmann nicht missen, hier übernimmt die Gemeinde beispielsweise die Reinigung oder die Schneeräumung vor dem Geschäft und am Parkplatz. Kleinigkeiten? Mag sein. Erleichtern sie dem Kaufmann seine Arbeit? Auf jeden Fall.

Herausforderungen

Ähnlich wie bei den Bürgermeistern wird auch von den Nahversorgern immer wieder etwas Neues abverlangt, Stichwort Maskenpflicht im Lebensmittelhandel oder, mit jedem Tag aktueller werdend, die neue Pfandregelung, die am

1. Jänner 2025 in Kraft treten wird. Besonders für die kleineren Betriebe eine Belastung. Und zwar nicht nur finanzieller Natur – ein kleinerer Leergutflaschenautomat schlägt ab happigen 30.000 € zu Buche –, sondern auch eine platzmäßige. Denn es ist ja nicht nur der Automat, dahinter geht es mit verschiedenen Förderbändern weiter, und da fragen sich gerade einige Kauflleute: Wohin mit dem Riesending?

Was die finanzielle Belastung angeht, so ist jedenfalls die Wirtschaftskammer dahinter, die kleineren und mittleren Lebensmittelhändler dahingehend zu unterstützen, dass sie ihre baulichen Maßnahmen und Automaten zu 100% geför-

”

Man kommt erst drauf, dass wer fehlt, wenn der nimmer da ist. Als Gemeinde müssen wir vermitteln, dass es nie so weit kommt, dass uns Nahversorgung fehlt.

Martin Frühwirth

“



”

Konzerne bauen ab 1.000 m² Verkaufsfläche aufwärts. Für kleine Gemeinden hat sich das Thema Nahversorgung damit dann oft erledigt.

Wolfgang Benischko

“



”

Unser Nah&Frisch Markt hat einen viel stärkeren Anlauf, als ich es direkt auf meinem abgelegenen Bio-Bauernhof haben könnte. Es ist damit eine Win-win-Situation für uns beide.

Annemarie Huber

“



”

Wer bei uns im Geschäft gelistet werden will, braucht keine großartigen Formalitäten zu fürchten. Wir haben den Grundsatz: Wir probieren alles.

Reinhold Reichard

“

”

Wir müssen besonders bei den Jüngeren Bewusstsein dafür schaffen, dass Nahversorgung Sinn macht. Und dass wir alle Nahversorgung brauchen.

Markus Rametsteiner

“



© Franz Wiesinger (7)

dert bekommen. Hier sei aber eine gewisse Eile geboten, denn wenn der Fördertopf einmal leer ist, so wird er – zumindest nach momentaner Lesart – nicht wieder aufgefüllt.

Zumindest ist der Kelch der Transparenzverordnung an den Kleineren und Mittleren vorübergegangen. Bei ihnen ist jeder Produzent willkommen, Leistungsgebühren gibt es keine.

Macht der Konsumenten

Zurück zum Bewusstsein: So wie sich Bürgermeister und Kaufleute ihrer jeweiligen Bedeutung bewusst sind, so habe der Konsument *seine* Bedeutung noch nicht wahrgenommen.

Konsumenten haben es in Hand, ob „ihr“ Nahversorger „überleben“ kann. Wer seinen wöchentlichen Großeinkauf beim Diskonter macht und nur „akut“ Benötigtes beim lokalen Nahversorger einkauft, der brauche sich nicht wundern, wenn der plötzlich weg ist, sind sich die Diskutanten einig.

Es würde, besonders der jüngeren Generationen, ein

wenig Weitblick gut tun. Denn jeder, der jetzt mobil ist, ist es vielleicht in (näherer) Zukunft nicht mehr – so viele ältere Mitmenschen. Mit seinem Einkaufsverhalten heute hat er sich seinen morgen notwendigen Nahversorger selber weg-rationalisiert.

Auch das gern genutzte Argument „Mein Einkauf ist mir dort zu teuer“ könne man nicht gelten lassen. Die nahezu permanent durchgeführten Preisvergleiche ließen diesen Schluss nicht zu. Vielmehr schaue der „kleine Nahversorger“ ja genauso auf den Preis und darauf, dass er seiner Kundschaft günstige Angebote machen könne.

Junges Bewusstsein ...

Besonders bei den jüngeren Mitgliedern der Gesellschaft mache sich eine gewisse Diskrepanz auf: Sie reden von Klimazielen, Earth-Day, Umweltschutz und haben oft nicht nur kein Problem damit, dass Erzeugnisse Hunderte Kilometer landauf und landab transportiert werden; es fehle auch



Die Teilnehmer

Wolfgang Benischko

Nah&Frisch Kaufmann St. Agatha und Ottensheim; Bundesgremial Obmann Stv. des Lebensmittel Groß- und Einzelhandels WKÖ.

Martin Frühwirth

Bürgermeister Arbesbach

Annemarie Huber

Bio-Landwirtin, Arbesbach

Markus Rametsteiner

Bierbrauer, Arbesbach

Reinhold Reichard

Nah&Frisch Kaufmann Arbesbach

Hannes Wuchterl

Nah&Frisch Marketingservice

Rudolf Zotter

Nah&Frisch Kaufmann und Landwirt in Imfritz

Moderation: Oliver Jonke

Herausgeber medianet

oft das Bewusstsein und das Verständnis dafür, dass z.B. ein im Waldviertel mit lokalen Rohstoffen produziertes Bier von der Brauerei nicht quer durchs

Land transportiert wird. Auch solle etwa die Frage erlaubt sein: Brauchen wir wirklich importierten Spargel?

... und seine Genese

Hier sei Bewusstseinsbildung angesagt, gerne beginnend bei den Kleinsten im Kindergarten. Bewusstsein für lokale, saisonale sowie biologische Produkte. Und damit einhergehend: Bewusstsein dafür, dass wir alle Nahversorgung *brauchen*, dass wir alle gemeinsam mit unser aller Kaufverhalten für ihr Bestehen verantwortlich sind. Lokale Produkte aus lokalen Rohstoffen bei einem lokalen Nahversorger zu bekommen, sei schließlich nicht nur klimatechnisch etwas Großartiges und zugleich Bemerkenswertes.

Ein Nahversorger ist viel mehr, als „nur“ ein Geschäft für die Dinge des täglichen Bedarfs – die handelnden Personen dahinter sind allzu oft das Rückgrat einer gut funktionierenden Gemeinde. Wenn man so will: Die guten Seelen. Und wer will schon seine guten Seelen missen?



„Nahversorgung im ländlichen Bereich ist Infrastruktur. Die brauchen die Menschen zum Leben. Und die Gemeinden brauchen sie, damit es Zuzug und damit eine Zukunft gibt.“

Hannes Wuchterl

„

Wir kennen unsere Kundschaft, unsere Kundschaft kennt uns alle – einer der großen Vorteile neben der Selbstständigkeit und Entscheidungsfreiheit.“

Rudolf Zotter



„Nahversorgung ist und bleibt für Gemeinden essenziell, besonders im ländlichen Bereich. Für die Bevölkerung, aber auch für die lokalen Produzenten.“

Oliver Jonke

Senkrechtstarter und Durchstarter

Egal ob Quereinsteiger oder gelernter Kaufmann, aus Liebe zur Nahversorgung wachsen Nah&Frisch Kaufleute täglich über sich selbst hinaus – für ihre Kunden.

Erst seit November 2019 betreibt Martin Wacker das 370 m² große Geschäft in Kirchberg an der Raab, etwa zehn Kilometer westlich der steirischen Bezirkshauptstadt Feldbach. Der gelernte Koch und Fleischhauer hat gemeinsam mit seiner Frau in einem Inserat in einer Zeitung seine neue Aufgabe gefunden: „Wir sind sehr dankbar, dass wir als Quereinsteiger so herzlich aufgenommen wurden und hier unseren Traum vom Kaufhaus verwirklichen können.“ Und der Zuspruch gibt den beiden vollkommen recht: In ihrem zweiten Jahr hatten sie sich im Nah&Frisch Mystery Shopping Wettbewerb, bei dem u.a. die Attraktivität des Geschäfts, der Service und die Beratung anonym getestet wurden, österreichweit gegen 355 Kaufleute durchgesetzt.

Bestes Nah&Frisch Service

Die goldene Waage steht als Symbol für den Sieg beim Nah&Frisch Wettbewerb. Und sie steht auch dafür, dass das Service und das Produktangebot bei Nah&Frisch Wacker das beste in ganz Österreich ist. „Ich kann gar nicht realisieren, dass wir von den Testkäufern neben über 350 anderen Geschäften so bewertet wurden. Aber ich freu mich so sehr, dass wir den richtigen Weg eingeschlagen haben.“ Denn auch wenn Wacker hier zum ersten Mal einen Handelsbetrieb führt, so hat er offenbar ein besonderes Gespür dafür, wie er seinen Kunden das Einkaufen angenehm machen kann.



© Philipp Habenicht

Golden ausgewogen Nah&Frisch Kaufmann Martin Wacker und Barbara Schwanner, Lebensgefährtin und größte Stütze.

Mehrfach ausgezeichnet

Auch die Regionalstelle Südoststeiermark der Wirtschaftskammer Österreich wurde auf den Quereinsteiger aufmerksam und nominierte ihn für den „Follow me Award 2021“. Jedes Jahr sucht sie nach steirischen Supernachfolgern, in den Kategorien „familieninterne Nachfolge“ und „familienexterne Nachfolge“. Argumente für die Nominierung waren Wackers großes Engagement als Nahversorger, die Zusammenarbeit mit rund 40 Produzenten aus der

Region und auch der Mut, einen ganz neuen Weg einzuschlagen – was ihm im Endeffekt den Gesamtsieg in der Kategorie „familienexterne Nachfolge“ einbrachte. „Liebend gerne sind wir mit unserem Geschäft ein Treffpunkt für alle Kirchberger und Kunden“, so das Motto des Nah&Frisch Kaufmanns.

Die für den „Follow me Award“ so wichtige Regionalität sei in seinem Geschäft zu einem Umsatzfaktor geworden. „Die 35 Direktvermarkter hier aus dem Dorf, mit denen

wir eng zusammenarbeiten, tragen mittlerweile einen relevanten Teil zum Umsatz bei. Das macht einerseits unternehmerisch viel Spaß. Aber noch schöner ist, dass wir – obwohl wir erst so kurz hier sind – Freundschaften daraus geschlossen haben.“ Und genau diese Verbundenheit habe in den schwierigen oder unsicheren Zeiten seit der Betriebsübernahme Ende 2019 für ein kleines Maß an Stabilität und Sicherheit gesorgt – weil man aufeinander schaue.

Der 2020 eingeführte Lieferservice ist so gut angekommen, dass er auch heute noch angeboten wird – vor allem die betagteren Stammkunden wüssten das Angebot zu schätzen, so Wacker. Auch die angebotenen Mittagsmenüs zum Mitnehmen oder Vor-Ort-Verzehr würden sich großer Beliebtheit erfreuen. Wie es weitergeht? „Wir wollen unser Angebot Schritt für Schritt ausbauen und haben noch viele Ideen“, gibt Wacker die Stoßrichtung für die Zukunft vor.

Alles neu macht der Mai

Wie Wacker ist Simon Birchbauer seit 2019 Kaufmann: „Ich habe von 2002 bis 2005 meine Lehre in einem Gemischtwarenkaufhaus absolviert. Danach war ich in Möbelhandel tätig. Kaufmann bin ich, kein Scherz, seit 1. April 2019.“ Kurz darauf eröffnete er sein Geschäft, als Teil einer LEH-Kette und nicht als Nah&Frisch Markt. Noch nicht.

Warum der Wechsel? Der frischgebackene Nah&Frisch Kaufmann (die Eröffnung war Mitte Mai 2022) erklärt – und das nicht zum ersten Mal: „Viele Menschen sprechen mich darauf an und meine Antwort ist immer die gleiche: Die Freiheit in der Sortimentsgestaltung.

© Simon Birchbauer (2)



Neustart

Simon und Nina Birchbauer starten als Nah&Frisch Kaufleute neu durch. Die Regale sind voll, die Abteilung Aus'm Dorf reich bestückt – es kann losgehen.

Der echte Wille zu mehr Regionalität. Nah&Frisch ist mein passender Partner für meine Geschäftsgröße von 213 m².“ Auch gäbe es weniger Aktionsdruck durch Einzelaktionen, keine „kauf 2, zahl 1“ oder ähnliche Aktionen, keine Rabattschlachten. Es sei vielmehr, wie es Birchbauer ausdrückt, „Klasse statt Masse“.

Denn so wie andere Nah&Frisch Kaufleute legt Birchbauer viel Wert auf selbstständiges Arbeiten. Auf Entscheidungsfreiheit. Auf regionale oder besser lokale Produkte von lokalen Anbietern bzw. lokalen Produzenten. Für Birchbauer eine tragende Säule in der Kommunikation gegenüber dem Kunden.

Delikatessen & Gustostücke

Sein aus'm Dorf-Regal spricht genau diese Sprache – sorgsam ausgesuchte Produkte bester Qualität aus der unmittelbaren Nachbarschaft. Wein aus Ottendorf von K17 Markus Kainrath

ist hier genauso zu finden wie Gewürze aus Schweinz von der Gewürzinsel Martina Friedl, Essig aus Ottendorf vom Essigbaron Emanuel Fleischhacker, Kernöl und Salat aus Ottendorf vom Bürgermeister Ewald Deimel, Kartoffeln und Gemüse nach Saison aus Hohenegg bei Ilz von Werner Groß, Äpfel aus Krennach von Manfred Knaus und noch viele andere mehr.

Wie Nahversorger Birchbauer zu „seinen“ Produzenten kommt? „Manchmal kommen die Bauern auf mich zu, und manchmal bringen mich Kunden auf Ideen, wenn sie mir von der hervorragenden Qualität gewisser Produkte erzählen. Das schau ich mir dann an. Meistens läuft's über normalen Smalltalk.“

Entspanntes Einkaufen

Gespräche wird es in seinem neuen Markt jedenfalls viele geben, das gehöre zu seinem Verständnis als Nahversorger einfach dazu. Genauso wie ein solides Grundsortiment, um den nahen Umkreis zu versorgen und Service am und mit den Kunden, wie etwa Kisten ins Auto einladen, Zustellungen machen oder Vereine beliefern. „Ein Ort, wo die Kunden entspannt und stressfrei einkaufen können. Das soll auch mein Markt- und Firmenname ‚Dein Nahversorger Simon Birchbauer‘ vermitteln.“

Köstlichkeiten

Neben vielen lokalen Produzenten ist die Essigbaron-Familie Fleischhacker mit ihren teils ausgefallenen Essigspezialitäten bei Simon Birchbauer zu bekommen.



© Bauernhof am Manichberg

Starke Frauen, die ihren Mann stehen

Lisa Tavaré, Daniela Lindorfer und Jennifer Gruber – Nah&Frisch Kauffrauen, die das Thema Nahversorgung auf ein neues Level heben, vor den Vorhang gebeten.

SPITAL/VESTENTHAL. Vor zwei Jahren, im Mai 2022, hat Lisa Tavaré in Spital am Semmering (Steiermark) „ihren“ Nah&Frisch Markt eröffnet. „Wie man mich gefragt hat, ob ich das Geschäft übernehmen will, hab ich erst gesagt: ‚Seids narrisch, ich bin aus der Gastro!‘ Aber dann hab ichs einfach gemacht – und es war die richtige Entscheidung“, denkt Tavaré belustigt zurück.

Alles neu macht der Mai
In der Zwischenzeit hat die gelernte Köchin/Kellnerin eine „Brett'ljausen-Karriere“ hingelegt: „Irgendwann hat mich jemand auf ‚Partyplatten‘ angesprochen, ob wir etwas Ausgefalleneres anbieten könnten – wir konnten, eben eine unserer mittlerweile berühmten Brett'ljausen. Die hab ich dann auf Social Media gepostet, und die Resonanz darauf war enorm, damit hätte ich nie gerechnet.“ Weiter gings mit gefüllten Brezeln, Brötchen und immer größeren Platten für immer mehr Personen in einem immer größer werdenden Ra-



© Sebastian Freiler

Power-Brett'l
Lisas Platten – kulinarische Kunstwerke.



© Lisa Tavaré

dius – der nun bis nach Wien reicht, bis zum Catering. „Meine Brett'ljausen sind definitiv ein Alleinstellungsmerkmal in der Umgebung“, sagt Tavaré. „Wir lassen uns immer etwas Neues einfallen, neulich etwa einen aus Melone geschnitzten Haifisch. Uns ist da keine Idee zu ausgefallen.“ Der Aufwand lohne sich jedenfalls, Tavaré und ihr Team bekämen viel Lob und Anerkennung zurück, Lob, das sie gleich an ihre Mitarbeiter weitergibt: „Ohne die könnte ich das alles gar nicht leisten.“

Alles, was man braucht ...
Etwas mehr als ein Jahr ist es her, dass der neue Nah&Frisch in Vestenthal (NÖ) eröffnet wurde. „Bereits beim Aufsperrn konnten wir viele Kunden im Geschäft begrüßen“, erinnern

Power-Frau
Lisa Tavaré hat zweifellos das Glück der Tüchtigen: „Bei mir kauft der ganze Ort ein, auch die Gemeinde und die ortsansässige Bank. Die Mundpropaganda ist enorm, mittlerweile liefere ich von Bruck/Mur bis Wien“.

sich die damals neuen Leiterinnen Jennifer Gruber und Daniela Lindorfer. „Wir haben viel großartiges Feedback bekommen, und die Leute sind begeistert, wieder einen Nahversorger im Ort zu haben.“

Wieder? Als im Spätherbst 2020 die anstehende Pensionierung der bis dahin vor Ort wirkenden Kauffrau die Runde machte, fassten die beiden Damen den Entschluss, die Nahversorgung in Vestenthal weiterzuführen und neue Ideen mit einfließen zu lassen.

... und ein bisserl mehr
Lokalität mit aus'm Dorf Produkten ist ebenfalls ein wichtiger Baustein im Sortiment und wird in einer eigenen „Regionalitätsecke“ präsentiert. Gleich daneben können im neu-



© Nah&Frisch

en Nah&Frisch mei Eck-Café verschiedene Heißgetränke, Mehlspeisen oder auch Jausen konsumiert werden. Zum weiteren Angebot zählen noch diverse Geschenk-, Haushalts- und Schularartikel, die Postpartner-Stelle sowie Tabakwaren, Lotto/Toto oder eine Putzerei-Annahmestelle.

Gruber geht ins Detail: „Wir haben eine große Obst- und Gemüseinsel mit eigener Kühlung, eine Molkereiabteilung mit energiesparenden Flügeltüren, eine ansprechende Feinkostabteilung mit Frischfleisch, kalter Theke inkl. Merrychef Schnellgarer, dazu eine offene Käsevitrine, eine große Brotabteilung und eine umfassende Tiefkühlabteilung – wir versuchen, keine Wünsche in puncto Frische offen zu lassen.“

Power-Duo

„Auf 240 m² können wir eine optimale Nahversorgung, mit Schwerpunkt auf Frische, umsetzen. Das war uns wichtig!“, betonen Daniela Lindorfer (l.) und Jennifer Gruber.



© Bäckerei Dörner Sibratsgöll/August Dörner

2018 wurde der Dorfladen eröffnet – er ist Sibratsgölls Nahversorgungszentrum.

Tausendsassa im Bregenzerwald

Geht nicht, gibt's nicht, und Zeit nimmt sich August Dörner nicht nur für Nahversorgung.

SIBRATSGFÄLL. „Ich bin Bäcker mit Leib und Seele“, sagt Kaufmann August Dörner. Sein Urgroßvater hat die Bäckerei in Sibratsgöll, einer 400-Seelen-Gemeinde auf rund 1.000 Metern im Bregenzerwald (Vbg.), gegründet. „Gustl“, wie er im Ort genannt wird, übernahm 2014 die Bäckerei und, als der damalige Nahversorger in Pension ging, auch das benachbarte Nah&Frisch Geschäft. Ein Glücksgriff – die Spezialität des Hauses, seine Hildegardkekse, liefert er mittlerweile an 90

Geschäfte in ganz Österreich, seine berühmten Back- und Brotwaren in den ganzen Bregenzerwald.

Herzensangelegenheiten

Die Bäckerei ist aber nur eines von vielen, wofür sein Herz schlägt. Dörner ist Obmann des Trial-Motorrad-Vereins, organisiert Benefizkonzerte, sammelt Spenden mit seinem Verein „Fescht healfa“. Gemeinsam mit seinem Bruder Markus gründete er „Natur.Werk“, eine Initiative, die Besuchern die Kultur und Naturschönheiten der Gegend näherbringt. Der Hof der Familie Dörner ist Mitglied des internationalen Slow Food-Netzwerks Markt der Erde.

Man merkt: Für Dörner sind gelebter Gemeinschaftssinn und soziale Verantwortung eine echte Herzensangelegenheit. „Ich muss immer was in Bewegung halten. Mich treibt die Lust am Leben. Das Leben funktioniert nur, wenn wir alle gegenseitig d'rauf schauen – egal was die anderen denken“, meint Dörner.

Manche schauen und sehen eben mehr als andere ...



© Lisa Mathis

Im Dienste der guten Sache unterwegs

Eine ehrenamtliche Zweitfunktion bedarf, wie die Beispiele zeigen, vor allem zweierlei: ungezügelter Leidenschaft und eines Top-Zeitmanagements.

U mtriebig, so ließen sich die Kaufleute der Nah&Frisch Märkte wohl am besten beschreiben. Sie leisten nicht nur Bemerkenswertes im Dienste der Nahversorgung, ihre Märkte sind vielmehr soziale Treffpunkte in den Gemeinden. Und doch sind manche von ihnen zusätzlich auch noch ehrenamtlich für die Gesellschaft im Einsatz.

Auf Tauchstation

Seit mehr als 30 Jahren ist etwa Markus Ringbauer, Nah&Frisch Kaufmann im burgenländischen Buchschachen, schon bei der ortsansässigen Freiwilligen Feuerwehr, erst vor einem Jahr wurde er als Kommandant-Stellvertreter wiedergewählt. Seine Liebe zum Wasser brachte ihn 2002 zum Tauchen, vier Jahre später absolvierte Ringbauer die Ausbildung zum Feuerwehrtaucher – eine physisch wie psychisch herausfordernde Tätigkeit. Warum er es macht?

„Aus Überzeugung und Berufung, zu helfen“, sagt Ringbauer. „Dafür gehe ich auch gern an meine Grenzen. Ausdauer gehört dazu und der Wille, Gutes zu tun, egal ob es die Taucherei oder das Geschäft ist. Buchschachen ist ein kleines Dorf, und mit meinem Nah&Frisch Markt kann ich zur Lebensqualität der Buchschachner massiv beitragen.“

Gelebte Hilfsbereitschaft

Anderen Menschen in Not zu helfen und ganz generell der Zusammenhalt in der Truppe waren für Harald Berger, Nah&Frischkaufmann in Nie-



© Sebastian Freiler (2)



Feuerwehrtaucher

Bis zu 40 Meter tief und eineinhalb Stunden lang ist Markus Ringbauer bei einem Taucheinsatz im oft trüben und im Winter eiskalten Wasser.



Küchenchef

„Wenn die Feldküche Feldbach vom Roten Kreuz engagiert wird, dann rücken wir aus – egal ob zu Katastropheneinsätzen oder Events, wie der Grazer Businesslauf“, sagt Martin Wacker.



FF-Kommandant

„Nahversorgung bedeutet für mich, die Leute in der Ortschaft mit den wichtigsten Dingen versorgen zu können – wir sind ein Kommunikationstreffpunkt, an dem Sie auch einkaufen können“, meint Harald Berger.



derkreuzstetten (NÖ), Gründe, Mitglied der Freiwilligen Feuerwehr zu werden, seit 2014 als Kommandant. Im Ernst- bzw. Einsatzfall sorgt Berger als Einsatzleiter für einen geregelten Ablauf. „Mein Vorgänger musste mit 65 Jahren in die ‚FF-Pension‘, daher hab ich mich damals der Wahl gestellt“, sagt Berger über seinen „Floriani-Werdegang“. Gibt es Ähnlichkeiten zwischen den Aufgabenbereichen eines Feuerwehrkommandanten und eines Betreibers eines Nah&Frisch Markts? „Menschenführung ist ein großer Überschneidungspunkt, auch Organisationstalent gehört dazu. Die richtigen Leute auf der richtigen Position sind ganz wichtig – da wie dort“, so Berger.

Für Leib und Seele

Nicht immer muss erst eine Katastrophe passieren, damit Nah&Frisch Kaufmann Martin Wacker „ausrücken“ darf. Auch auf Events ist die Rote Kreuz-Feldküche Feldbach vertreten, die vom gelernten Koch und Fleischhacker Wacker nach längerem Stillstand quasi wachgeküsst wurde. „Ich hab das Konzept überarbeitet und es läuft gut. Das Rote Kreuz ist einer meiner besten Kunden. Und durch meine ehrenamtliche Tätigkeit kann ich dem Roten Kreuz wenigstens ein bisschen was zurückgeben“, meint Wacker, der auch in seiner „kleinen“ Gastküche in seinem Nah&Frisch Markt für das Rote Kreuz kocht, dann freilich in kleineren Chargen.

Allerdings, ein Tag hat auch nur 24 Stunden. Wie bringt man das alles unter einen Hut? Unisono betonen alle drei Nah&Frisch Kaufleute: „Das funktioniert nur, weil mir meine Mitarbeiter und meine Partnerin den Rücken freihalten – ohne sie würde es nicht gehen!“

Wir bringen Lebensqualität!

Ein Ort lebt von seiner Infrastruktur – dazu ist eine funktionierende Nahversorgung nötig. Sie haben keine und wollen eine? Kontaktieren Sie uns! Wir unterstützen Sie auf Ihrem Weg zum Nahversorger – für mehr Lebensqualität.

Wir sind da, um Nahversorgung zu erhalten und zu verbessern. Auch in Ihrer Gemeinde. Als Konzeptpartner unterstützen wir Sie ab Ihrer ersten Nahversorgungs-Idee – sei es, weil Sie als Bürgermeister einen Nahversorger im Ort haben wollen, sei es, weil Sie selber Nahversorger werden möchten.
Werden Sie Mitglied unserer Nah&Frisch Familie!

Vorteile eines Nah&Frisch Nahversorgers im Ort:

- Erhaltung der Wertschöpfung und Kaufkraft im Ort
- zusätzliche Dienstleistungen, wie etwa das beliebte Lieferservice, Postpartner, Bankpartner, Lotto/Toto, etc.
- lokalen Produzenten mit aus'm Dorf eine „Bühne“ geben

Sie haben erkannt, dass Ihre Gemeinde einen Nahversorger braucht? Egal ob als Bürgermeister oder als engagiertes Gemeindemitglied, das den Einstieg in die Welt der Nahversorgung als Kaufrfrau oder Kaufmann überlegt: Nah&Frisch ist Ihr Ansprechpartner und Anlaufstelle Nummer 1.

Wir unterstützen Sie ab Ihrem ersten Schritt! Kontaktieren Sie unseren Geschäftsführer Hannes Wuchterl telefonisch unter 01/214 56 95-33 oder per E-Mail an hannes.wuchterl@nahundfrisch.at oder nutzen das Formular (siehe QR-Code).



Ganz nach Ihren Bedürfnissen wird Sie eines unserer vier Nah&Frisch Großhandelshäuser auf Ihrem Weg weiterbegleiten.

Auf www.gruenderservice.at, einer Servicewebsite der Wirtschaftskammer Österreich, können Sie Ihre unternehmerischen Eigenschaften überprüfen.

Nah&Frisch



Julius
KIENAST



39 Jahre

Seit 1983 steht Nah&Frisch vor allem für eines: Nahversorgung! Wir sehen uns damit mitverantwortlich für das Wohl vieler Gemeinden in Österreich. Denn es sind unsere Kaufleute, die die Ortschaften lebendig und attraktiv machen.



Regional, lokal und bio – logisch

Der Fokus auf regionale und biologische Produkte macht Nah&Frisch zu einem modernen Nahversorger. So wurde mit der Marke „aus'm Dorf“ im Jahr 2017 ein starker, einheitlicher Auftritt für alle lokalen Produkte geschaffen.