



© Unimarkt

eine Lotto-Verkaufsstelle oder eine Telekom-Beratungsmöglichkeit.“

#### Online nahversorgt?

Auf den ersten Blick und flüchtig wohl auch noch auf den zweiten ist der Onlinehandel der natürliche Feind des stationären Geschäfts – ist er damit auch ein Hemmschuh für eine gesunde Nahversorgung? Nein, ist man bei der Rewe vom Digital Retail als Ergänzungsfaktor überzeugt: „Zusätzlich zur Optimierung unseres Netzes an Standorten und Logistikzentren gehen wir digital neue Wege. Die starke Nachfrage in unseren Online-Shops und auch bei Click & Carry, wo online bestellte Waren in ausgewählten Märkten selbst abgeholt werden können, zeigt, dass wir flexibel agieren und rasch auf geänderte Bedürfnisse unserer Kunden eingehen können“, erklärt Paul Pöttschacher.

Dass der Onlinehandel mit Lebensmitteln ein Geschäft im engeren Sinne sei, würde zurzeit allerdings kaum jemand behaupten: Aktuell liegt der Online-Anteil im heimischen Lebensmittelhandel bei bescheidenen 2,5%. Die Gründe dafür liegen einerseits in der hohen Versorgungsdichte und Qualität des stationären Lebensmittel-

handels hierzulande und andererseits darin, dass insbesondere frische Lebensmittel leicht verderblich und daher schwieriger zuzustellen sind.

Bemerkenswert im Kontext ist, dass Billa online ganz Österreich versorgt, Interspar sich auf Städte und Gegenden (beispielsweise den Speckgürtel von Wien) fokussiert, die zumindest theoretisch eine schwarze Null in den Raum stellen, und Hofer vor Kurzem ebenfalls ins Online-Lebensmittelgeschäft eingestiegen ist, wenn auch vorerst nur in der Bundeshauptstadt.

”

*Die Krise hat gezeigt, dass der Lebensmittelhandel sowie die Franchiselandchaft eine sichere, zukunftssträchtige Branche für selbstständige Unternehmer ist.*

**Paul Pöttschacher**  
Rewe International

“

#### Rentabilität ist außen vor

„Die meisten Online-Angebote im Food-Bereich sind bis heute nicht rentabel“, folgert entsprechend Christian Prauchner von der WKÖ.

Die Herausforderung läge in der letzten Meile, insbesondere im ländlichen Raum. „Doch auch im Lebensmittelhandel hat die Coronapandemie den Trend in Richtung Online-Handel beschleunigt. Die Ausgaben im Distanzhandel im Food-Segment stiegen im Jahr 2020 um 46 Prozent im Vergleich zum Vorjahr“, so Prauchner.

Er führt aus: „Heute bauen nicht nur die großen Vollsortimenter und teilweise auch Discounter ihre Online-Angebote – primär in den Großstädten – aus. Auch neue Player betreten immer wieder – mit unterschiedlichen Geschäftsmodellen und unterschiedlichem Erfolg – den Markt. Wie hoch die Bäume im heimischen Online-Food-Handel in den Himmel wachsen, werden letztlich die Konsumenten entscheiden.“

Auch wenn Online-Supermärkte und Lebensmittel-Lieferservices in Zeiten der Pandemie boomen – „ein echtes Einkaufserlebnis lässt sich nicht mit ein paar Klicks ersetzen“, so Rainer Will vom Handelsverband.

#### Starker Move

Unimarkt hat mit der UniBox vorgeführt, dass sich Nahversorgung auch abseits der Kaufleute denken lässt.

#### Austariertes Verhältnis?

Damit die Balance zwischen Online und Offline, zwischen Kaufmann und Discounter auch in Zukunft nicht ungesund wird, ist nicht zuletzt die Politik gefordert. In puncto Neo-Ökologie wird die AWG-Novelle, speziell die beschlossene Einführung eines Einweg-Pfandsystems sowie der verpflichtende Ausbau der Mehrweg-Quote, weitreichende Auswirkungen auf den Lebensmittelhandel haben. „Wir appellieren an Klimaschutzministerin Gewessler, sowohl den gesamten filialisierten Lebensmitteleinzelhandel als auch die mehr als 6.700 selbstständigen Kaufleute im Land bei der Umsetzung des Einwegpfandes bestmöglich zu unterstützen“, so Will.

”

*Wie hoch die Bäume im heimischen Online-Food-Handel in den Himmel wachsen, werden letztlich die Konsumenten entscheiden.*

**Christian Prauchner**  
WKÖ

“

Denn letztlich sollte möglichst befreit von Störgeräuschen mit den Worten von Hannes Wuchterl, Nah&Frisch, auch für die fernere Zukunft gelten: „Gut geschult, ehrlich, kooperativ, mit Handschlagqualität und mit Rücksicht auf die Natur und die Menschen wirtschaftend – das sind die Nahversorger von morgen.“