medianet.at | Freitag, 15. Juni 2018 AKTUELL 9

"Wir versuchen, bei der PGV unterzukommen"

Für alle Betroffenen völlig überraschend, stellt der Morawa Pressevertrieb mit Ende 2018 die Zustellung von 3.000 Printmedien an den Einzelhandel ein.

••• Von Dinko Fejzuli

berrascht, so der Tenor aller, die man fragt, sei man gewesen von der Ankündigung der Morawa-Tochter, Morawa Pressevertrieb, die den Einzelhandel – von der Trafik über die Tankstelle, Flughäfen bis zum Billa oder Spar – mit Tageszeitungen und Magazinen beliefert, einzustellen.

Betroffen von der Schließung sind praktisch all jene Verlage, die an den Einzelhandelsverkaufsstellen präsent sind.

medianet hörte sich in der Branche zu den möglichen Folgen um.

Praktisch alle sind betroffen

Ob VGN, Styria, Red Bull Media House genau so wie auch kleinere Verlage mit nur wenigen Titeln, etwa auch das Wirtschaftsmagazin *Gewinn*.

Markus Fallenböck etwa, Geschäftsführer & Chief Sales Officer B2C bei der VGN, meint zur Schließung gegenüber medianet: "Uns als VGN trifft es vor allem mit einzelverkaufsstarken Titeln wie News, Woman oder TV-Media. Insgesamt war ja der Magazinbereich wirtschaftlich deutlich erfolgreicher bei Morawa. Wir werden daher mit anderen Marktbegleitern sondieren und auf den verbliebenen Grossisten PGV Salzburg zugehen." "Vermutlich werden auch andere Betroffenen Verlage versuchen, beim Salzburger Pressegroßvertrieb unterzukommen", wie einer der Beteiligten gegenüber medianet am Telefon meinte.



3.000

Breit aufgestellt

Der Morawa Pressevertrieb vertreibt rund 3.000 verschiedene Zeitungen und Zeitschriften. In Österreich gehören praktisch alle Tageszeitungen außer Titel der MediaPrint dazu. Aus Deutschland vertreibt der Morawa Pressevertrieb beispielsweise Titel der Verlage Axel Springer, Gruner + Jahr und der Funke Mediengruppe. Der Morawa Pressevertrieb gehört laut Firmencompass zu 75,1% der Morawa Holding Gmbh und zu 24,9% der MediaPrint Zeitungsund Zeitschriftenverlag Gesellschaft m.b.H & Co Kommanditgesellschaft.

Eine weitere Variante, so Personen, die mit der Lage vertraut sind, wäre die Mediaprint; sie sei vermutlich abseits des PGV die einzige, die technisch und logistisch dazu in der Lage wäre. Dass man sich das dort antut, ist eher zu bezweifeln, und so wird die PGV, bei der aktuell die Telefone heiß laufen, den Vertrieb der Tageszeitungen und Magazine übernehmen.

Denn genau das war bisher unter anderem das Problem: Zwei Zusteller sind mit unterschiedlichen Titeln zur selben Adresse gefahren. Das könnte sich nun ändern.

Handel auch betroffen

Vom Aus ebenfalls betroffen und ebenfalls überrascht ist man im Einzelhandel. Tageszeitungen und Magazine sieht man dort als einen wesentlichen Teil des eigenen Vollsortiments, welches

Facts

Morawa

Beim Morawa Pressevertrieb ging der Absatz 2016 um 8,8% zurück und der Umsatz um 3,2% auf laut Firmencompass 125,42 Mio. €. Im 1. Hj. 2017 (KW 1-24) brach der Absatz um weitere 9,1% ein und der Umsatz um 12,6%. Die Zahl der Beschäftigten ging im Vorjahr auf 69 zurück (2006 waren es 423 Mitarbeiter). Vor allem die Tankstellen sollen das "Sorgenkind" beim Absatz sein; sie sind mit 4.3% 2016 immerhin Nummer 3 im Umsatzanteil nach Absatzorten. Am wichtigsten sind Fachgeschäfte (inkl. Trafiken) mit einem Umsatzanteil von 50%, wo der Umsatz - nach Rückgängen in den Jahren zuvor - von 2016 auf 2017 um 12% einbrach. Bei den Supermärkten (Umsatzanteil 35%) gab es ein Umsatzminus von 11,4%, bei den Tankstellen um 27,3%, in sonstigen Fachgeschäften um 18,8%, in Fachmärkten um 10,8%.

man den eigenen Kunden bieten

Nicole Berkmann, Leiterin Konzernale PR und Information bei Spar, zeigt sich auf medianet-Anfrage positiv, eine Lösung bis Ende 2018 zu finden: "Es ist so, dass bis Jahresende derzeit noch alles in geregelten Bahnen wie bisher läuft. Die Branche wird sich umsehen, wie der Vertrieb weiterlaufen kann."

Der Handel aber auch Flughäfen sind generell für die vertriebenen Medien auch, weil er Sichtbarkeit bringt wichtig. Herbert Scheiblauer vom Magazin *Gewinn* meint, dass man gerade als Wirtschaftsmedium auf den Vertrieb via Flughäfen, wo es ja viele Businessreisende gäbe, nicht verzichten könne.