

Spätestens im Herbst 2022 sei „klar gewesen, dass ein weiteres herausforderndes Jahr auf die österreichischen Kaufleute zukommen würde“, blickt Nah&Frisch-Geschäftsführer Hannes Wuchterl zurück. „Die welt- und geopolitischen Entwicklungen und die damit verbundenen Verwerfungen, Stichwort Energiepreise, und die sich daran entzündende Inflationsspirale – dass diese Gemengelage gerade für die kleinen selbstständigen Händler im ländlichen Bereich eine Herausforderung sein würde, war absehbar.“

„*Jeder Standort muss für sich wirtschaftlich tragbar sein, weil an jedem einzelnen Standort die Existenz des Betreibers und seiner Familie dranhängt.*“

Hannes Wuchterl
Geschäftsführer
Nah&Frisch

Doch immerhin: „So dramatisch, wie es noch Anfang des Jahres ausgesehen hat, ist es dann nicht gekommen“, betont Wuchterl – und kann für die Nah&Frisch-Gruppe durchaus solide Zahlen präsentieren: Ein Außenumsatz von 342 Mio. € steht für ein nominelles Umsatzplus von 6,2%. Zwar müsse man „ehrlicherweise dazusagen,



dass das unter der Inflationsrate liegt“, doch reihe man sich damit „grosso modo ganz gut in die Entwicklung des österreichischen LEH ein“.

Gesundes Standortnetz

Durchaus beachtlich mutet der Vergleich zum Vorjahr an, wenn man berücksichtigt, dass Nah&Frisch doch einige Schließungen zu verzeichnen hatte: „Die Umsatzentwicklung ist auch dadurch begründet, dass wir aufgrund der Kostensituation 20 Standorte verloren haben – Standorte, die aufgrund der Energiekosten für die selbstständigen Kaufleute nicht mehr wirtschaftlich betreibbar waren.“ Darüber hinaus habe sich auch die eine oder andere Kaufrau entschieden, „die wohlverdiente Pensionierung aufgrund der wirtschaftlichen Gemengelage ein bisschen vorzuziehen“.

Konkret ging die Zahl der Nah&Frisch-Geschäfte von 380 auf 360 zurück, wodurch der Umsatz pro Geschäft (exkl. der von 30 auf 34 angewachsenen Nah&Frisch punkt-Tankstellen-shops) um satte 11,1% wuchs. Wuchterl erläutert: „Für mich ist es wichtig, dass wir qualitativ funktionierende Standorte haben und nicht quantitativ auf ein Maximum abzielen. Jeder Standort muss für sich wirtschaftlich tragbar sein, weil an jedem Standort die Existenz des Betreibers und seiner Familie

dranhängt. Es macht keinen Sinn, fünf, zehn marode Standorte mitzuschleppen.“

Hybrid in die Zukunft

Prinzipiell geht Wuchterl davon aus, dass der Tiefpunkt in Sachen Standortschließungen erreicht ist – und man nun wiederum in eine „langsame Form der Expansion, des Zuwachses, der Optimierung, Verbesserung der Nahversorgung“ übergeht; möglich wird das durch das im September 2022 in Gafelnz pilotierte Hybridmodell, welches aus Wuchterls Sicht zum „Gamechanger“ avanciert ist: „Diese smarte und finanzierbare Lösung ermöglicht es dem Kaufmann, endlich den Vorteil des Mitbewerbs – die deutlich längeren Öffnungszeiten – auszugleichen, den gesetzlichen Rahmen

Nah&Frisch 2023

Umsätze

Die Nah&Frisch-Gruppe erzielte 2023 einen Gesamtumsatz von 342 Mio. € (2022: 233 Mio. €); 22 Mio. € davon entfallen auf die 34 Nah&Frisch punkt-Tankstellen-shops (2022: 30 Shops, 18 Mio. €)

Beschäftigte

Die Zahl der Beschäftigten (inkl. Nah&Frisch punkt) ging 2023 von 1.718 auf 1.703 leicht zurück (–0,9%); im Schnitt sind pro Geschäft (Durchschnittsfläche: 201 m²) vier Personen beschäftigt.

Pilotmarkt

Im Sommer 2022 wurde in Gafelnz der erste Nah&Frisch-Hybridmarkt in Betrieb genommen; über 20 weitere sind inzwischen hinzugekommen. Im Schnitt entfallen rund zwölf Prozent der Umsätze der Hybridmärkte auf SB-Einkäufe.

von 72 Stunden auszuschöpfen, ohne zusätzliche Personalkosten auf sich nehmen zu müssen.“

Zusätzlich oder alternativ biete sich dem Kaufmann dadurch auch die Möglichkeit, sein eigenes Stundenpensum etwas zu reduzieren – oder auch ein Geschäft zu gewissen Zeiten allein zu betreiben, „indem er sich etwa hinter die Feinkost stellt und der Kunde dann anschließend allein und selbstständig bei der Kassa via Bankomatkarte auscheckt“.

Tendenz steigend

Aktuell stehe man bei über 20 Standorten, die im Hybridsystem – individuell unterschiedlich und an die Bedürfnisse der Kaufleute und Kunden angepasst – betrieben werden; auch für „fast alle“ der 2024 eingeplanten Neueröffnungen (über zehn) sei das Hybridmodell vorgesehen. Wie viele es längerfristig werden sollen, will Wuchterl „auch aufgrund der jeweils differenziert zu betrachtenden Finanzierungsfrage“ offen lassen.

Die ersten Monate des neuen Jahres haben ihn jedenfalls „positivst überrascht. Alles, was wir an Erfahrungen mit dem System machen, bestärkt uns, diesen Weg weiterzugehen – der Betreiber, die Kauffrau oder der Kaufmann, freut sich über ein Umsatzplus, aber auch das Feedback der Kunden ist extrem positiv.“ Nachsatz: „Und zwar über alle Altersgruppen hinweg.“