



© Richard Stöger

Gut versorgt im eigenen Ort

Bürgermeister und Nah&Frisch Kaufleute diskutierten mit **medianet**-Herausgeber Oliver Jonke im Rahmen eines Experten-Round Tables über die Notwendigkeit der Nahversorgung und Regionalität an sich.

Mehr und mehr Bürgermeister setzen auf lokale Nahversorgung und scheuen auch nicht davor zurück, die Initiative zu ergreifen. Man könnte fast meinen, der Ausspruch des Soziologen Bernd Marin während eines früheren **medianet** Round Tables halle ihnen in den Ohren. „Wenn Infrastrukturen kaputt sind, dauert es lange, sie wieder aufzubauen – es wird engagierte Bürgermeister brauchen, die ihre Gemeinden orchestrieren“, meinte Marin damals – und sollte Recht behalten.

Eine ordentliche Nahversorgung wird durchwegs zur

1

Wichtigkeit
Maßgeblich für alle: Das stimmige Konzept – ehrliches Marketing, kombiniert mit qualitativ hochwertigen Produkten.

funktionierenden Infrastruktur einer Gemeinde gezählt – genauso so wie ein Kindergarten oder eine Schule. Da der Nahversorger oft im Ortszentrum liegt, geht mit ihm auch oft eine Belebung des Ortskerns Hand in Hand. Eine ordentliche Nahversorgung kann einer Gemeinde also wiederum unverhoffte Impulse geben.

Weitblick zahlt sich aus
Dass etwa ein bestehender Nahversorger seinen wohlverdienten Ruhestand antritt, kommt für die betreffende Gemeinde ja meist nicht wirklich aus heiterem Himmel. Hier zahlt sich ein gewisser Weitblick aus: Gibt es einen Nach-

folger? Bleibt die Örtlichkeit bestehen oder soll neu gebaut werden? Wer soll ihn betreiben? Welches Konzept passt zu uns? Wie wichtig sind uns lokale Produzenten? Wollen, brauchen wir überhaupt einen Nahversorger?

Die letzte Frage beantwortete die Gemeinde Rösschitz (NÖ) mit einem entschiedenen „Ja!“ und investierte in einen Neubau, um ihrer Nahversorgung zum Start einen größeren Standort zu bieten. Regionalität ist den Rösschitzern wichtig, genauso wie lokale Erzeugnisse vom lokalen Bäcker oder Fleischer. Starre Konzepte kamen daher erst gar nicht infrage – schließlich will man ja auf seine Kun-

Aussicht hat, wurde viel diskutiert: Vereinslösung oder KommunalGmbH? Schließlich wurde dem Modell der KommunalGmbH der Vorzug gegeben, ein Partner gesucht und gefunden, dem Regionalität genauso wichtig ist wie der Gemeinde selbst, und eine vor innovativen Ideen sprühende, ebenfalls einheimische, Marktleiterin.

Dann gibt es auch engagierte Bürgermeister wie etwa in Ebenthal (NÖ), die sich mit einem Nahversorger im Ort ihren größten Wunsch erfüllen. Und wahrscheinlich auch der ganzen Ortschaft, wurde doch ein Nahversorger schon seit zehn Jahren vermisst. Da keine „natürliche Person“ wollte bzw.

denwünsche eingehen können. Dass der Zufall der Gemeinde auch noch eine engagierte, klassisch selbstständige und noch dazu einheimische Kauffrau bescherte, könnte als Glück der Tüchtigen bezeichnet werden.

Konstrukt KommunalGmbH
Ähnlich in Gastern (NÖ): Hier war zwar das Geschäft da, aber ebenso keine Nachfolge. Und weil nicht jede Gemeinde selbstständige Kaufleute in

konnte, wurde, so wie in Gastern, kurzerhand eine KommunalGmbH gegründet. „Unser G’schäft für Ebenthal“ wird sehr gut angenommen, ist mittlerweile etabliert und sorgt für Impulse: So konnte eine Gewerbeimmobilie, ein Gasthof mit Unterkünften, endlich veräußert werden, da dem Käufer eine funktionierende Nahversorgung auf Verlangen zugesichert werden konnte. Aber ganz gleich, ob Vereins-



© Gemeinde Rösschitz

„
Mit Corona haben plötzlich alle erkannt, wie wichtig ein Nahversorger ist. Nah&Frisch hatte das passende Konzept für uns – mit gelebter Regionalität.“

Christian Krottendorfer

oder KommunalGmbH-Lösung, auf jeden Fall sollten sich Interessierte vom Steuerberater und Notar beraten lassen. Wer mit einer Übernahme liebäugelt, dem sei ein strenger Blick in die Betriebsbücher angeraten. Außerdem sei es ratsam, sich Experten-Know-how für kleine Flächen aus dem Handel zu holen.

Expertenwissen
In diesem Zusammenhang wurden unsere eingeladenen Kauffrauen und Bürgermeister nicht müde, ihre Großhandelspartner und die komplette Nah&Frisch Familie zu loben: Ladenbaukonzepte, Logistik, Sortimentsgestaltung, Aus- und



”
 Unser Markt, die Kommunal GmbH, 'Unser G'schäft', ist zwar erst seit Kurzem offen, aber übertrifft unsere kühnsten Erwartungen. Weil: Nahversorgung zieht!

Christoph Veit

“



© Richard Stöger (7)

”

Meine Kundschaft schätzt das große lokale Angebot in Bio-Qualität. Produkte aus der Region sind bei mir zentral erhältlich, was meinen Kunden Zeit spart.



Katharina Dangl

“



”
 Wir sehen einen ganz klaren Trend: Gemeinden interessieren sich verstärkt dafür, Nahversorgung in einer nachhaltigen Form möglich zu machen.

Hannes Wucherl

“

Weiterbildung ... einfach jedwede Unterstützung, die man sich im LEH wünschen kann. Besonders hervorgehoben wurde die persönliche und individuelle Betreuung, die es den Betreibern bzw. Kaufleuten ermögliche, perfekt auf Kundenwünsche einzugehen.

Regionale und lokale Produkte
 Was Gemeinden, Kaufleute und alle Diskutanten zudem eint, ist ihre Liebe zu regionalen Produkten. Aber was heißt schon „regional“? Das Grundproblem dieses Begriffs ist sein großer semantischer Hof – soll heißen, etwas bedeutet viel und sagt zugleich wenig aus, denn jeder versteht etwas anderes darunter. Einen Ausweg aus dem „Begriff-Schlamassel“ bietet „Lokalität“. Es ist schlicht eindeutiger, Produkte des lokalen Bäckers anzubieten als von einer regionalen Bäckerei.

Zurück zur Liebe zur Lokalität. Alle Round Table-Mitwirkenden schätzen lokale Spezialitäten, Produkte „aus'm Dorf“. Keiner will nach dem normalen Einkauf noch alle Produzenten

der Umgebung abklappern – so er sie überhaupt kennt. Stichwort Touristen. (Ja, auch die werden wiederkommen, genauso wie wir wieder Veranstaltungen besuchen werden können resp. dürfen.)

Allerdings, das Konzept der Lokalität muss erst einmal angeboten werden können, im Sinne von erlaubt sein. Und das Konzept muss schlüssig sein – das stand bei allen Teilnehmern ganz oben auf der Dringlichkeitsskala –, ehrliches Marketing, kombiniert mit qualitativ hochwertigen Produkten.

Willkommene Unterstützung
 Hier kommt wieder Nah&Frisch ins Spiel, beziehungsweise die vier Großhandelshäuser Kastner, Kiennast, Pfeiffer und Wedl. Alle vier mit ihrem eigenen Zugang zur Regionalität/Lokalität und Nachhaltigkeit. Und diese Vielfalt können sich zukünftige Kaufleute oder Gemeinden zunutze machen, ist doch dadurch gesichert, dass das passende Konzept gefunden werden kann. Nah&Frisch sorgt dann für den perfekten Auftritt und

Die Teilnehmer

Katharina Dangl
 Marktleitung Nah&Frisch Dorfladen Gastern

Ilse Hofbauer
 Selbstständige Nah&Frisch Kauffrau Röschitz

Christian Krottendorfer
 Bürgermeister Röschitz

Christoph Veit
 Bürgermeister Ebenthal

Rainer Winkelbauer
 Vizebürgermeister Gastern

Hannes Wucherl
 Nah&Frisch Marketingservice

Moderation: Oliver Jonke
 Herausgeber medianet

hilft im laufenden Betrieb – sei es mit Seminaren oder Schulungen vor Ort im Geschäft.

Die Kaufleute ihrerseits machen das, was sie am besten und am liebsten machen: Sie ver- und umsorgen ihre Kundschaft. Als echte Nahversorger zeichnen sie sich durch die angebotene Vielfalt an Kulinarik

und Dienstleistungen aus und werden zum sozialen Treffpunkt.

Innovative, nachhaltige Ideen
 Besonders positiv wurde das Selbstständige betont, dass eigene Ideen nicht nur erlaubt, sondern vielmehr erwünscht sind. Da kann ein eigenes Treuepunkteprogramm entwickelt oder dem eigenen Wunsch nach mehr Nachhaltigkeit nachgegangen werden, indem man mittels App (Too Good To Go, Anm.) der Lebensmittelverschwendung entgegensteuert.

Oft werden neue oder neu übernommene Nahversorger besser angenommen als erwartet. Oft tritt eine Ortsverbundenheit und eine Zusammengehörigkeit zutage, die alle Beteiligten nur staunen lässt. Und oft überrascht der Konsument, der plötzlich beste Lebensmittelqualität und Service zu schätzen weiß. Nur, womöglich wusste er es ja auch nicht besser.

Nicht jedem ist das Glück eines Nahversorgers beschieden. Schade eigentlich.

”

Eine Gemeinde braucht im Ort ein Geschäft als wichtigen Teil einer guten Infrastruktur. Das gehört dazu, wie der Kindergarten oder die Schule.

Rainer Winkelbauer

“



”

Als Selbstständige will ich selbstständig arbeiten dürfen. Das Konzept Nah&Frisch ermöglicht diese Freiheit und war der Grund, warum ich Kauffrau wurde.

Ilse Hofbauer

“

”

Die Corona-Lockdowns haben in aller Deutlichkeit aufgezeigt, wie wichtig der Nahversorger für die Gemeinde ist: Ein Fels in der Brandung in Krisenzeiten.

Oliver Jonke

“

