

UNIMARKT-Gruppe startet Franchise-Offensive

- **„Zurück zu den Wurzeln“: Regionalisierung und selbstständige Kaufleute als Gegentrend zu Marktkonzentration**
- **Positive Bilanz: Erfolgreiches Geschäftsjahr 2016/17**
- **Neue Selbstständigkeit: 50 Franchise-NehmerInnen gesucht**

(UNIMARKT-Gruppe; Traun, 26. April 2017) Es war ein schwieriges Jahr, aber schlussendlich konnten die eigenen Zielvorgaben sogar übertroffen werden: Für die UNIMARKT-Gruppe, zu der UNIMARKT und Pfeiffer Großhandel Nah&Frisch gehören, war das abgeschlossene Geschäftsjahr 2016/17 durchaus erfolgreich. Mit einem konsolidierten Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit von 2,3 Millionen Euro ist die neu formierte Gruppe deutlich in den schwarzen Zahlen. „Die UNIMARKT-Gruppe steht stabil und solide da. Wir haben Kraft für Investitionen und sind vorsichtig optimistisch, dass wir auch heuer wieder zulegen können“, so Eigentümer Mag. Georg Pfeiffer. Bereits im ersten vollen Geschäftsjahr nach Zielpunkt ist es somit gelungen, das Vertrauen der Kunden und Partner in das Unternehmen zu halten bzw. zu stärken. Der konsolidierte Umsatz der Gruppe lag bei 389 Mio. Euro, vor allem UNIMARKT konnte zulegen¹.

Verdoppelung der Zahl der Franchise-Partner als Ziel: „Konzentration auf Kernidee des Unternehmens“

Das Wachstum soll künftig aus einer vermehrten Zahl von Franchise-Nehmern bei UNIMARKT kommen: Derzeit werden von den 131 UNIMARKT-Standorten 81 als Eigenfilialen und 50 von Franchisepartnern betrieben. „Unser Ziel ist es, möglichst bald auf 100 Franchisepartner zu kommen. Die Franchise-Nehmer können dank der individuellen Betreuung ihrer Kunden und der regionalen Ausrichtung im Sortiment die Standorte erfolgreicher betreiben, als dies im Filialbetrieb möglich wäre“, erklärt UNIMARKT Geschäftsführer Andreas Haider.

Das Interesse an dieser Form der Selbstständigkeit ist groß: So wurden im vergangenen halben Jahr bereits vier Filialen von Franchisepartnern übernommen. „Wir freuen uns sehr, dass derzeit vor allem Frauen diese berufliche Herausforderung annehmen und mit großem Engagement die Standorte führen“, so Haider.

Für Eigentümer Georg Pfeiffer bedeutet die Franchise-Offensive eine Rückkehr zu den Wurzeln des traditionsreichen Familienunternehmens: „In Zeiten der Dominanz von großen Supermarktketten zeigt sich, dass ein regionaler Anbieter, wie wir es sind, mit einigen Eigenfilialen, selbstständigen Kaufleuten, guten Lieferanten und einer effizienten Logistik

¹ UNIMARKT 288 Mio. Euro, Pfeiffer Großhandel rund 102 Mio. Euro

alleine bestehen kann. Mit dem Konzept sind wir als Großhändler seit 1864 und als Franchise-Geber seit mehr als 25 Jahren erfolgreich – und es bewährt sich auch heute.“

Die UNIMARKT Betriebsrätin Marianne Kraxberger ist gleichfalls stolz: „Das Jahr eins nach dem Zusammenschluss haben wir dank unserer guten MitarbeiterInnen hervorragend gemeistert und ein gutes Ergebnis eingefahren. Mit Elan und Zuversicht stellen wir uns den neuen Herausforderungen. Unsere Mitarbeiter in den Filialen und unsere Kaufleute in den Regionen sind Garanten dafür, dass uns dieser Weg auch gelingen wird.“

Stabile Säule Nah&Frisch

Rund 240 Nah&Frisch Kaufleute sind das zweite wichtige Standbein der Gruppe. „Nah&Frisch ist eine hervorragend geführte Marke und essentieller Bestandteil unserer Strategie. Für Kaufleute mit Flächen bis ca. 400 m² haben wir hier ein ideales Konzept“, so Georg Pfeiffer. Darüber hinaus beliefert Pfeiffer Großhandel auch mehr als 180 Nahversorger mit individuellem Auftritt. „Selbstständige passen sehr gut zu einem Familienunternehmen – in einer Konzernstruktur lässt sich das kaum verwirklichen.“

50 Unternehmer-Persönlichkeiten mit „Liebe zum Verkauf“ gesucht

Die Arbeit mit selbstständigen Kaufleuten und Partnern ist in der „Pfeifferschen DNA verankert“ und soll ergo verstärkt werden. Was früher der Greissler im Ort geleistet hat, übernehmen heute die Franchise-Partner. „Kaufleute liegen im Trend, und Franchising als moderne Vertriebsform stellt eine wettbewerbsfähige Basis“, weiß Haider. Er bereitet für die UNIMARKT-Gruppe den Weg „hin zum Konzept- und Know-How Geber“ seit vielen Jahren erfolgreich auf. Unternehmer-Persönlichkeiten sind gefragt, die Einstiegsschwelle gut bewältigbar: Neben einer einmaligen Einstiegs-Gebühr und der Ablöse des Warenlagers fällt monatlich eine 2%ige Umsatzbeteiligung an. Der Franchise-Geber stellt dafür die Marke, die zum Betrieb einer Filiale nötigen Systeme, Strukturen und Abläufe zur Verfügung. „Franchisepartner bei UNIMARKT können sich ganz auf das Kerngeschäft – das Verkaufen und die Betreuung ihrer Kunden – konzentrieren“, so Haider.

Gesucht werden Menschen mit „grundsolidem kaufmännischen Verständnis“, die sich im Rahmen eines bewährten Systems verwirklichen möchten. Dabei stellt UNIMARKT grundsätzlich jede der bestehenden Filialen Interessierten zur Verfügung: „Wir suchen Partner, die den Weg mit uns gehen – jede Übernahme muss eine Win-Win-Situation für beide Seiten bringen“, so Haider.

Eine, die es bereits geschafft hat, ist Bianca Zupan: Sie betreibt seit März 2017 den UNIMARKT im steirischen Lieboch: „Bereits als Marktleiterin hatte ich den Wunsch, ein eigenes Geschäft als selbstständige Unternehmerin zu betreiben. Die Teilnahme an der modularen Ausbildung zum diplomierten Handelsassistenten hat mein Interesse zur Selbständigkeit bestärkt. Meine operative Erfahrung als Marktleiterin, meine betriebswirtschaftlichen Kenntnisse, die ich mir bei der Ausbildung zum Handelsassistenten angeeignet habe, sowie ein für mich absolut stimmiges Franchise- und Betriebskonzept von UNIMARKT, haben mich dazu bewogen, den Standort Lieboch zu übernehmen. Die finanzielle Investition für die Übernahme des Warenlagers war für mich überschaubar, und durch die betriebswirtschaftliche Begleitung von UNIMARKT hält sich auch das Unternehmerrisiko in

Grenzen. Da ich in der operativen Umsetzung am POS ebenfalls beraten und begleitet werde, kann ich meine Stärken im Bereich regionaler Produkte, Mitarbeit, Entwicklung und Kundenbindung voll und ganz entfalten. Für mich ist es wesentlich, dass ich in ein erprobtes und bewährtes, aber auch vorausdenkendes System eingebunden bin. Bei UNIMARKT kann meine Stärken voll entfalten. Ich habe daher meine Entscheidung zur Selbstständigkeit noch keine Minute bereut.“

Kernwert Regionalität im Sortiment

Einer der USPs der UNIMARKT-Gruppe ist zweifelsohne die Regionalität im Sortiment, die – so Haider – „von Franchise-Nehmern oder selbstständigen Kaufleuten noch intensiver und punktgenauer als von Filialisten gelebt werden kann; auch die Kundennähe ist ein wesentlicher Wettbewerbs-Vorteil.“

Einkaufskooperation und zufriedene Lieferanten

Das positive Ergebnis des Vorjahres, die ersten Monate des laufenden Geschäftsjahres sowie das Interesse der Lieferanten an Alternativen zu den großen Playern sprechen für die UNIMARKT-Gruppe. „Auch die Einkaufskooperation mit Transgourmet in der gemeinsamen Tochter Top-Team Zentraleinkauf hat sich bewährt. Durch Mengenbündelung erreichen wir attraktive Einkaufspreise und haben Zugang zu internationalen Beschaffungsmärkten.“ Die Industrie wiederum bewertet die Entwicklung ausgesprochen positiv: „Die positive Entwicklung der UNIMARKT-Gruppe ist für uns sichtbar und spürbar. Wir freuen uns, dass der Neustart so gut gelungen ist und wir neben den großen Playern auch einen starken regionalen Partner haben,“ so beispielsweise Christoph Schachinger von Kletzl Fleischwaren. Josef Braunshofer, Generaldirektor der Berglandmilch, erklärt: „Wir gratulieren dem Familienunternehmen Pfeiffer mit seiner neu formierten UNIMARKT-Gruppe. Es ist UNIMARKT gelungen, sich nach all den Turbulenzen als wichtiger regionaler Nahversorger im österreichischen Lebensmitteleinzelhandel erfolgreich zu positionieren.“

Wachstum von innen: Steigerung der Flächenproduktivität

Potenzial für Wachstum sieht Georg Pfeiffer bewusst nicht in der Expansion, denn „Österreich weist in weiten Teilen des Landes eine Überversorgung mit Lebensmittelhändlern auf.“ UNIMARKT möchte „von innen“ durch Steigerung der Flächenproduktivität sowie durch Abtausch von schlechten gegen gute Standorte wachsen.

Lieferung bis an die Haustür: UNIMARKT stellt bundesweit Lebensmittel zu

Zusätzliches Wachstum erwartet sich die UNIMARKT-Gruppe aus dem Onlinevertrieb, der im vergangenen Geschäftsjahr deutlich gewachsen sei, allerdings noch auf niedrigem Niveau. „Der Onlinevertrieb ist ein weiterer Baustein, aber das wesentliche Wachstum wird über die Franchiseoffensive kommen“, sagt Haider.

Über die UNIMARKT-Gruppe:

Die UNIMARKT-Gruppe erzielte im Geschäftsjahr 2016/17 mit 1.700 Mitarbeitern (davon 53 Lehrlingen) einen Umsatz von 389 Mio. Euro. UNIMARKT betreibt aktuell 131 Standorte, davon 81 selbst und 50 als Franchise-Geber. Mit „mehr für mich“ positioniert sich UNIMARKT als regionaler Supermarkt mit Familienfokus. Pfeiffer Großhandel beliefert rund 240 Nah&Frisch-Kaufleute in den Bundesländern Ober- und Niederösterreich, in der Steiermark und in Salzburg sowie rund 180 weitere Nahversorger.

Rückfragehinweis:

Martina Macho PR

Martina Macho

T: 0664/396 90 58

mailto: martina@macho-pr.at