

medianet: Zusammengefasst – Spar ist auch im Jubiläumsjahr erfolgreich und wird die Marktführerschaft behaupten?

Reisch: Wenn wir uns weiter so entwickeln wie in den ersten vier Monaten 2024, dann werden wir die Marktführerschaft sogar weiter ausbauen können.

medianet: Ein Fundament für die starke Position wurde nicht zuletzt in der Pandemie gelegt – was hat Spar da anders gemacht?



© Spar/PG Studios

”

Wir haben einfach viel besser agiert als alle anderen. Wir haben die Maske verschenkt, andere haben sie verkauft. Wir haben da nicht lange gefackelt.

Hans K. Reisch
Spar AG

Reisch: Wir haben einfach viel besser agiert als alle anderen. Wir haben die Maske verschenkt, andere haben sie verkauft. Wir haben da nicht lange gefackelt. Auch mit Hygienestationen waren wir von Beginn weg sehr gut aufgestellt. Der Umstand, dass es bei uns im Vergleich zu den Diskontern ein echtes Vollsortiment gibt, war ebenfalls vorteilhaft. Außerdem haben wir nicht zugelassen, dass in der Pandemie irgendwelche Feinkostabteilungen geschlossen werden nur aufgrund der Mitarbeiter-situation.

medianet: Gibt es mittlerweile einen Gegentrend, kann man sagen, die Diskonter sind wieder am Vormarsch?

“

36,8%

Marktanteil
Der Brutto-Verkaufsumsatz belief sich hierzulande auf 9,88 Mrd. €, was ein Plus von 9,2% bedeutet. Das steht für einen Marktanteil von 36,8% (laut Nielsen).

Reisch: Die Erfahrung machen wir Gott sei Dank bis jetzt nicht. Die Diskonter werden natürlich immer mehr zum Vollsortimenter. Aber umgekehrt forcieren wir unsere Diskontschiene – wir haben jetzt über 900 S-Budget-Produkte mit einer Milliarde Euro Umsatz. Wir wachsen mit unserer Diskontmarke permanent im zweistelligen Bereich.

medianet: Stichwort Inflation – wurden Sie kalt erwischt?

Reisch: Ja, erst mal wird man davon überrascht. Dass das plötzlich im zweistelligen Bereich sein wird, hat niemand vorhergesehen. Vielleicht haben das im Nachhinein ein paar Zukunftsforscher gewusst, aber wir haben nicht damit gerechnet. Speziell die Energiekostenthematik ist über uns hereingebrochen. Infolge kamen die Lieferanten – vor allem die multinationalen Konzerne – und wollten ihre erhöhten Kosten im Preis unterbringen. Das waren keine Verhandlungen auf Augenhöhe – es wurde uns oktroyiert und wir mussten einen Margenverzicht hinnehmen. Wir mussten dann eine Umsatzrendite von nur einem Prozent hinnehmen, was natürlich nie und nimmer akzeptabel ist.

medianet: Wie ist die Situation mit den Lieferanten heute?

Unübersehbar

Das österreichische Familien-Unternehmen Spar betreibt aktuell in sieben Ländern 3.036 Spar-, Euro-spar-, Interspar- und Maximarkt-Standorte.

Reisch: Wir haben der Tatsache, dass die Multis ihr Problem einfach an uns überwältigt haben, Einhalt geboten und gesagt, wir müssen neu verhandeln.

medianet: Die Neuverhandlungen laufen positiv?

Reisch: Wenn wieder schönes Wetter herrscht, kann man ganz anders verhandeln, weil der Zugzwang abgeschwächt ist. Auch die Energiepreissituation ist jetzt entspannter.

”

Das waren mit den Lebensmittelkonzernen keine Verhandlungen auf Augenhöhe – es wurde uns oktroyiert und wir mussten einen Margenverzicht hinnehmen.

“

medianet: Hat aus Ihrer Sicht die Kundenzufriedenheit in den letzten Jahren abgenommen?

Reisch: Das glauben wir nicht. Die Kundenzufriedenheit war bei uns immer da. Eben, weil