



Nah&Frisch

Die Bedeutung von Nahversorgern, wenn's drauf ankommt

Dossier

unter Mitwirkung von Nah&Frisch und Nahversorgungsexperten mit persönlichem Erfahrungsschatz



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

Editorial

Sinnvolles Handeln hat Zukunft

Liebe Leserinnen und Leser!

Wie schwer es letztes Jahr für Kaufleute war, hat Walter Benischko aus Ottensheim vor Kurzem in Hanno Setteles ORF-Dokumentation eindrücklich geschildert.

Doch einigen Kaufleuten gelingt es, wie ein Fels in der Brandung weiterhin für die Kunden, für den Ort da zu sein. Hier kennt man die Kunden nicht nur persönlich, man hat freundschaftliche Beziehungen. Es „menschelt“, vielfach sind dann die Kunden für die Kaufleute da und stehen loyal zu ihnen.

Die Nah&Frisch Organisation ist seit 40 Jahren am Markt. Es konnten schon mehrfach schwere Zeiten zusammen gemeistert werden. Die Erfahrungen aus all den Jahrzehnten sind ein großer Vorteil bei der Entwicklung von Resilienz gegenüber den aktuellen Marktvoraussetzungen. Die positive Einstellung der Kaufleute und ihrer Mitarbeiter ist dabei entscheidend. Bei Nahversorgern ist oft auch weniger Personalfuktuation. Mitarbeiter, die länger bleiben, kennen natürlich die Kunden und die Produkte immer besser. Klar, dass das von den Menschen im Ort sehr geschätzt wird.

Nur beim Nahversorger kann so frei und flexibel das Produktsortiment z.B. mit eigenen oder lokalen Produk-

ten ergänzt werden – das kommt sowohl bei den Kunden als auch bei den Nah&Frisch Kaufleuten natürlich sehr gut an.

Ja, Kaufleute können sich gegenüber dem großen LEH sehr wohl behaupten – etwa mit Einfallsreichtum. So sagt Günter Faltin in seinem Buch „David gegen Goliath“ sinngemäß: „David hat sich seine Situation genau angesehen und sich auf seine Stärken besonnen. Genau das Selbe ist zu tun, um erfolgreich in den Kampf gegen die Goliaths unserer Zeit zu ziehen.“ Lesen Sie mehr darüber in diesem Dossier; es entstand im Auftrag und unter Mitwirkung von Nah&Frisch sowie mit Insidern aus der Welt der Kaufleute.

Die Kaufleute sind nicht nur Nahversorger, sondern ein wichtiger Teil der Infrastruktur. Sie kümmern sich um die nachhaltige Sicherung des Dorflebens und um die Attraktivität der Ortskerne. Immer mehr Bürgermeister erkennen die Chance, etwas für ihre Gemeinde zu bewegen und nutzen die Erfahrungen der Nah&Frisch Organisation, um ihre Ortskerne wiederzubeleben.

Eine spannende Lektüre wünscht Ihnen
Oliver Jonke

Inhalt

- 4 **Auf die nächsten 40 Jahre**
Die Großhandelspartner freuen sich mit und für die Kaufleute



© Thomas Lechner

- 6 **Dem Dorf Leben geben**
Die Diskussionsrunde, wie Einkauf im Ort funktionieren kann. Beim Round Table trafen Kaufleute auf die Politik und erklären, wie Nahversorgung heutzutage funktioniert

- 10 **„Schlagartig geändert“**
In Rohrendorf ist die Wertschätzung für den Kaufmann groß

- 11 **100 Jahre Nahversorger**
Familiy Business in Kaindorf in der Steiermark

- 12 **Treueste Kundschaft**
In Kukmirn weiß man genau, wer gerne einkaufen kommt

- 13 **Feuer & Flamme**
In Annaberg war es ein Wagnis, zu eröffnen – es funktioniert!

- 14 **Eine große Familie**
In Kohfidisch und Piesendorf zählt der Faktor Familie – das sind nicht nur die Kaufleute

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

Leitender Redakteur dieser Ausgabe:
Georg Sander (gs)

Lektorat: Christoph Strolz **Grafik/Produktion:** Raimund Appl, Peter Farkas **Fotoredaktion/Lithografie:** Beate Schmid **Druck:** Bauer Medien Produktions- und Handels-GmbH, 1030 Wien
Erscheinungsort: Wien **Stand:** Mai 2023

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



Dossier: Bedeutung von Nahversorgern

Coverfoto: © Peter Podpera
Photography: Valentin Zelger /
Montage: B. Schmid

„Gemeinsam stärker aus den Krisen“

Die Zeiten mögen turbulent sein, aber zum 40. Geburtstag von Nah&Frisch weiß Geschäftsführer Hannes Wuchterl die Marke fit für die Zukunft.

Gastkommentar

••• Von Hannes Wuchterl

WIEN. Ein Land im Krisenmodus. Corona wirkt nach, der Angriffskrieg Russlands gegen die Ukraine, explodierende Energie- und Treibstoffkosten, eine Inflation in zweistelliger Höhe. Eine – oft geschürte – Angst vor allem anderen, Angst vor einer schlechteren, unsicher schei-

„

Jede Krise ist eine Chance. Unsere Kaufleute nützen sie, wie noch jede Herausforderung der letzten 40 Jahre. Wir sind jedenfalls bereit für die nächsten 40 Jahre.

“



© Martina Draper

nenden Zukunft. Politik, der es nicht immer gelingt, Vertrauen zu gewinnen.

Für Nah&Frisch und seine Kaufleute der richtige Moment, aus der Krise heraus zu investieren. Mit Werten, Ideen und auch Innovationen in die Zukunft investieren. Eine Zukunft für eine funktionierende Nahversorgung als Basis für das Zusammenleben in den ländlichen Gemeinden Österreichs. Gemeinsam mit engagierten

Bürgermeistern und Menschen, denen echte Nahversorgung am Land ein echtes Anliegen ist.

40 Jahre Nahversorger

Nah&Frisch wird heuer 40 Jahre jung. 40 Jahre, in denen wir in Österreich eine extreme Konzentration im Lebensmittelhandel miterleben mussten. Eine Zeit des kometenhaften Aufstiegs der Discounter, der Eigenmarken im Handel. Leider auch die Zeit, in der der Han-

Hannes Wuchterl, Nah&Frisch

Der Geschäftsführer der Nah&Frisch Marketingservice über den runden Geburtstag und warum die Krisen eine Chance sein können.

del einen enormen Beitrag zur Versiegelung von wertvollen Böden beigetragen hat. Ungezählt sind die Handels-Outlets und ihre riesigen asphaltierten

Parkplätze an all den Kreisverkehren irgendwo draußen vor den Dörfern und Kleinstädten. Und immer mehr geworden sind die leer gefegten Ortszentren mit ihren aufgegebenen Geschäften und stummen Schaufenstern.

Unsere Antwort darauf sind die besten und engagiertesten Kaufleute Österreichs. Die so besondere „Nah&Frisch“ Mischung aus alten Hasen und jungen Wilden, wie sie uns auch in diesem Dossier begegnen. Die Familie Rodler etwa, Kaufleute in Kaindorf seit 100 Jahren. Sinnbild einer verlässlichen Nahversorgung über Generationen hinweg. Oder die Holzer Sabine, die auf 70 Quadratmeter Verkaufsfläche den ganzen Ort Wang versorgt. Und das mit immer wieder einer Fülle neuer, unkonventioneller Ideen.

Chancen nützen!

In vielen Bürgermeister haben unsere Kaufleute verlässliche Partner mit Handschlagqualität gefunden. Partner, die so wie unsere Kaufleute Nahversorgung in ländlichen Gemeinden aufrechterhalten und verbessern wollen. Stellvertretend für sie spricht in diesem Dossier der Bürgermeister der Gemeinde Behamberg, Karl Stegh.

Jede Krise ist eine Chance. Unsere Kaufleute nützen sie, wie noch jede Herausforderung der letzten 40 Jahre. Wir sind jedenfalls bereit für die nächsten 40 Jahre, und die nächsten 40 Jahre brauchen solche Menschen wie unsere Kaufleute. Menschen, die Herausforderungen erkennen, Krisen stemmen, sich immer neu erfinden und das gute Leben am Land ein gutes bleiben lassen.

Auf die nächsten 40 Jahre – gemeinsam stark bleiben

Die Nah&Frisch Kaufleute bieten die Nahversorgung dort, wo die Menschen in diesem Land leben. Das freut die Großhandelspartner der vielen Kaufleute.

Bereits seit vier Jahrzehnten prägen die Geschäfte der Nah&Frisch Kaufleute das Landschaftsbild Österreichs, vor allem in ländlichen Bereichen. Die Idee, ein

Grundsortiment zu stellen und darüber hinaus viel Freiheit zu lassen, um lokal erzeugte Produkte zu verkaufen oder genau das, was die Menschen im Ort brauchen, könnte gar nicht mehr up-to-date sein. Die Groß-

handelspartner zeigen sich dabei mehr als nur erfreut, dass es immer weitergeht.

Die Zeiten sind anhaltend herausfordernd, eine Krise jagt die nächste. Um so wesentlicher sind verlässliche Partner,

um den Kaufleuten, Kunden und natürlich auch Mitarbeitern die notwendige Stabilität zu geben. Das schätzen eben auch die Großhandelspartner von Nah&Frisch – auch noch weitere 40 Jahre!

Kaufleute und ihre Resilienz gestärkt

Andreas Haider

Eigentümer und Geschäftsführer UniGruppe

Zuerst waren die Kaufleute, erst dann kamen die Filialen – so ging auch die Entwicklung im österreichischen Lebensmitteleinzelhandel – und das nicht ohne Grund.

Genau um diesem Trend gegenzuwirken, wurde vor 40 Jahren Nah&Frisch gegründet und das war richtig und wichtig.

Gerade in so herausfordernden Zeiten müssen wir uns alle wieder viel mehr bewusst machen, was ich als Kaufmann/-frau zum wirtschaftlichen Gelingen am eigenen Standort selbst beitragen kann und bei welchen Aufgaben und Spezialthemen ich mich auf meinen starken Partner in der Zentrale verlasse. Kein Einzelunternehmer kann so viel bewegen wie eine Nah&Frisch Verbundgruppe von unterschiedlichen Menschen und deren Kompetenzen, wir sprechen hier von einer „Schwarmintelligenz“. Durch diese Grundhaltung gelingt es uns, leichter und aufrechter, somit resilienter, durch die stürmischen Zeiten zu kommen.

Jetzt braucht es eine noch stärkere Vertrauensbasis sowie einen Schulterschluss im gesamten Nah&Frisch Team, denn nur so kommen wir gemeinsam durch die schwierige wirtschaftliche Situation. Was wiederum dazu führt, dass der Kaufmann an seinem Standort gestärkt aus der Krise hervorgeht, um auch unser 50-jähriges Jubiläum wieder gemeinsam feiern zu können.





Verlässlichkeit seit 40 Jahren

Christof Kastner

*Geschäftsführender Gesellschafter
Kastner Gruppe*

Mit dem 40-jährigen Jubiläum stellt die Nah&Frisch Gruppe eindrücklich ihre Erfolgsgeschichte unter Beweis. Die hohe Lebensqualität in Hunderten Orten in den österreichischen Regionen wird durch den täglichen Einsatz unserer Nah&Frisch Kaufleute gesichert. Jedes Nah&Frisch Geschäft ist dabei ein erfolgreiches Familienunternehmen mit engagierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern und treuen Kundinnen und Kunden. Speziell in den letzten Jahren haben die Nah&Frisch Kaufleute in schwierigen Zeiten bewiesen, dass sie ein unverzichtbarer Bestandteil der Gemeinschaft sind. In den vergangenen 40 Jahren hat sich der österreichische Lebensmittelhandel stark verändert, wobei die Erfolgsgeschichte der Nah&Frisch Kaufleute weitergeschrieben wird. Persönliches Service, ein optimales Preis-Leistungsverhältnis, die Nähe zu den Kundinnen und Kunden sowie die individuellen Leistungen unserer Kaufleute bilden die Erfolgssäulen unserer Marke Nah&Frisch. Alles Gute zum 40. Geburtstag!

© Stephan Huger/Studio Huger

Gemeinsam durch die Krise

Julius Kiennast

*Geschäftsführer Julius Kiennast
Lebensmittelgroßhandels GmbH*

Unsere Kaufleute haben in den letzten drei Jahren der Krise bewiesen, dass sie über eine außerordentliche Resilienz verfügen. Die Kaufleute sind in starken Gemeinschaften im jeweiligen Ort verankert, die dem Nahversorger die Treue halten, um so die Infrastruktur im Ort zu erhalten und damit auch nicht so mobilen Menschen eine Möglichkeit zu bieten, die wichtigsten Produkte des täglichen Bedarfs zu kaufen. Die Kaufleute sind es als selbstständige Unternehmer gewohnt, sich schnell an die veränderten Bedingungen anzupassen und damit die Krise zu bewältigen. Doch aktuell kommt mit den außerordentlich hohen Energiekosten eine existenzbedrohende Belastung auf sie zu. Auch die Politik kommt hier durch unzureichende und vor allem zu späte Maßnahmen ihrem Versprechen nicht nach, die Struktur in den ländlichen Regionen stärken zu wollen. Der Energiekostenzuschuss für 2023 kann voraussichtlich erst im Herbst beantragt werden und kommt erst 2024 zur Auszahlung. Wir sind als Großhandelshaus überzeugt, mit dem Nah&Frisch Konzept ein funktionierendes Kaufleutenmodell für die Kleinfläche zu haben. Einen zusätzlichen Effekt auf die Wirtschaftlichkeit der Geschäfte kann das Hybridmodell haben, bei dem am Vormittag normaler Betrieb und am Nachmittag durch Selbstbedienung ein Modell geschaffen wird. Wir sind überzeugt, dass wir gemeinsam mit unseren Kaufleuten auch diese Krise bewältigen werden.



© Handelshaus Kiennast



© Thomas Lechner

Dem Dorf Leben geben

Wie kann das Leben in den kleinen Gemeinden wieder belebt werden? Darüber diskutierte im Rahmen eines Experten-Round Tables **medianet**-Herausgeber Oliver Jonke mit denen, die es tun.

Nahversorger in Österreich sind enorm wichtig, man nannte sie in den vergangenen Jahren zu Recht kritische Infrastruktur. Zudem zeigt uns die Klimakrise, wie wichtig kurze Wege sind – gerade am Land, wo der Einkauf vielerorts nur noch mit dem Auto möglich ist. Der Nahversorger als Teil des Ortskerns im ländlichen Raum verschwindet leider immer mehr, dabei wäre er, wie auch ein Wirtshaus, nicht nur aus wirtschaftlichen, sondern auch aus sozialen Gründen wichtig.

Nah&Frisch unterstützt engagierte Kaufleute dabei, dem entgegenzuwirken und echte Nahversorgung mit all ihren Facetten zu bieten. Und das

Hoffnungsvoll

Wer Nahversorgung leben will, muss sich austauschen. Die Nah&Frisch Familie macht das gerne.



betrifft eben nicht nur den Weiterverkauf dessen, was die Unternehmenszentrale liefert – die Grundsätze von Nah&Frisch ermöglichen Einsatz, Engagement, regionale Produkte und noch viel mehr. Dafür braucht es aber eben auch junge Menschen, die als selbstständige Kaufleute mit anpacken. Im niederösterreichischen Mostviertel trafen sich beim Wirt am Wachtberg ebensolche.

Miteinander notwendig

Es braucht aber nicht nur die. Nah&Frisch Geschäftsführer Hannes Wuchterl stellt gleich eingangs klar, dass es nicht nur engagierte Kaufleute brauche, sondern eben auch die Gemeinden selbst. Und das ungeachtet der Verwerfungen wie Corona

oder Energiekrise. Er spricht dabei etwa auch die Raumordnung an, die es ermöglichte, an den Ortsrändern oder darüber hinaus Supermärkte auf der grünen Wiese zu errichten und dadurch in großem Maße Boden zu versiegeln. Eine langjährige Praxis, die aus mehreren Gesichtspunkten nicht gut war und sich mittlerweile langsam ändert – „Gott sei Dank“, so Wuchterl: „Gemeinsam mit Politikern vor Ort schaffen wir Nahversorgung in Ortszentren.“

Behamberg's Bürgermeister Karl Stegh ist sich bewusst, dass es auch an ihm und seinen Tausenden Kollegen liegt, Ortskerne wiederzubeleben. „Wir als Gemeinde haben es immer abgelehnt, am Kreisverkehr einen Supermarkt zu machen“,

meint Stegh. „Die grüne Wiese soll *nicht* umgewidmet werden. Bei uns im Gemeinderat sind wir uns einig, weil wir wollen das Ortszentrum weiterhin am Leben halten. Sonst gehen die Leute leider woanders hin.“

Natürlich profitiere man auch von der nahen Industrie in Steyr. Die Menschen verdienen vor allem in der Metallindustrie sehr gut. Behamberg hat sich darüber hinaus durchaus etwas einfallen lassen, beispielsweise, dass ein Arzt über den Nah&Frisch von Franz Gegenhuber untergebracht wird. „Es leben hier im Speckgürtel Steyrs bei uns 3.600 Menschen, und die Gemeinde wächst“, weiß der Bürgermeister. Ein Vorteil, aber das mache das Ganze noch nicht zu einem Selbstläufer für Gemeinde und Kaufmann. Diesen ist sich vor allem Kaufmann Gegenhuber mehr als bewusst.

Das Besondere bieten

„Mit einem normalen Sortiment geht es gegen andere, wo die Menschen mit dem Auto hinfahren, kaum“, erklärt der Kaufmann. Woanders würde man es vermutlich USP nennen. Er produziert als Bäcker selber und trachtet danach, *mehr* als nur ein klassisches Supermarkt-Sortiment mit den immer gleichen Produkten zu liefern: „Mein Ziel in den letzten zwei Jahren war es, möglichst viele regionale Produzenten zu finden und ihre Produkte hier zu verkaufen. Vom Käse, über Eier bis zum Mehl habe ich über 20 Lieferanten aus der Region.“ Das ist deshalb möglich, weil Nah&Frisch neben einem Grundstock sehr viele Freiheiten zulässt, was angeboten wird. Eine Win-win-Situation für die Kaufleute und deren regionale Partner. Aber nicht nur, wie Wuchterl weiß: „Mit der großflächigen Konkurrenz und deren Sortiment kann ein klei-

ner Nahversorger nicht mithalten. Und muss es auch nicht.“ Diese Menge an regional oder gar lokal produzierten Spezialitäten oder schlichtweg Konsumgütern, das gibt es in der Form woanders eben nicht – ein Punkt, den auch Wirt Bernhard Grillnberger schätzt, wenn er bei seinem Bekannten einkaufen geht: „Es kommt alles aus einer Hand.“ Und das direkt von ums Eck.

Herausforderungen

Die Arbeit ist erfüllend, aber wie jede andere auch mit Einsatz verbunden. Das weiß Sabine Holzer ganz genau. Sie arbeitete fast 20 Jahre im Sozialbereich, übernahm vor vier Jahren in Wang im Mostviertel auf 70 Quadratmeter einen Nahversorger. „Mir macht diese Arbeit einfach sehr viel Spaß, auch wenn es fordernd ist und man nicht am Freitag zu Mittag fertig ist“, spielt sie auf ihren vorangegangenen Job an. Dieser war eben irgendwann nicht mehr erfüllend, und als bei ihr im Ort eine Kauffrau gesucht wurde, bewarb sie sich.

Es kann schon einmal vorkommen, dass eine Baustelle von jetzt auf gleich 15 Leberkäsesemmeln braucht. Dann muss es schnell gehen. Oder man geht die berühmte Extrameile für die Kundschaft: „Wenn ein Stöpsel für die Familie am Samstag Gebäck kauft und 50 Cent zu wenig hat, dann geben wir das aus der Trinkgeldkassa dazu. Das merkt man sich und bleibt Kunde“, erzählt sie. Herausfordernd, ja, aber auch gleichzeitig sehr erfüllend sei die Arbeit. Was sie sich über das normale Verkaufen sonst noch einfallen lässt, davon kann man sich auf Holzers Facebook-Kanal „nahuntdfrischwang“ informieren. Es ist auf jeden Fall viel, wie verschiedenste Aktionen, die wegen der erwähnten Freiheiten



„
Wir als Gemeinde
haben es immer
abgelehnt, am Kreis-
verkehr einen Super-
markt zu machen.
Die grüne Wiese soll
nicht umgewidmet
werden.“

Karl Stegh

„
Wir Kaufleute kön-
nen uns unterein-
ander austauschen.
Niemand sagt: Das
ist mein Rezept,
das sage ich nicht
weiter. Es gibt diese
Nah&Frisch Familie.“

Sabine Holzer



„
Manche Orte sind
schon devastiert.
Es ist ein Ausnah-
mebeispiel, dass es
einen Wirt und einen
Nahversorger gibt.
Da kenne ich genug
andere Beispiele.“

Oliver Jonke



© Thomas Lechner (7)

möglich sind. Das wird ange-
nommen, das Kaffee-Ecke eta-
bliert sich mehr und mehr als
Begegnungsstätte – sehr zu Hol-
zers Freude. „Ich bin ins kalte
Wasser gesprungen, habe sogar
zuerst gekündigt und erst dann
meine Bewerbung abgegeben“,
erinnert sie sich, „mittlerweile
habe ich die Routine, wir Kauf-
leute können uns untereinander
austauschen. Das ist sehr wert-
voll. Niemand sagt: Das ist mein
Rezept, das sage ich nicht wei-
ter. Davon profitieren alle. Es
gibt diese Nah&Frisch Familie.“

Die Personalfragen

Zu dieser Familie gehören auch
die Mitarbeiter, die zum Teil
Jahrzehnte bleiben. Hannes
Wuchterl weiß von einer Mitar-
beiterin, die ist seit 34 Jahren
mit dabei. Doch Personalfragen
bzw. die Suche danach beschäf-
tigen auch Behamberg. Bürger-
meister Stegh verweist darauf,
dass viele nach einer Lehre
ins nahe Steyr ans Fließband
gehen. Man verdiene in der Me-
tallindustrie dort gut, erklärt
Gegenhuber. So mancher Lehr-
ling ging vom Wirtshaus in die
Fabrik. Die Tätigkeit sei wenig
fordernd und gleichmäßiger.
Wirt Bernhard Grillnberger
meint dazu: „Ich kann das mit
den Lehrlingen nur bestätigen.“

Die Teilnehmer

Franz Gegenhuber

Nah&Frisch Kaufmann
in Behamberg

Bernhard Grillnberger

Wirt am Wachtberg

Sabine Holzer

Nah&Frisch Kauffrau, Wang

Karl Stegh

Bürgermeister Behamberg

Hannes Wuchterl

Nah&Frisch Marketingservice

Moderation: Oliver Jonke

Herausgeber medianet

Meine Lehrlinge verdienen in
den Betrieben in Steyr mehr.“
Den neuen Zeiten darf man sich
aber eben auch nicht verschlie-
ßen. Das Haus am Wachtberg
hat vier Tage die Woche geöff-
net, hatte schon vor zehn Jah-
ren einen Schließtag: „An den
vier Tagen, an denen wir offen
haben, sind wir immer voll. Es
geht um Wertschätzung, eine
entsprechende Entlohnung und
gemeinsame Unternehmungen.“

Diese Wertschätzung bringen
auch die Kaufleute ihren Mit-
arbeitern gegenüber. Das gilt
nicht nur in Behamberg, son-
dern fast überall, wie Wuchterl
weiß: „Die Angestellten fühlen



sich dem Kaufmann zugehörig, wohl- und wertgeschätzt. Das zählt dann auch lange Sicht mehr und somit bleibt man länger. Beachtlich, in Zeiten wie diesen.“ medianet-Herausgeber Oliver Jonke zitiert in Folge Studien, die belegen, dass die größte Zufriedenheit nicht nur die Entlohnung ist. Ausschlaggebend für die Zufriedenheit ist der Umgang miteinander, das Betriebsklima und die Beziehung zum Umfeld im Ort.

Tipps und Tricks

Wie erlangt man nun im Ort so eine Situation, wie sie in Behamberg oder Wang ist? Bürgermeister Stegh sagt: „Wenn sich ein Betrieb mit 20 oder mehr Arbeitsplätzen ansiedeln will, sehen viele die Kommunalsteuereinnahmen. Aber ein gutes Miteinander erreicht man, wenn ich im Ortszentrum bleibe. Nicht der große Konzern soll profitieren, bei uns sind es der Bauer, der Nahversorger und die Menschen. Dorfleben ist essenziell. Da spielt Einkaufen im Ort eine Rolle, und das muss man erkennen.“

Nah&Frisch Geschäftsführer Hannes Wuchterl ergänzt: „Über viele Jahrzehnte wurde Fläche versiegelt, um noch größere Bauten auf die grüne

Wiese zu bauen. Mittlerweile erkennt man schon, dass das nicht gut ist, schließlich gibt es zu viele devastierte Ortskerne.“ Wirt Grillnberger weiß: „Man ist ja auch bereit, mehr zu zahlen, wenn man weiß, wo es herkommt und man es lokal kaufen kann.“

Aber es braucht auch einiges, weiß Gegenhuber: „Über Dinge wie Regionalität hinaus ist auch eine Persönlichkeit notwendig.“ Sein Grundsatz lautet: Gehe mit den Menschen so um, wie du willst, dass sie mit dir umgehen. Und wie sieht es Kauffrau Holzer? „Mein Traum ist es, nicht nur Arbeit zu machen, sondern mit Leib und Seele dabei zu sein. Hier kann man Ideen einbringen und Dinge ausprobieren.“ Vielleicht klingt es ja wirklich abgedroschen, aber diese Hingabe zum Job, das Bewusstsein, Nahversorgung ist noch mehr als bloßes Abkassieren von Geld gegen Ware, das wirkt wie etwas, das toll ist, wenn man es selbst ausübt. Wenn dann noch eine Organisation wie Nah&Frisch sowie klarerweise die (lokale) Politik fleißig unter die Arme greift, dann können Ortskerne tatsächlich am Leben erhalten oder, wo es notwendig ist, wiedererweckt werden.

”

Gemeinsam mit Politikern vor Ort schaffen wir Nahversorgung. Essenziell sind eben die jungen Wilden, die mit neuen Konzepten frischen Wind hereinbringen.

Hannes Wuchterl

“



”

An den vier Tagen, an denen wir offen haben, sind wir voll. Es geht um Wertschätzung, eine entsprechende Entlohnung und gemeinsame Unternehmungen.

Bernhard Grillnberger

“

”

Mein Ziel war es, möglichst viele regionale Produzenten zu haben. Vom Käse, über Eier bis zum Mehl habe ich über 20 Lieferanten aus der Region.

Franz Gegenhuber

“



„Die Wertschätzung hat sich schlagartig geändert“

Gerald Ebner betreibt in Rohrendorf bei Krems einen Nah&Frisch. Er müsste das nicht tun, es ist ihm aber eine Herzensangelegenheit.

ROHRENDORF. Eigentlich betreibt Gerald Ebner Tankstellen. Er lebt in der 2.000-Seelen-Gemeinde in der Nähe von Krems und wunderte sich vor mehr als sechs Jahren. „Es gab hier schon einen Nah&Frisch, aber die Besitzer haben recht oft gewechselt“, erzählt er, „dann habe ich die Ausschreibung gelesen. Ich habe das gemeinsam mit meiner damaligen Geschäftspartnerin besprochen und als Tankstellenbetreiber hatten wir Einzelhandelserfahrung.“

Zwei Dinge waren entscheidend, den Schritt zu wagen: Einerseits die Neugier, warum sich die Leute mit einem kleinen Einzelhandelsgeschäft so schwer tun. Und andererseits die Verbundenheit mit der Heimatgemeinde: „Ein Nahversorger in einem so kleinen Dorf ist absolut wichtig und gehört zur Infrastruktur. Die Menschen vergessen das oft, jeder weiß, dass es gut ist, dass es uns gibt.“ Nah&Frisch Ebner Rohrendorf funktioniert. Doch so einfach, wie er sich das vorgestellt hat, war es nicht.

Umzingelt

Da wäre zunächst einmal der Umstand, dass sein Geschäft keine fünf Autominuten vom Bühl Center entfernt liegt, einem großen Einkaufskomplex direkt in Krems. Dort finden Shopper eigentlich alles. Ebner selbst hat 300 Quadratmeter Verkaufsfläche – illusorisch, mit der großen Konkurrenz mithalten zu können. Dennoch konnte der Umsatz hochgebracht werden, auch wenn der Gewinn zu Beginn noch hinterherhinkte. Dass die Menschen woanders einkaufen, das versteht er.



© ZVG

Wollen

Ein Mix aus Heimatverbundenheit und Neugier machte aus Gerald Ebner einen Nah&Frisch Kaufmann. Die Freude, dass er es gewagt hat, ist ihm und seinem Team anzusehen.

„Sie wollen große Auswahl und günstige Produkte“, meint er. Dann kam aber die Coronapandemie. „Das Standing und die Wertschätzung des Nahversorgers hat sich schlagartig geändert. Viele sind wohl zu Hause gewesen und haben nicht wie zuvor am Heimweg eingekauft.“

Die Gemeinde rückte näher zusammen, Ebner richtete in Kooperation mit der Gemeinde ein Lieferservice ein: „Das hat den Gedanken an den Nahversorger geschärft.“ Die Gemeinde Rohrendorf unterstützt also, damit es eine wirtschaftliche Berechtigung für den Nah&Frisch gibt. Er wolle aber auch die Bevölkerung „wachrütteln. Die Menschen vergessen das oft, jeder weiß, dass es gut ist, dass es uns gibt. Würde man schließen, gäbe es einen großen Aufschrei.“

Verantwortung

Ein wichtiger Mosaikstein ist dafür das Zwischenmenschliche.

Im Rückblick auf die vielen Jahre meint er, dass er diesen Punkt eventuell etwas unterschätzt hat. Es klappt, auch, weil er so tolle Mitarbeiter hat.

„Wer Mitarbeiter hat, trägt Verantwortung für sie“, weiß Ebner. „Ich habe acht Menschen aus der Region, die für mich tätig sind.“ Vier hat er übernommen, andere kamen zurück. Der Kaufmann will Sicherheit ausstrahlen, gerade in unsicheren Zeiten ist das wichtig. Und gerade seine Mitarbeiter können auch das Zwischenmenschliche: „Ich investiere gerne in treue, ältere Mitarbeiter. Warum sollte ich niemanden über 50 nehmen? Je jünger, desto billiger, das sehe ich absolut nicht so. Ältere haben sehr viel Erfahrung mit Menschen, die können auch verkaufen.“

”

Ich investiere gerne in treue, ältere Mitarbeiter. Warum sollte ich niemanden über 50 nehmen? Ältere haben sehr viel Erfahrung mit Menschen.

Gerald Ebner

Kaufmann Nah&Frisch

“

Man sieht also: Der Nah&Frisch in Rohrendorf bei Krems ist auf vielen Ebenen eine Herzensangelegenheit. Am Ende des Gesprächs sagt Gerald Ebner dann noch etwas, was ihm am Einzelhandel gefällt: „Es macht Spaß.“



Generationen

Von klein bis groß sind alle Rodlers im Geschäft anzutreffen.

Schon 100 Jahre Nahversorger

Für die Familie Rodler ist der eigene Markt weit mehr als nur eine Arbeitsstätte. Es ist Family Business.

KAINDORF. Wer durch Kaindorf fährt, registriert vielleicht in der ersten Sekunde gar nicht, was der weiß-rote „Nah&Frisch“-Schriftzug auf grünem Hintergrund für eine Geschichte hat. Franz Rodler war vor 100 Jahren nicht nur Bürgermeister, sondern verkaufte auch landwirtschaftliche Produkte und Baustoffe. Ab 1923 tat er dies von seinen eigenen Wänden aus, daraus entwickelten sich die Geschäfte.

In der zweiten Generation, in den 1960er-Jahren, entstand das neue Geschäft. Zweieinhalb Jahrzehnte später kam die nächste Generation dran, 1985 wurden der Lebensmittel- und Baumarkt auf insgesamt 800 Quadratmeter Verkaufsfläche modernisiert. „Wir waren immer der Rodler“, erklärt Birgit Rodler, die das Geschäft in vierter Generation mit Ehemann Christoph seit rund zehn Jahren führt – das eben schon seit 100 Jahren an ein und

demselben Standort ist. „Wir haben in den letzten fünf Jahren renoviert und saniert – zuerst den Baumarkt, dann denn Lebensmittelmarkt“, erzählt die gelernte Kindergärtnerin, die auf einem Bauernhof aufgewachsen ist. „Das ist natürlich auch aufwendig.“

Breites Angebot

Die Großeltern helfen dabei noch tatkräftig mit, aber Birgit ist anzumerken, wie sehr sie ins Familienunternehmen reingewachsen ist.

Innovationsfreude geht übrigens wirklich von der einen auf die nächste Generation über – vor 22 Jahren wurde ein Bauernladen entwickelt. Das ist genau einer der Vorteile von Nah&Frisch: Das Sortiment ist groß, aber „es gibt nicht jedes Wochenende eine Bieraktion. Aber wir können das, was wir sonst noch verkaufen, sehr frei bestimmen. Wir haben nur Äpfel und Eier aus der Region,

jeden Tag gibt es ein neues Bauernbrot.“ Es gibt regionale Spezialitäten, offenfrisches Gebäck, Frischfisch, Frischfleisch in Bedienung, ein Lieferservice oder die Putzereiannahme. Sprich: Vieles, was es andernorts in der Form nicht gibt. Neben Bio-Eiern aus'm Dorf, Fruchtaufstrichen und Kleingebäck darf natürlich auch das echte, stei-

rische Kürbiskernöl keinesfalls im Angebot fehlen.

Doch man kann keine 100 Jahre alt werden, wenn es gar keine Unterstützung gibt; schließlich gibt es auch in der Nähe der 3.000 Kaindorfer große Einkaufszentren, wo die Menschen nach der Arbeit einkaufen gehen.

Miteinander leben

„Es geht um ein Miteinander in Kaindorf, die Vereine kaufen ja auch beispielsweise bei uns ein“, weiß Birgit Rodler. „Wir leben im Ort und mit dem Ort. Stammkunden sagen oft: Was der Rodler nicht hat, braucht man auch nicht!“ Das heißt, dass die Persönlichkeit geschätzt wird. Das Miteinander sieht man auch, wenn man dort einkaufen geht – und mehrere Generationen trifft.



„Den Rodler“ gibt es schon seit hundert Jahren.

„Die treuesten Kunden sind die älteren“

Seit 40 Jahren gibt es den Nah&Frisch Markt von Birgit Glatz, 66 Jahre insgesamt. Damit das so bleibt, braucht es Kunden von Jung bis Alt.

KUKMIRN. „Wir sind der einzige Nahversorger im Ort, die nächsten Supermärkte sind in Eltendorf oder in Stegersbach und Güssing“, erzählt Birgit Glatz. Nicht unendlich weit weg, aber zu weit, um täglich dorthin zu gehen. Obwohl sie zufrieden ist, macht sie sich aufgrund der massiven Teuerungen Gedanken über die Zukunft.

Die dritte Generation

„Es gibt das Geschäft in dritter Generation, seit 66 Jahren“, holt Glatz aus. „Der Opa hat begonnen, dann übernahm meine Mutter, bei Nah&Frisch sind wir von Anfang an mit dabei. Seit 2001 habe ich das Geschäft.“ Es war zudem auch immer recht klar, dass sie das Geschäft übernehmen würde.

„Auch der Generationenübergang lief problemlos, die Mama hat mich selbstständig arbeiten



Auftrag an alle

Damit Birgit und ihre Mitarbeiterinnen weitermachen können, dazu braucht es nicht nur gute Absichten, sondern auch größere Einkäufe. Doch ein anderes Thema beschäftigt sie noch viel mehr. „Die treuesten Kunden sind die Älteren“, erzählt sie. „Ich tue mich mit Jüngeren schon schwerer. Diese Generation vergisst uns oft, wir sind nur im Notfall da, da sind dann alle dankbar und froh.“

Eine Anekdote noch dazu: „Eine Kundin erzählte mir einmal, dass sie einen Alptraum hatte, dass ich zusperre. Meist kommt man erst dann drauf, wenn es zu spät ist.“

Das richtige Angebot

Dabei ist sie wirklich up-to-date mit ihrem Produktsortiment: „Wir haben einige Artikel im Geschäft, die wir extra für unsere Kunden bestellen. Dieses Service gibt es woanders nicht. Wir haben ebenfalls Produkte aus'm Dorf und von Direktvermarktern. Zudem sind wir eine Lotto/Toto Annahmestelle, und eine Trafik habe ich auch.“

Birgit Glatz denkt also immer schon zwei Schritte weiter. Übrigens ist sie nicht nur wegen der PV-Anlage nachhaltig. Too Good To Go hatte sie einmal, aber ihre treue Kundschaft und das kluge Einkaufssystem von Nah&Frisch ermöglichen es, dass so gut wie keine Lebensmittel weggeschmissen werden.

In diesem, zugegebenermaßen nicht immer einfachen, Umfeld ist Nah&Frisch ein wirklicher Segen für sie und ihre drei Mitarbeiterinnen: „Es gibt für mich keine bessere Unterstützung.“

”

Wir haben einige Artikel, die wir extra für unsere Kunden bestellen. Dieses Service gibt es woanders nicht. Wir haben ebenfalls Produkte von Direktvermarktern.

Birgit Glatz

Nah&Frisch Kauffrau in Kukmirn

“

lassen. Schon sie hat immer vergrößert und renoviert, aktuell haben wir 170 Quadratmeter. Die letzten Jahre haben wir den Markt komplett erneuert, vom Boden, über die elektrische

Schiebetür bis hin zu neuen Regalen und einer modernen Feinkostabteilung. Vor vier Jahren haben wir massiv in Nachhaltigkeit investiert. Es wurden eine energiesparende LED-Beleuchtung und neue Kühl- und Gefriergeräte sowie eine 10 kW-Photovoltaikanlage installiert.“ Was sagt ihr Mann dazu? „Neben meinem 40 Stunden-Job als Außendienstmitarbeiter im technischen Vertrieb ist es wichtig, als Familie zusammenzuhalten, und ich versuche, meine Frau so gut wie möglich zu unterstützen.“

Es ist Birgit wichtig, den Kunden ein schönes Einkaufserlebnis zu bieten – darum wurde schon vor längerer Zeit eine Kaffee-Ecke als Treffpunkt für Jung und Alt errichtet.

Service

Birgit Glatz (r.) und ihr Team kümmern sich um die Menschen: So werden etwa extra Produkte für die einzelnen Kunden bestellt.

© zvg

Mit Feuer & Flamme ins große Abenteuer

Was macht man, wenn man 30 ist, in Annaberg wohnt und Verkäuferin gelernt hat? Den einzigen Laden weit und breit übernehmen.

ANNABERG. Die Türnitzer Alpen nördlich von Mariazell sind alles andere als dicht besiedelt. Hier sagen sich Fuchs und Hase sowie Wintersportler und Wanderer gute Nacht. Für Erika Walsberger ist das eine gute Situation, denn: „Wir haben keine Konkurrenz. Wer einen Liter Milch braucht, muss 20 Kilometer nach Mariazell oder Türnitz fahren.“ Wie kam die Nah&Frisch Kauffrau zu diesem wichtigen Geschäft?

G'lernt is' g'lernt

„Ich habe in einem kleinen Betrieb mit Bedienungsladen Verkäuferin gelernt, wir haben den Zucker und so weiter noch händisch abgewogen“, gibt sie einen Einblick, wie sie zum Handel kam. Später hatte sie zwei Jobs und irgendwann ihre Tochter. Walsberger verließ den Handel und arbeitete als Stubenmädchen, um nur eine Arbeitsstelle zu haben. Und dann hörte in Annaberg der bisherige Betreiber des kleinen Ladens auf und es schlug die Stunde der Erika Walsberger.

„Ich war damals 30 Jahre alt, wollte es probieren und bin mit Feuer und Flamme drauf



© zVg. (3)

Beste Stimmung im Team von Erika Walsberger.

losgegangen. Seitdem, dem 13. Juli vor 25 Jahren, mache ich das“, erzählt sie. Zunächst hatte sie noch einen anderen Vertriebspartner, seit 15 Jahren ist sie bei Nah&Frisch und mehr als glücklich darüber: „Das war eine sehr gute Entscheidung, für uns kleine Unternehmen ist das persönlicher. Seit diesem Wechsel tue ich mir wirtschaftlich leichter.“ Die Abwicklung sei mehr als

einfach: Wenn etwas gebraucht wird, wird telefonisch sofort geholfen, auch wenn Dinge kaputtgehen. Beim vorherigen Partner gab es bei Aktionen da und dort sogar ein Minus, Nah&Frisch ermöglicht auch hierbei Gewinne, „da macht es keinen Unterschied, ob man 100 oder 300 Quadratmeter Verkaufsfläche hat“. Dabei geht es eben um die zwischenmenschliche Ebene.

Das persönliche Plus

Diese ist für einen Nahversorger im Ort einfach wichtig. Persönliche Dienstleistungen, Hauszustellungen, im ländlichen Bereich kennt man seine Kunden: „Die Kunden kommen herein, und wir wissen eigentlich, was sie wollen. Wir tragen ihnen auch einmal die Einkaufssackel ins Auto.“

Auf 95 Quadratmetern Verkaufsfläche finden die Kunden alles, was es braucht. Das Geschäft ist zwar klein, aber man findet immer alles: „Die Kunden sind begeistert, wir erweitern uns ein bisschen, aber nicht zu viel. Bei uns ist alles schön eingeräumt. Mittlerweile kommen die Leute aus Gemeinden zu uns, auch aus Türnitz. Mich kennen die Urlauber, grüßen mich, wenn sie einmal, zweimal im Jahr vorbeischauen.“

Erfolgsgeschichte

Erika Walsberger gibt auch sehr viel, steht tagtäglich um halb vier Uhr in der Früh auf und backt für ihre Kunden, ist für die Menschen und die Mitarbeiter da. „Eine Mitarbeiterin ist seit Anfang an da, wir bekommen ja auch Weihnachtsgeschenke.“

Diese Weihnachtsgeschenke könnten auch in Zukunft kommen, wenn sie selbst in Pension ist. Denn ihre Mitarbeiterin, die seit fünf Jahren da ist, könnte als Nachfolgerin ein perfektes Geschäft übernehmen. „Wenn sich die Gemeinde verpflichtet, dass es hier einen Nah&Frisch weiter gibt, wäre das wichtig.“ Die große Auszeichnung für sie übrigens: Beim letzten Mystery-Shopping erhielt sie 100 Punkte. Wenn es noch weitere Argumente braucht ...



Beim Nah&Frisch in Annaberg gibt es alles, was das Herz begehrt. Die Kunden reisen sogar extra an.

Wenn Nahversorgung Familienangelegenheit ist

Kaufleute sind nah an den Menschen. So ein Dorf ist fast wie eine Familie – und so gibt es auch Nah&Frisch Betreiber, die schon Generationen zu Werke gehen.

Ein Familienunternehmen über Generationen zu führen, darauf darf man stolz sein. Ein solches befindet sich im burgenländischen Kohfidisch. In der Marktgemeinde mit ihren rund 1.500 Einwohnern ist so ein Unternehmen und das seit dem 19. Jahrhundert. Gar so lange gibt es den Nah&Frisch Trafler im mehr als doppelt so großen Piesendorf im Bezirk Zell am See nicht, aber es ist auch eine Familienangelegenheit. Nahversorgung, das ist eben weitaus mehr als nur das Weiterverkaufen von Waren ...

Ewigkeiten

Mit dem denkmalgeschützten Schloss Kohfidisch kann Gebhard Baumanns Familienbetrieb in Kohfidisch nicht ganz mithalten, aber welche „Firma“, wie er seinen Nah&Frisch nennt, gibt es schon seit 1899? Der Ort im Burgenland hat ungefähr das, was man sich von einer ländlichen Gemeinde erwartet: Kirche, Wirtshaus, der Gerentbach durchmisst den Ort, ehe er weiter nördlich in die Pinka mündet. Ein beschauliches Dorf. „Ich leite den Laden mittlerweile in vierter Generation“, erzählt Gebhard Baumann. „Wir waren vor früher bei A&O, dort war mein Vater Gründungsmitglied gewesen. Bei Nah&Frisch sind wir dabei, seit es die Dachmarke gibt.“ Baumann selbst war dem Verkauf an und für sich stets verbunden. Er absolvierte die HAK-Matura, war dann im Verkauf im Soldatenheim, besorgte sich danach auch die Gasthauskonzession.



© zvg.

Seit ewig im Betrieb Die Familie Baumann mit Sandra Reicher (3. v.r.) – sie ist seit 34 Jahren mit dabei.

Im Jahr 2000 schließlich hat er von seinem Vater übernommen. Dabei hätte er auch noch einen Bruder, die Vorgängergeneration hatte schon von 150 auf 300 Quadratmeter ausgebaut, aber „eigentlich lag es auf der Hand, dass ich das Geschäft übernehme“. Wenn nicht, wäre es eben der Bruder geworden. In der nächsten Generation wird es leichter, Sohn Patrick hilft ja schon von klein auf mit. Doch der Familiengedanke geht über Blutsverwandtschaft hinaus.

Die liebe Familie

„Bei Nah&Frisch gibt es kein Konzerndenken“, meint er, „wir sind gewissermaßen eine große Familie, alle eigenständig, können mit regionalem Touch unser Geschäft betreiben.“ Die vorgegebenen Rahmenbedingungen ermöglichen es, vielfältige Aspekte umzusetzen. Wie eine Familie eben – ein Dach, unter dem sich alle versammeln und sich dennoch frei entfalten können.

Diese Grundsätze gelten auch für die Mitarbeiter. Sigrig

Reicher etwa ist seit 34 Jahren mit dabei – heutzutage eine beinahe unglaubliche Geschichte. „Die Zeit ist so schnell vergangen. Ich habe bei seinem Vater gelernt und es hat sich so ergeben, dass ich bleibe, es ist ein freundschaftliches Arbeiten“, lacht sie. Mehr Erklärung braucht es nicht: „Es hat einfach immer gepasst, ich kann gar nicht viel mehr drüber sagen. Ich wollte eigentlich nie weggehen.“

Baumann bestätigt das: „Die Mitarbeiter gehören auch zur

Familie. Jeder weiß, an welchem Strang wann zu ziehen ist. Wenn wer krank ist, übernimmt sofort jemand anderer.“ Denn durch unsichere Zeiten – seit 1899! – kommt man nur, wenn es auch eine besondere Stimmung und viel Empathie gibt. „Das Stammteam arbeitet so wie wir, wir haben eine gute Stimmung, gehen zwei, dreimal im Jahr essen. Ein Konzern kündigt einfach Leute. Bei einem Familienbetrieb mit Arbeitnehmern aus der Region hat man eine ganz andere Verantwortung.“ Natürlich, so ein Team muss gut zusammengestellt werden, aber „es geht nur miteinander“.

Einfach geblieben

So weit ist man bei den Trafleters in Piesendorf noch nicht, geht es nach der Zeit, die es das Unternehmen gibt. Aber der Reihe nach. Der gebürtige Steirer aus der Krakau war vor vielen Jahren auf Jobsuche. So verschlug es den gelernten Verkäufer vom Bezirk Murau nach dem Bundesheer nach Saalbach in Salzburg. Nach einiger Zeit im Job wollte er eigentlich den Markt ebendort übernehmen, der war nicht frei, also hat er in Piesendorf eröffnet. Zurück ging er, der 2019 in Pension ging, nicht mehr. Wer ist „schuld“? „Ich habe dann meine Frau kennengelernt.“

Seit 1985 gibt es nun den Nah&Frisch in Piesendorf, drei Töchter hätten ihn übernehmen können. Geworden ist es die Jüngste: „Alle meine Töchter wollten es machen, es ist ein schöner Beruf, weil man mit Menschen zu tun hat.“ Es gab



Generationen

Wer bei Trafleters einkaufen geht, trifft auf viele, viele Generationen und ein glückliches Team.

keinen Druck für die Töchter, alle konnten sich entfalten und kamen später zurück, letztlich einigte man sich eben. „Viele Unternehmer zeigen immer nur, wie viel sie arbeiten“, erklärt Günter Trafleters sein Erfolgsrezept. „Aber man kann Geld verdienen *und* es macht Spaß. Wir haben das den Kindern auch so weitervermittelt.“ Dabei ist das Umfeld nicht so einfach. Man ist im Ortskern, unweit des eigenen Geschäfts gibt es die Konkurrenz.

„Wir bieten viel Service, Feinkost, haben lokale Produzenten und wissen schon,

Herzlich

Günter Trafleters freut sich, dass es seinen Kindern im Geschäft gefällt.

was einer kaufen will, wenn er reinkommt“, führt er aus. Diese „Gaudi“ überträgt sich auf die Mitarbeiter. Gleich drei waren oder sind mehr als zwei Jahrzehnte bei den Trafleters.

Erfolgsrezepte

Es gibt eben viele Mosaikstücken, die dazu führen, dass die Menschen allen Autos dieser Welt zum Trotz lieber zu den Baumanns, Trafleters und wie sie alle heißen gehen. Gebhard Baumann erzählt, wie gut er seine Kunden kennt: „Man kennt die Einkaufsgewohnheiten. Wir wissen manchmal bei Hausbestellungen, dass sie etwas vergessen haben.“

Die Stimmung ist jedenfalls sehr gut. Eine Mitarbeiterin, erinnert er sich, hat bei ihm die Lehre absolviert: „Sie ist dann nach Zell gegangen zum Arbeiten, kam aber nach wenigen Monaten wieder.“ Das sind sie eben, die Mosaiksteine.

An die Zukunft denken

Beide Kaufmannsfamilien haben die Zukunft im Blick, nicht nur in Bezug auf das eigene Unternehmen und die eigenen Kinder. Baumanns etwa haben eine Photovoltaikanlage und schon seit einem Jahrzehnt eine Abwärmanlage. Hohe Investitionen, heutzutage – und in Zukunft – spart das aber Geld und schont obendrein die Umwelt.

Natürlich ist nicht immer alles eitel Wonne, die wirtschaftliche Großwetterlage, die vielen Krisen auf der Welt – aber wenn eine Familie zusammenhält, geht alles viel leichter von der Hand ...



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



40 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.