



Nah&Frisch

Die Zukunft der Nahversorgung

Länger
offen
mit Karte



Dossier

unter Mitwirkung von Nah&Frisch
und Nahversorgungsexperten mit
persönlichem Erfahrungsschatz



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

Editorial

Die Kraft kommt aus'm Dorf

Sehr geehrte Damen und Herren,

Über 600 Gemeinden haben bei uns keinen Nahversorger mehr. Schuld hat oft die Devastierung der Ortskerne, weil der stationäre Handel mit der großflächigen Konkurrenz an den neu entstandenen Kreisverkehren nicht mithalten kann. Personalmangel und Energieteuerswellen wirken da wie Brandverstärker. Gemeinden verlieren ihre Geschäfte und Lokale und somit ihre Attraktivität und danach auch ihre Einwohner – ein Teufelskreis. Doch ja, man kann etwas dagegen unternehmen.

Henne-Ei-Dilemma

Womit beginnt die Trendumkehr? Im Mostviertel liegt die kleine Gemeinde Reinsberg mit rund 1.000 Einwohnern, die es gemeinsam geschafft haben. Man hat sich im wahrsten Sinne des Wortes zusammengesetzt und die Entscheidung getroffen, „Eigenverantwortung zu übernehmen“. So wurde der Verein „Unser G'schäft in Reinsberg“ gegründet, damit es wieder einen Nahversorger gibt – und zwar einen richtig guten.

Es hat sich herauskristallisiert, dass der vermeintliche Nachteil, eine sehr kleine Ortschaft zu sein, in Wahrheit von Vorteil war. Es brauchte ein paar beherzte, mutige Menschen, die in zahlreichen Einzelgesprächen

ihre Nachbarn zur aktiven Teilnahme an diesem Projekt überreden konnten und als Freiwillige bei der Erschaffung des neuen Standorts eine tragende Rolle übernahmen. Entscheidend war, die Dorfbewohner persönlich „abzuholen“ und ganz konkrete Rollen und Aufgaben im Projekt zu vereinbaren, ein bloßes „man sollte vielleicht ...“ führt da zu nix.

Das ist nachhaltig

Die Initiative kam „aus'm Dorf“, die vielen freiwilligen Helfer beim Bau des Geschäftes sind „aus'm Dorf“ sowie auch viele Produkte und Kunden. Quereinsteigerin Andrea Fischer führt das Geschäft mit viel Leidenschaft und weiß das Know-how und die Erfahrungen der Nah&Frisch Organisation hier gut einzusetzen. Mittlerweile kommen immer mehr Ausflügler aus den umliegenden Gemeinden, und auch die Besucher der Reinsberger Kulturevents kaufen gerne hier ein. „Unser G'schäft in Reinsberg“ wurde selbst zur Attraktion. Lesen Sie in diesem Dossier, wie es dazu kam. Es entstand unter Mitwirkung und im Auftrag von Nah&Frisch.

*Eine spannende Lektüre wünscht Ihnen
Oliver Jonke*

Inhalt

- 3 **Trendumkehr**
Länger offen, weniger Kosten.
Hannes Wuchterl über Hybrid
- 6 **Reinsberg schafft's**
Die Mostviertler Gemeinde erzählt, wie Nahversorgung im Dorf geschafft wird
- 10 **Ausprobieren? Ja!**
Moritz Aschauer kennt unerwartete Aspekte des Hybridmodells
- 11 **Aus der Krise rausinvestiert**
Klein Meisdorf saß auf dem Trockenen – jetzt nicht mehr
- 12 **Hochfrequent am Punkt**
Das (Tankstellen-)Konzept ist klein, aber mehr als oho

- 14 **Am Puls der Zeit**
Die Wipplingers haben nicht nur einen Markt, sondern modernste Ideen



© Peter Podpera

- 15 **Mit Klischees brechen**
Für Maria Pöll ist Nahversorgung noch viel mehr als das Verkaufen von Waren

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 Sohler (gs)

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 2024

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: Die Zukunft der Nahversorgung

Coverfoto: © Peter Podpera
Photography: Valentin Zelger /
Montage: Beate Schönbeck-Schmid

„Der richtige Zeitpunkt ist jetzt!“

Weit über 600 Gemeinden haben keine Nahversorger mehr. In den letzten Jahren sind es immer mehr geworden – ein Trend, der unumkehrbar schien. Schien!

Gastkommentar

••• Von Hannes Wuchterl

WIEN. Wir von Nah&Frisch sind der Überzeugung, dass wir das jetzt gemeinsam mit engagierten Gemeinden ändern können. Und zwar mit unserer neuen Hybridlösung für Lebensmittelgeschäfte. Hybrid steht dabei dafür, dass es Öffnungszeiten mit Bedienung gibt, und solche, wo der Kunde allein im Geschäft ist und alle Schritte des Einkaufens selbstständig tätigt – vom Betreten des Geschäfts mittels Bankkarte bis hin zum Self-Check-out an der Kassa, ebenfalls mit Bankomat- oder Kreditkarte.

In der Praxis bedeutet das, dass es unverändert das persönliche Einkaufen bei meiner Nah&Frisch Kaufrfrau, bei meinem Nah&Frisch Kaufmann gibt, mit der gewohnt freundlichen und kompetenten Beratung an der Feinkosttheke. Und



© Peter Pogner

”

Hervorzuheben ist, dass Hybrid erweiterte Öffnungszeiten ohne zusätzliche Personalkosten bedeutet. Das ist die besonders gute Botschaft für Gemeinden.

“

zusätzlich gibt es Öffnungszeiten, in denen der Kunde mittels seiner Bankomatkarte Zutritt zum Geschäft bekommt und dort selbstständig einkaufen kann. Kann das funktionieren? Und kann das im Besonderen am Land funktionieren, wo den Menschen nachgesagt wird, dass sie solchen neuen Formen des Einkaufens besonders skeptisch gegenüberstehen? Wir wissen, dass es funktioniert und dass alle Altersgruppen mit dieser Form des hybriden Ein-

Hannes Wuchterl, Nah&Frisch

Der Geschäftsführer der Nah&Frisch Marketingservice sieht im neuen Hybridmodell die Chance, um Nahversorgung zu erhalten.

kaufens ausgezeichnet zurecht kommen – mittlerweile in über 20 Standorten in Österreich.

Besonders hervorzuheben ist, dass Hybrid erweiterte Öffnungszeiten ohne zusätzliche Personalkosten bedeutet. Genau

”

Die Lösung Hybridgeschäft bietet eine völlig neuartige, zukunftsweisende und vor allem im Betrieb kostengünstige Form, um Nahversorgung für jede Gemeinde machbar zu machen.

“

das ist die besonders gute Botschaft für alle Gemeinden, die Nahversorgung als Teil einer funktionierenden Infrastruktur (wieder) in den Ort holen wollen, aber speziell vor den zu hohen Personalkosten großen Respekt haben.

Wir möchten hiermit Gemeinden in Österreich, die keinen eigenen Nahversorger mehr haben, dazu einladen, dies gemeinsam mit uns zu ändern. Die Lösung Hybridgeschäft bietet eine völlig neuartige, zukunftsweisende und vor allem im Betrieb kostengünstige Form, um Nahversorgung für jede Gemeinde machbar zu machen.

Mit diesem Dossier möchten wir Ihnen gemeinsam mit medianet einen Einblick geben, wie das alles funktionieren kann, welche Vorteile diese neue Entwicklung bringt und welche Erfahrungen die Menschen in den Gemeinden und Dörfern bereits damit machen.

Traditionell nah dran, innovativ in die Zukunft

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

Bereits seit mehr als 40 Jahren 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 viele weitere Jahre!

Heute braucht es Neues

Andreas Haider

Eigentümer und Geschäftsführer UniGruppe

Aufgrund der geopolitischen Entwicklungen in den letzten Jahren benötigt man neue und innovative Zugänge, um die Nahversorgung in den ländlichen Strukturen weiterhin aufrechtzuerhalten bzw. noch bewusster auszubauen. Uns allen ist ein attraktives Lebensumfeld, der soziale Kontakt sowie eine insbesondere am Land fußläufige Grundversorgung mit den Artikeln des täglichen Bedarfs ein großes Anliegen. Damit wir diese höheren Ziele auch erleben dürfen, brauchen wir den Zusammenhalt von unterschiedlichen Stakeholdern wie Bund, Land, Gemeinden sowie sozioökonomisch denkende und agierende Unternehmerpersönlichkeiten oder Gemeinschaften, wie Vereine oder Genossenschaften.

Selbstverständlich ist auch hier eine besondere Herangehensweise nötig und dazu passende wirtschaftliche Rahmenbedingungen, um gegen die großen marktbeherrschenden Unternehmen eine realistische Überlebenschance zu haben.

Hier verlangt es nach Initiatoren und charismatische Vordenker aus der Wirtschaft und Politik sowie Institutionen, welche sich die Stärkung des ländlichen Raums zu ihrer Mission gemacht haben. Mit der Marke Nah&Frisch und der einschlägigen Erfahrung der UniGruppe mit den bereits erprobten innovativen Konzepten in diesem Marktsegment sind wir kompetenter Ansprech- und Entwicklungspartner für solche Nahversorger-Projekte.





Schon immer mehr

Christof Kastner
Geschäftsführender Gesellschafter
Kastner Gruppe

Der Nah&Frisch Kaufmann war schon immer mehr als nur ein Ort, um Produkte des täglichen Lebens einkaufen zu können. Neben der Vielfalt von frischen Produkten auch in Bedienung und einem Vollsortiment an Lebensmitteln sind Nah&Frisch Märkte echte Serviceprofis. Vom Postpartner, über Tabak, von der Putzereiannahme bis zum Partyservice, von der Hauszustellung bis zum WhatsApp-Infoservice bietet Nah&Frisch ein echtes „One-Stop-Shop“ Einkaufserlebnis. Um in Zukunft noch länger für unsere Kundinnen und Kunden da zu sein (bis zu 72 Stunden pro Woche), haben wir das neue Nah&Frisch Hybridmarkt-Konzept entwickelt. Damit kann mit minimalster Personalbesetzung oder auch ohne Personal der Laden betrieben werden. Dadurch eröffnen sich neue Umsatzchancen mit dem positiven Nebeneffekt der Möglichkeit der Personalkosteneinsparung. Bei Nah&Frisch trifft Innovation die Tradition. Nah&Frisch Kastner bietet dafür die modernsten Technologien wie künstliche Intelligenz für die Bestellabwicklung, Regaloptimierungstools sowie modernste Onlineshop-Lösungen.

© Kastner/Studiohubgerat

Innovation ist essenziell

Julius Kiennast
Geschäftsführer Julius Kiennast
Lebensmittelgroßhandels GmbH

Unsere Nah&Frisch Kaufleute stehen für persönlichen Kontakt zu ihren Kunden, für Regionalität, Frische, Feinkost und Jausengeschäft. In ihren Nah&Frisch Geschäften bieten sie ihren Kunden eine Vielzahl von Serviceleistungen an wie Lotto/Toto, Zeitschriften, Tabakwaren und Post. Letztendlich sind viele unserer Nah&Frisch Standorte der soziale Treffpunkt für die Menschen im Ort. Ein guter Zugang zu Gemeinde und Vereinen ist wesentlich für den Erfolg unserer Kaufleute.

Um den wirtschaftlichen Erfolg weiterhin zu ermöglichen, ist es aus unserer Sicht essenziell, sich mit neuen und innovativen Konzepten auseinanderzusetzen, um die Standorte in eine erfolgreiche Zukunft zu führen. Gerade in Zeiten steigender Personal- und Energiekosten kann das Hybrid-Modell ein wichtiger Baustein sein, um flexibel auf die jeweilige Frequenz der Kundenströme einzugehen und damit die Personaleinsätze zu reduzieren bei gleichzeitiger Ausweitung der Öffnungszeiten, was wiederum für die Konsumenten ein Riesenvorteil ist.

Auch unsere Nah&Frisch punkt Tankstellenshops bringen mit einem modernen Markenauftritt, einem innovativen Shop-Konzept sowie einem abgestimmten Sortiment die Marke Nah&Frisch stärker in die Ballungsräume und Frequenzpunkte. Durch Einführung von Frische-Konzepten und Convenience können auch positive Sortiments-synergien für unsere Kaufleute generiert werden.

© Handelshaus Kiennast





© Gerald Pruller/Cleanhillstudios

Damit's im Ort bleibt

Eine kleine Mostviertler Gemeinde sichert Nahversorgung mit Innovation
Zusammenhalt. **medianet**-Herausgeber Oliver Jonke lud zum runden Tisch.

Reinsberg, ein beschaulicher Ort im Mostviertel. Vor 4.000 Jahren siedelten hier die ersten Viehzüchter und wurden sesshaft. Heute leben hier etwas mehr als 1.000 Reinsbergerinnen und Reinsberger unterhalb der über dem Ort thronenden Burgruine. Zwischen Gresten, Scheibbs und Gaming lebt es sich gut, und seit sich ab Anfang der Nullerjahre die Burgruine zu einem modernen Veranstaltungsort entwickelt hat, gibt es sogar Tourismus. Und auch bei der

Nahversorgung sind die Reinsberger innovativ geworden.

Denn damit die Menschen auch einkaufen können, dafür sorgt einer der modernsten Nah&Frisch Märkte Österreichs. Das Geschäft ist ein großartiges Beispiel, wie Nahversorgung modern und effizient gelingen kann. Wie kam es dazu, was braucht es?

Nahversorgung erhalten
Mitten im, in den letzten zwei Jahrzehnten revitalisierten, Ortskern eröffnete der Markt im Herbst 2023 neu. Keine

Selbstverständlichkeit, denn Hunderte Gemeinden haben gar keinen Nahversorger mehr; viel zu oft ist die nächste Einkaufsmöglichkeit irgendwo außerhalb des Ortsrandes am Kreisverkehr. Damit das Geschäft im Ort bleibt, benötigt es engagierte Kaufleute, Menschen, die dort einkaufen, und einen innovativen Partner aus dem Lebensmittelhandel. Dieser Partner ist die Nah&Frisch Gemeinschaft, die jüngst das Konzept des Hybridmarktes vorstellte. Und das bedeutet mehr Öffnungszeiten, weniger Personalkosten.

Das Wort „Gamechanger“ fällt beim Lokalausganschein mit **medianet**-Herausgeber Oliver Jonke, Nah&Frisch Geschäftsführer Hannes Wuchterl, Geschäftsführerin Andrea Fischer, Obmann Christoph Wolmersdorfer, Altbürgermeister Franz Faschingleitner, Bürgermeister Reinhard Nosofsky, Anna Gassner und Franz Rechberger öfters.

Aber der Reihe nach. Franz Faschingleitner, seit Anfang Jänner Altbürgermeister, stellt eingangs klar: „Das Geschäft ist ein wesentlicher Teil des Ortes,



Unser G'schäft

Geschäftsführerin Andrea Fischer, Bürgermeister Reinhard Nosofsky, medianet-Herausgeber Oliver Jonke, Altbürgermeister Franz Faschingleitner, Vereinsobmann Christoph Wolmersdorfer, Hannes Wuchterl von Nah&Frisch sowie die Reinsberger Anna Gassner und Franz Rechberger (v.l.).

ein Motor des gesellschaftlichen Lebens – vor allem für Ältere.“

Zusammenhalt fördern

Im Zuge der Ortskern-Revitalisierung wurde ein wunderschönes 150 Quadratmeter-Verkaufslokal neben der Kirche, dem Kindergarten, dem Kulturhaus und dem Wirtshaus errichtet. Es sollte eben kein Supermarkt am nächsten besten Kreisverkehr entstehen, aber es brauchte den ganzen Ort für die Umsetzung. Die Gemeindepolitik stand und steht voll hinter dem Projekt, unterstützte den schon seit zwölf Jahren bestehenden Verein „Unser G'schäft in Reinsberg“ auch in der Umsetzung des Projektes „Neubau“. Um die Kosten in bewältigbarem Rahmen zu halten, setzten sich Faschingleitner, Fischer und Wolmersdorfer zusammen und planten ein Finanzierungskonzept, welches in der Bauphase auch auf die

freiwillige Mithilfe aus der Bevölkerung setzte.

„Das war eigentlich gar nicht kompliziert. Baumeister, Polier und Ehrenamtliche haben super zusammengearbeitet“, erinnert sich Franz Rechberger, pensionierter Tischler und einer der freiwilligen Helfer in der Funktion als Koordinator beim Neubau. Das funktionierte – wie so manch anderes auch in Reinsberg – ganz am Puls der Zeit, wie die ebenfalls Freiwillige Anna Gassner erzählt: „Wir haben uns per WhatsApp organisiert. Gemeinsam haben wir auch für das leibliche Wohl aller Beteiligten gesorgt – die ganzen Monate, weil gebaut wurde ja von April bis Oktober.“

Neben geringeren Kosten durch ehrenamtliche Tätigkeiten geht es vor allem um Eigenverantwortung: „Sobald Leute mithelfen, bekommen sie einen persönlichen Bezug zum Projekt. Das Erreichte wird höher geschätzt, wenn eine persönli-

che Beziehung zum Vorhaben entstehen kann“, bestätigen Bürgermeister, Geschäftsführerin, Obmann und alle Freiwilligen.

Die Vereinslösung, da ist sich die Runde einig, kann auch ein Vorbild für andere Gemeinden sein, denn ein Selbstläufer ist ein Nahversorger eben nicht. „Ein Verein und die Vereinsverantwortlichen brauchen aber auch Sicherheit“, so der aktuelle Bürgermeister Reinhard Nosofsky. „Die Gemeinde hat deswegen eine Haftung beschlossen, und der notwendige Geldbetrag für die Erstbestückung des Lagers wurde in Form von Bausteinen aufgebracht. Personen und Organisationen konnten sich durch den Ankauf von Bausteinen am G'schäft finanziell beteiligen.“ Wo ein Wille, da ein Weg, aber die Kombination aus Verein und Betrieb führt zu hohen Personalkosten. Daher wurde gemeinsam mit Nah&Frisch ein Hybridmodell umgesetzt. Mittlerweile werden österreichweit bereits 22 Nah&Frisch Geschäfte nach diesem Modell betrieben.

Hybrid als Vorbild

Hybrid heißt, dass es in derart ausgestatteten Geschäften zwei Formen des Einkaufens gibt – das gewohnte Nah&Frisch Erlebnis mit persönlicher Bedienung einerseits und Einkaufen in Selbstbedienung, ganz ohne Personal und mit Selbstcheckout an der Kasse andererseits. Dies bietet einem Betreiber die Chance, zusätzlich zu den traditionellen Öffnungszeiten eines Nah&Frisch Geschäftes das Einkaufen zu ermöglichen, ohne wesentliche Änderungen der Personalkosten in Kauf nehmen zu müssen. Der Kaufmann kann das Geschäft auch zu gewissen Zeiten allein betreiben, indem er selbst an der Feinkost-Theke bedient und die Kundinnen

und Kunden anschließend selbstständig an der Kassa den Einkauf scannen und via Bankomatkarte bezahlen.

Das Modell ist eine smarte und finanzierbare Lösung dafür, einen bedeutenden Wettbewerbsvorteil des Mitbewerbs – oft deutlich längere Öffnungszeiten – zu relativieren und den gesetzlichen Rahmen von 72 Stunden auszuschöpfen. „Über 600 Gemeinden haben gar keinen Nahversorger mehr“, weiß Hannes Wuchterl von Nah&Frisch: „Hybrid kann ein Gamechanger sein. Gemeinsam mit engagierten Gemeinden kann Nahversorgung jetzt kosteneffizient gehalten werden – oder, was noch viel wichtiger ist, wieder zurückgebracht werden.“

Gewinnbringend

Obmann Christoph Wolmersdorfer betont: „In kleinen Gemeinden ist der Nahversorger oftmals auch sozialer Treffpunkt und zählt wie beispielsweise ein Wirtshaus oder eine Schule zur bevölkerungserhaltenden Infrastruktur.“ Für die Umsetzung sorgt Andrea Fischer. Sie war zunächst Angestellte beim Verein, hat nun die Geschäftsleitung inne. Die gelernte Malerin und Mutter zweier Kinder ist dankbar für einen Arbeitsplatz im Ort und die Möglichkeit, durch das Hybridmodell ihre Arbeitsstunden und die ihrer Mitarbeiterinnen besser planen zu können.

Ihre Erfahrung mit dem Hybrid-System? „Es wird sehr gut angenommen. Dass die Menschen auch nach der Arbeit noch alles bei uns kriegen, wird sehr geschätzt, ebenso, dass wir als Tourismusregion auch am Sonntag geöffnet haben dürfen. Durch die ausgedehnten Öffnungszeiten und das Selbstbezahlterminal kann mehr Kundschaft schneller bedient werden. Das duale Sys-



”

In kleinen Gemeinden ist der Nahversorger oftmals auch sozialer Treffpunkt und zählt wie Wirtshaus oder Schule zur bevölkerungserhaltenden Infrastruktur.

Christoph Wolmersdorfer

“



© Gerald Prüller/CleanIllustrations (7)

”

Die Idee der freiwilligen ehrenamtlichen Zusammenarbeit könnte ein Vorbild sein. Auf diese Weise war auch in einer kleinen Gemeinde Neues möglich.

Franz Faschingleiter

“



”

Hybrid kann ein Gamechanger sein. Gemeinsam mit engagierten Gemeinden kann Nahversorgung jetzt kosteneffizient gehalten oder zurückgebracht werden.

Hannes Wuchterl

“

tem bietet den Reinsbergern viel: Am Vormittag und an drei Nachmittagen gibt es wie gewohnt Bedienung, an den zuvor geschlossenen Nachmittagen ist jetzt bis 19 Uhr Einkauf in Selbstbedienung möglich. Die Sonntagsöffnung hat sich im Übrigen auch schon in die Nachbarorte durchgesprochen“, weiß Geschäftsführerin Fischer.

Das Beste aus zwei Welten

Probleme mit dem neuartigen Hybridmodell, das den Zugang hier mittels Chip oder App regelt, gibt es keine, wie der aktuelle Bürgermeister aus der Bevölkerung vernimmt: „Das System ist selbsterklärend und keine Hürde.“ Wenn's sein muss, hilft das Verkaufsteam gerne. Er freut sich: „Unser Dualsystem holt das Beste aus beiden Welten. Es gibt die wichtige persönliche Betreuung, und sonst muss man nicht weiter nachdenken, wie lang und ob offen ist, und wenn es ein soll, holt man sich eben auch am Sonntag die Jause, wenn sich spontan ein Besuch ankündigt.“

Fischer registriert mit dem neuen System im neuen Geschäft ein Umsatzplus. Dabei, das weiß Wuchterl, ist der Markt von der Größe sogar kleiner als der durchschnittliche Nah&Frisch Markt mit 200 Quadratmetern. Dennoch läuft es, auch weil der Markt mit seinen knapp 3.000 Produkten neben den Artikeln für den täglichen Bedarf auch lokale „Schmankerl“ anbietet.

Das lobt Faschingleiter: „Die Produktvielfalt spielt eine bedeutende Rolle – wer nicht den täglichen Einkauf im Ort erledigen kann, wandert ab.“ Besonders wichtig sei es auch, den regionalen Produzenten eine Absatzmöglichkeit zu bieten – sie erfüllen nicht nur die wichtige Aufgabe der Lebensmittelproduktion, sondern auch die mindestens ebenso wichtige Aufgabe der Landschaftspflege“, ergänzt Wolmersdorfer.

aus'm Dorf

Diese Marke ist hier in Reinsberg sowie auch in ganz Österreich beliebt. Nah&Frisch fasst lokale Produkte unter dem Namen „aus'm Dorf“ zusammen. „Wir haben die Marke deshalb erfunden und entwickelt, damit unsere Kaufleute Produkten aus ihren Heimatgemeinden eine Bühne bieten können. Wenn Joghurt oder andere Produkte direkt im Ort produziert werden, verzichtet der zuständige Großhandelspartner (in Reinsberg ist das die Kastner Gruppe) auch mal gerne darauf, den gleichen Artikel aus unserem Sortiment zu stellen“, erklärt Wuchterl.

Und oft gibt es lokal auch Produkte, die es eben nur genau in diesem Geschäft gibt. Hier gibt es beispielsweise Dirndlmarmelade, Honig, frischen Schafskäse oder Dinkelprodukte, andernorts ist es vielleicht ein außergewöhnlicher Schinken. Die Produkte werden direkt und ohne lange Lieferwege



Die Teilnehmer

Andrea Fischer

Geschäftsführerin Nah&Frisch Reinsberg

Christoph Wolmersdorfer

Obmann Verein „Unser G'schäft in Reinsberg“

Reinhard Nosofsky

Bürgermeister Reinsberg

Franz Faschingleiter

Altbürgermeister

Franz Rechberger & Anna Gassner

Freiwillige Helfer

Hannes Wuchterl

Nah&Frisch Marketingservice

Moderation: Oliver Jonke

Herausgeber medianet

beschafft oder im Zuge des eigenen Einkaufs selbst von ihnen ins Geschäft gebracht. Hinsichtlich Ökonomie und Nachhaltigkeit ist das nicht zu übertreffen. Dennoch: Man muss dranbleiben. Die Runde ist sich einig, dass nur das Zusammenspiel aus weitsichtiger Gemeindepolitik, engagierter Bevölkerung und einem innovativen Partner wie Nah&Frisch die Erhaltung der Nahversorgung möglich macht. Was will die kleine Gemeinde im Mostviertel nun der großen, weiten Welt mitgeben?

Gassner meint: „Ich hoffe, dass der Zusammenhalt bleibt und diese Haltung auch von den jungen Reinsbergerinnen und Reinsbergern übernommen wird.“ Rechberger stimmt

nickend zu: „Man muss immer mit den Leuten reden und einander helfen.“

Faschingleiter blickt stolz, auf die vergangenen Jahre zurück: „Die Idee der freiwilligen ehrenamtlichen Zusammenarbeit könnte ein Vorbild sein. Auf diese Weise war auch in einer kleinen 1.000 Einwohner-Gemeinde der Neubau eines top-modernen Veranstaltungszentrums, eines neuen Dorfplatzes und eines neuen Geschäftslokals mit Hybrid-System, welches die Nahversorgung in Reinsberg langfristig sichert, möglich.“

Es braucht Herzblut

Nosofsky sagt: „Man soll den Willen und auch die Kraft in kleinen Gemeinden nicht unterschätzen und derartige Projekte wagen.“ Wolmersdorfer betont: „Eine funktionierende Nahversorgung ist im ländlichen Bereich für sehr junge oder auch alte Mitglieder der Dorfgemeinschaft oft die einzige Möglichkeit, eigenständig und in Würde die täglichen Einkäufe selbst erledigen zu können, weil es zum Beispiel an der Mobilität mangelt, dafür regelmäßig die benachbarten Ortschaften aufsuchen zu können.“ Fischer meint: „Wenn man etwas tut, dann passiert auch etwas. Bei uns ist der gesamte Ort mit Herz und Leidenschaft dabei.“ Vielleicht versteht alles am besten, wenn man Wuchterls Rat folgt: „Fahren Sie nach Reinsberg, schauen Sie sich das an.“

”

Wenn man etwas tut, dann passiert auch etwas. Bei uns ist der gesamte Ort mit Herz und Leidenschaft dabei.

Andrea Fischer

“



”

Die Gemeinde hat eine Haftung beschlossen, und der Geldbetrag für die Erstbestückung des Lagers wurde in Form von Bausteinen aufgebracht.

Reinhard Nosofsky

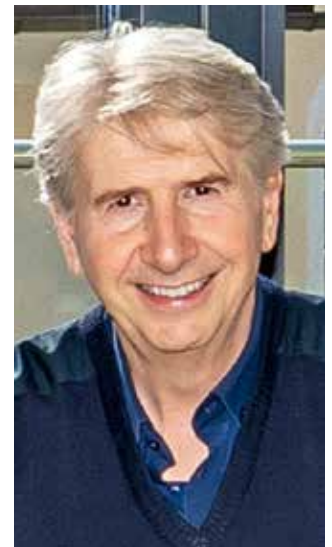
“

”

Andrea Fischer führt das Geschäft mit viel Leidenschaft und weiß das Know-how und die Erfahrungen der Nah&Frisch Organisation hier gut einzusetzen.

Oliver Jonke

“



„Viele wollen es ausprobieren“

Moritz Aschauer betreibt Bäckereien und ein Nah&Frisch-Geschäft im Mühlviertler Pabneukirchen. Der Hybridmarkt ist ein voller Erfolg.

PABNEUKIRCHEN. Vor ungefähr einem Jahr hat die Familie Aschauer ihren Nah&Frisch Markt in Pabneukirchen umgebaut. Diesen zu erhalten, ist nicht ganz einfach. Schließlich gibt es hohe Kosten für das Personal und, wie Moritz Aschauer erzählt: „Die Spanne im Handel ist kontinuierlich gesunken – in den letzten Jahren schrumpfte sie in manchen Produktgruppen sogar um bis zu drei Prozent.“

Klassisches Problem

Eine Herausforderung – die Ortschaft im Mühlviertel liegt auf schwierigem Terrain. Der nächste große Lebensmitteleinzelhändler in St. Georgen am Walde ist nur zehn Minuten mit dem Auto entfernt, das doppelt so große Grein doppelt so weit. Das deutlich größere Perg ist in der Nähe, der Zentralraum Oberösterreich, wo viele Einwohner ihrer Arbeit nachgehen, ist auch nicht allzu fern. Viele Parameter, die es gar nicht so einfach machen, einen Nahversorger zu betreiben. Ein leider klassisches Problem vieler rot-weiß-roter Gemeinden: Weit genug weg, um alles mit dem Auto erledigen, zu nah, damit



© z.v.g.

”

Manche kamen nicht einkaufen, weil sie nicht wollten, dass andere sehen, was sie einkaufen. Es ist ihnen lieber, alleine zu sein.

Moritz Aschauer
Kaufmann Nah&Frisch

“

sich ein eigenes Zentrum entwickeln kann.

Mit Tradition

Die Aschauer backen allerdings schon seit 1895 Brot und Gebäck. Mittlerweile wird der Lebensmittelhandel bis nach Grein und Linz beliefert, das eigene Geschäft betreibt die Familie seit den 1950er-Jahren – zunächst als kleiner Greißler und mit lokalem Zulieferer, mittlerweile kooperiert man seit vielen Jahren mit

Kommt gut an

Moritz Aschauer bäckt im Familienbetrieb und verkauft seine Produkte gleich auch in dem familiengeführten Nah&Frisch.

Nah&Frisch. Die eigenen Produkte sind ein großer Bestandteil des Sortiments, das auf 170 Quadratmetern verkauft wird. Ein Vorteil, den es so nicht in vielen anderen Gemeinden gibt, sind die Fleischhacker. Derer gibt es zwei im Ort.

Weil dieses Gewerbe auch vom Aussterben bedroht ist, fahren Menschen von weit her nach Pabneukirchen. Synergieeffekt, würde man das heutzutage nennen. „Die Leute kommen nicht nur wegen uns in den Ort, sondern auch wegen der Fleischer – den restlichen Einkauf erledigen sie dann auch bei uns, weil wir so ein breites Angebot haben“, freut sich Moritz Aschauer.

Ungeahnte Vorteile

Die Aschauer werden also über die Grenzen Pabneukirchens geschätzt. Das Hybridkonzept kommt gut an, das „moderne“ Einkaufen ohne Personal sei nicht nur für die Jüngeren ein Gewinn, auch die Älteren haben damit kein Problem und „viele probieren es aus, vielleicht auch, um sich jung zu fühlen“. Während der Bedienzeiten schätzen es alle, dass man jemanden zum Tratschen findet, sei es andere Kunden oder die Aschauer selbst.

Umgekehrt führt das Hybridkonzept auch zu so nicht erwartbaren Vorkommnissen: „Einige sind vorher nicht zu uns gekommen, weil sie nicht wollten, dass andere sehen, was sie einkaufen. Es ist ihnen lieber, alleine zu sein. Die Anonymität ist oft auch gewollt.“ Diese können nun auch im Ort einkaufen – hybrid hilft also auf vielen, auch teilweise skurrilen Wegen.

**Dankbar**

Die Klein Meiseldorfer sind sehr erfreut, dass sie nun unabhängiger und vor Ort einkaufen können.

Kleine Gemeinde, große Chance

Klein Meiseldorf heißt nicht nur so, sondern ist es auch. Damit die Bürger im Ort kaufen, setzt man auf hybrid.

KLEIN MEISELDORF. Rund 850 Menschen haben ihren Hauptwohnsitz in der Gemeinde Meiseldorf im Waldviertel, etwas abseits an der Bundesstraße zwischen Horn und Eggenburg gelegen. Nikolaus Reisel stammt von hier und ist der Bürgermeister der Gemeinde. Dass es grundsätzlich wieder eine Nahversorgung gibt, ist gut. Denn davor sah die Situation so aus: „Wir saßen auf dem Trockenen. Der letzte Greißler hat vor vielen Jahren geschlossen. Also sind alle jeden Samstag nach Horn oder Eggenburg zum Einkaufen gefahren. Die Bevölkerung hat sich einen Greißler gewünscht.“

Die Gemeinde Meiseldorf dachte intensiv nach und entschloss sich zu einer großen Lösung. Der gesamte Ortskern in Klein Meiseldorf wurde neu gestaltet und auch ein Verkaufslokal für einen Nahversorger mitgedacht und -gebaut. Die ganze Sache hatte letztlich aber einen Haken: Es fand sich leider kein

selbstständiger Kaufmann, der hier einen kleinen Supermarkt betreiben wollte.

Aus Not eine Tugend machen

Die Gemeinde war klarerweise enttäuscht, also entschloss sie sich, das Geschäft selbst zu betreiben. Das war im Jahr 2018. Was dann auf der Welt passierte, ist bekannt. Corona-, Finanz-, Energie- und Teuerungskrise setzten dem Unterfangen zu. „Das hat uns viel abverlangt“, erinnert sich Reisel, „aber man muss eben heizen und kühlen. Da kann man kaum ansetzen, und eine Photovoltaikanlage haben wir ja schon. Der größte Brocken, den wir beeinflussen konnten, war dann eben das Personal.“ Zunächst gab es eigentlich nur die Möglichkeit, die Öffnungszeiten einzuschränken.

Doch dank des Leader-Programms – ein seit 1991 von der Europäischen Union ins Leben gerufenes Förderprogramm – wurde „aus der Krise rausin-

vestiert“. Das Programm umfasste ein Innovationsbudget, die Idee „Hybrider Shop“ war neu. Also setzte man hier an und bekam die Mittel bewilligt.

(Fast) Immer einkaufen

Gemeinsam mit Großhandelspartner Kiennast gibt es nun im Ort Klein Meiseldorf einen hybriden Markt, der den Bewohnern seit September ermög-

licht, dann einzukaufen, wenn sie wollen und können. „Wir sparen uns am Nachmittag das Personal. Vergleicht man die Umsätze, so konnten diese gesteigert werden“, freut sich Reisel über das Projekt und die spürbare Kundenzufriedenheit. Diesen Effekt führt er eben nicht nur auf hybrid, sondern allgemein auf die längeren Öffnungszeiten zurück. Wer in Wien oder St. Pölten gearbeitet hat, kaufte vorher dort ein. Kommt man nun um 18 Uhr im Wohnort an, geht sich der tägliche Einkauf gemütlich aus.

Und man dachte noch weiter – so gibt es beispielsweise eine e-Tankstelle. Stärkung von Nahversorgung, Energiewende, Anreize für klimafreundliches Verhalten: „Nun ist alles entspannter, gemütlicher und nachhaltiger. Auch das ist Versorgungssicherheit.“



© Herbert Gschweidl

Gemeinsam mit Bürgern schaut sich auch Bundesministerin Karoline Edtstadler den Markt an, sehr zur Freude von Bürgermeister Nikolaus Reisel (r.).

Punktgenau das Richtige anbieten

Nah&Frisch punkt ist das Lebensmittelhandelskonzept für stark frequentierte Standorte – sowohl in der Stadt als auch im ländlichen Raum.

Wer kennt es nicht: Zu lange in der Arbeit geblieben oder es fehlen für das Wochenende noch einige Dinge. Und wenn dann kein Nah&Frisch Hybridmarkt in der Nähe ist und die regulären Supermärkte schon geschlossen haben, hilft (zumeist) nur noch eine Tankstelle. Gut, dass es das Konzept Nah&Frisch punkt gibt, das in Sachen Nahversorgung noch einen Schritt weiter geht als eine normale Tankstelle.

Es gibt nicht nur Süßes oder Salziges oder den beim Einkauf vergessenen Liter Milch, sondern wirklich alles, was man normalerweise auch in einem kleinen Supermarkt finden würde.

Klein, aber groß

Das Konzept ist vielleicht ein bisschen mit dem klassischen Greißler zu vergleichen, wo es früher bekanntlich (wohnortnah) alles gab, was man so braucht. Zwischen 1.200 und 1.800 Artikel werden angeboten. Der Fokus liegt neben einer Basisauswahl an Lebensmitteln und Non-Food-Artikeln des täglichen Bedarfs auf der Frische mit Snacks, Convenienceprodukten, Molkereiprodukten, Brot, Backwaren sowie Getränken und Süßwaren. Die zusätzlichen Dienstleistungsangebote wie Snacks und warme Getränke, Zigaretten und Lotto-Toto werden individuell auf den jeweiligen Standort abgestimmt. Das Konzept bietet diese feine Auswahl auf einer Verkaufsfläche von bis zu 100 Quadratmetern. Das ist einerseits perfekt



© Nah&Frisch

für den städtischen Raum – sei es mit oder ohne Frequenzbringer Tankstelle. Gerade in der Stadt gibt es nicht wenige Menschen, die Arbeitszeiten oder Lebensstile haben, die ein Einkaufen zu den normalen Öffnungszeiten von Supermärkten schwierig machen.

Umgekehrt geht es auch intensiv um den ländlichen Raum. Nicht jede Ortschaft ist groß

genug, um einem im Schnitt doppelt so großen Nah&Frisch Markt die notwendige Kundenschaft für ein gutes Wirtschaften zu bringen. Dabei sind die Nah&Frisch Märkte oftmals die letzten und einzigen Möglichkeiten, um Nahversorgung im Ort zu halten. In Kombination mit der Tankstelle haben die Betreiber, wie etwa hier auf den Bildern von einem jüngst eröffne-

ten Shop ersichtlich, die Chance, neben Lebensmitteln, Non-Food und Co. noch eine weitere Einnahmequelle zu haben.

Viel Unterstützung

In allen Bereichen ist das Angebot ein bisschen größer als anderswo, die zuständigen Nah&Frisch Teams denken intensiv darüber nach, welche Artikel erhältlich sein sollten, sei



es im Frischebereich, bei Fertigerichten oder hinsichtlich Bistros. Nah&Frisch unterstützt die Betreiber dabei in allen Belangen. Man plant, wenn gewünscht, gemeinsam, hilft beim Pricing und macht Vorschläge zum Sortiment. Denn: Tankstelleneinpächter haben mit dem Shop viel Potenzial.

Ob und inwiefern ein Nah&Frisch punkt an einem neuen Standort Sinn macht, hängt dabei von vielen Faktoren ab. Interessierte können den gewünschten Standort analysieren lassen. Vielleicht gibt es in der Nähe Schulen, eine Fabrik, mehrere Firmen oder eine Wohnsiedlung. All diese Themen werden bewertet und daraus ergibt sich punktgenau, was der jeweilige Standort anbieten sollte.

Regional und schön

Unschlagbar ist für die kleinen Shops der Umstand, dass Nah&Frisch eine große Sortimentsfreiheit erlaubt. Das ermöglicht etwa regionale Produkte, direkt aus der Umgebung des Shops. Das Imbisskonzept lädt zum Verweilen ein. In Burgkirchen bei Braunau wurden all diese Ideen in einem komplett neuen Gebäude umgesetzt. Denn es ist entscheidend,

Einladend

Nah&Frisch punkt bietet im Shop in ansprechendem Design alles, was man braucht.

dass man sich in den Geschäften gut zurechtfindet.

Die Nah&Frisch punkte Standorte heben sich nämlich nicht nur mit den angebotenen Waren ab; um diese schön zu präsentieren, braucht es auch ein ansehnliches Shop Design. Zwar ist kaum ein Nah&Frisch punkt mit dem anderen vergleichbar, aber: Im Fokus steht,

Alles neu

Von außen sind die Märkte kaum von einem „echten“ Supermarkt unterscheidbar.

dass sie nicht zu überladen sind. Die Optik soll Überblick schaffen, und alle Warengruppen sollen mit wenigen Blicken gesehen werden. Selbst wenn die Kundschaft nur tanken will, soll das gesamte Sortiment am Weg zur Kassa überblickt werden können. Preismäßig bewegt man sich in der Mittellage, es gibt zwar keine Supermarktpreise, die Waren sind auch nicht überteuert.

Das heißt eben im Klartext: Die im Vergleich zu anderen Tankstellen-Shop-Konzepten größere Sortimentsvielfalt wird wie in einem Supermarkt so präsentiert, dass auf jeden Fall auffällt, dass man hier auch einen gesamten Wochenendeinkauf erledigen könnte.



Innovation: Dank der Hosentasche ins Herz

Sandro und Jennifer Wipplinger haben ihren Nah&Frisch in Hofkirchen 2020 eröffnet. Die Quereinsteiger setzen auf Qualität und Service – vor allem online.

HOFKIRCHEN. Wie oft nimmt man durchschnittlich das Smartphone aus der Hosentasche und in die Hand? Laut einer Studie zwischen 54 und 80 Mal pro Tag. Diesen Umstand machen sich die beiden Quereinsteiger Sandro und Jennifer Wipplinger zunutze. Beide waren vor dem Jahr 2020 in der Lebensmittelbranche tätig, wollten dann gemeinsam ein Projekt starten. Eines führte zum anderen, und 2020 eröffneten sie den Nah&Frisch in Hofkirchen, zwischen Haag und Grieskirchen gelegen. Doch wie machen die beiden das genau? Sie erzählen über ihre innovativen Ansätze.

Nahversorgung online

„Wir haben gehört, dass das Geschäft frei wird, und dann ging es step-by-step, bis wir eröffnet haben“, erklären die beiden im Interview. Ein Umstand, der für sie ein Vorteil ist: Im Umkreis von sieben Kilometern gibt es keine Konkurrenz in Sachen Nahversorgung. Das kann aber auch ein Nachteil sein, denn die Menschen aus dem Ort arbeiten oft woanders, kaufen eben dann am Heimweg ein.

”

Wir haben die innovativsten Neuprodukte, früher als die meisten anderen, weil die Instagrammer und Snapchatter anschauen und sehen, was in ist.

Sandro & Jennifer Wipplinger
Nah&Frisch Kaufleute/Hofkirchen



© Peter Podpora

Sandro und Jennifer wissen, dass man da schon ein bisschen mehr geben muss, um die Menschen zu überzeugen. Sie informieren die Kunden via Facebook, das Flugblatt kommt via WhatsApp-Broadcast auch direkt auf den Screen. „Dort posten wir Aktivitäten und neue Produkte. Die Kunden melden sich via QR-Code an und werden Woche für Woche über all unsere Aktivitäten informiert“, erklären sie.

Kunden gewinnen

Hinter dem Service steckt nicht nur Liebhaberei. Die Teuerung hat das Land nach wie vor im Griff, erst seit Anfang 2024 wird die Frequenz wieder höher: „Die Menschen haben auf die ge-

stiegenen Preise reagiert, sind dann wohl eher zum Diskonter gefahren. Wir sind aber drangeblieben, schauen, dass unser Markt sauber ist, sind freundlich, bieten tolle Sonderaktionen und schauen, dass wir auch außergewöhnliche Wünsche erfüllen – sei es eine Partybreze oder Produkte, die wir extra für den Kunden besorgen.“

Das kostet natürlich Energie, aber mit dem Faktor Regionalität kann man eben auch neue Kunden begeistern. Es gibt ein starkes, stets wachsendes Sortiment. Die Wipplingers haben das Siegel Genussland Oberösterreich, bereits zum vierten Mal in Gold. Eier, Honig und Co. kommen ‚aus’m Dorf‘: „Die Kunden identifizieren sich mit den Produkten aus Hofkirchen an der Trattnach, die mit dem ‚aus’m Dorf-Pickerln‘ hervorgehoben werden.“

First Mover

Doch um up-to-date zu bleiben, braucht es immer Innovationen. Die Wipplingers setzen dabei auch auf die Verbindung von Alleinstellung und Smartphone. „Wir haben die innovativsten Neuprodukte, früher als die meisten anderen, weil die Instagrammer und Snapchatter anschauen und sehen, was in ist.“ Das zahlt sich aus. Die Kunden fahren teilweise bis zu 40 Kilometer, um eben diese in Hofkirchen zu finden.

Denn, das wissen beide: „Die Jungen sind ja unsere zukünftigen Stammkunden.“ So kann es eben gehen: Wenn sich der Wunsch, Nahversorgung zu betreiben, und Innovationsgeist treffen, dann kann etwas Gutes entstehen. Ein Vorbild, diese Wipplingers!

“

Tradition erhalten, mit Klischees brechen

Bereits seit zehn Jahren ist Maria Pöll Nah&Frisch Kauffrau in Rastendorf. In der Waldviertler Ferienregion hält sie Nahversorgung am Leben.

RASTENDORF. Im Sommer, da kommen die Touristen. Rastendorf liegt mitten im Ausflugsgebiet zwischen Ottensteiner und Dobrastausee. Maria Pöll kommt aus der Gegend, 2014 übernahm sie den Nah&Frisch Markt. Damals noch in einem viel zu kleinen und nicht mehr ganz zeitgemäßen Verkaufslokal. 2019 eröffnete der neue Lebensmittelmarkt, 240 Quadratmeter, er spielt alle Stück'l. Das bringt die Kauffrau durch die umsatzschwächeren Wintermonate. Denn während es den Nah&Frisch noch gibt, haben viele Wirtshäuser in der Umgebung zugesperrt. Nahversorgung – das ist weitaus mehr, als nur die Möglichkeit, Milch und Brot kaufen zu können.

Herzensangelegenheit

„Ich habe vorher über 30 Jahre in der Gastronomie gearbeitet. Dienstleistung und soziale Verantwortung sind für mich sehr wichtig“, erklärt sie. Als sich die Chance ergab, den Nah&Frisch zu übernehmen, schlug Pöll zu. „Ich bin aus der Gemeinde, über den Markt hinausgehend wollte ich auch unbedingt einen Treffpunkt haben, damit im Ort die Kommunikation erhalten bleibt. Wenn man nicht mehr miteinander spricht, steuert man auf eine furchtbare Zeit zu“, sagt sie weiter. Dem neuen Markt angeschlossen ist auch ein Café, das sich in kurzer Zeit zu einem beliebten Treffpunkt entwickelt hat. Aufgrund der steigenden Arbeitsbelastung wurde dieses Herzensprojekt vor einiger Zeit in neue Betreiberhände gegeben. Damit der Markt weiterhin funktioniert, gibt sie quasi alles.

Das Angebot ist mehr als umfangreich. „Wir beliefern



© www.sebastianfritzer.com

die Firmen mit Jausen- und Seminarverpflegung, sperren um 6:30 Uhr auf, damit die Arbeiter, die Richtung Zwettl, Gmünd, Horn oder Krems fahren, sich schon verköstigen können“, beginnt sie aufzuzählen. Es gibt frisches Brot und Gebäck, Mehlspeisen, ein großes „aus'm Dorf“-Regal sowie ein sehr großes Bioangebot. Pöll arbeitet auch mit regionalen Produzenten zusammen, Landwirten, Direktvermarktern, Winzern und Hobbykünstlern. Doch das ist längst nicht alles. Neben Putzereiannahme kooperiert sie auch mit einer Gärtnerei, veranstaltet zweimal im Jahr einen Blumenmarkt. Darüber hinaus können sich die Urlauber am nahe gelegenen Campingplatz im Sommer mit frischem Frühstücksgebäck per Lieferung verwöhnen lassen.

Kommt's her

Ebenso wird die Hauszustellung auch im Gemeindegebiet angeboten und das passt zu einem ihrer weiteren Gedanken: „Der Prophet zählt bei einigen

im eigenen Land nicht viel. Sobald die ersten Touristen kommen, hören wir, wie toll und freundlich unser Geschäft ist. Auch von der Bevölkerung wird der Markt gerne frequentiert, wofür wir sehr dankbar sind.“ Wenngleich hier noch Luft nach oben ist.

Denn das Image ist ja manchmal leider noch immer, dass der Nahversorger im Ort ein kleines, altes Geschäft ist mit überpreuerten Waren, die eventuell abgelaufen sind. Das ärgert sie: „Dagegen wehre ich mich. Das ist schlichtweg falsch. Wir sind mit den großen Mitbewerbern durchaus konkurrenzfähig, bieten viele tolle Aktionen und haben ein breit gefächertes Angebot an Dienstleistung anzubieten – von der persönlichen Bedienung und Beratung durch die Kauffrau und den Mitarbeitern ganz abgesehen. Leider haben hier noch manche Menschen ein Klischee im Denken.“ Pöll und ihr Team bieten an sieben Tagen die Woche ein modernes Einkaufserlebnis, einen Treffpunkt für die dörfliche

Kommunikation. Nun müssen aber auch die Leute regelmäßig kommen. In der Nähe sperrte neulich ein Nahversorger zu. Nun kommen die Menschen zu ihr. Schwierig: „Man muss heutzutage mobil sein, um einen Liter Milch zu bekommen oder ein Kilo Brot. Das ist eine Thematik, die noch sehr tragend werden wird, speziell am Land.“ Tradition im Bereich Dienstleistung und Verkauf schließt Innovation nicht aus. Man kann ein im Ort verankertes Unternehmen trotzdem modern und persönlich führen,

”

Wir sind mit den großen Mitbewerbern konkurrenzfähig, bieten viele tolle Aktionen und haben ein breit gefächertes Angebot an Dienstleistung anzubieten.

Maria Pöll
Nah&Frisch Kauffrau Rastendorf

“

mit der Aufgabe, den Gemeindegürgern einen Treffpunkt zu bieten, damit die dörfliche Kommunikation nicht ausstirbt.

Gefordert sind hier natürlich auch die Gemeinden. Denn funktionierende Nahversorgung bedeutet im ländlichen Bereich Lebensqualität; Tradition, gepaart mit Innovation, sind Eckpfeiler dafür.

Die Zukunft der Nahversorgung

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 Kauffrau 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 drei Nah&Frisch Großhandelshäuser auf Ihrem Weg weiterbegleiten – auch hybrid!

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

Nah&Frisch



Julius
KIENAST



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.

Hybrid

Der Gamechanger in Sachen Nahversorgung ist das Hybridkonzept. Die Kunden können selbstständig bezahlen oder ins Geschäft, und die Kaufleute haben die Möglichkeit, deutlich länger offen zu halten – ohne zusätzliche Personalkosten auf sich zu nehmen.