



■ Kastner-Kaufmann Wolfgang Werdenich mit Nah&Frisch im Grenzland

Kampf in *Pama*

- ▶ Starke Zuwachsraten bei FK und O&G (bis zu acht Prozent)
- ▶ Umstieg auf neues Ladenbausystem geplant (Invest: rund 10.000 Euro)

Vor den Toren Bratislavas. Aber doch noch in Österreich. Ein grünes Fleckchen Natur rechts der Donau. Pama. Das kleine idyllische Örtchen im Nordburgenland ist wichtiger Bio-Motor des gesamten Landes.

Bio. Mit über 200 Hektar biologisch genutzter Landwirtschaftsfläche war der Csardahof einst einer der Motoren von Ja! Natürlich. Heute ist dort Hofer am Werk. Ein Kampf um die Bio-Mengen und LEH-Umsätze, von dem der Lokalmatador im Ort und Nah&Frisch Parade-Kaufmann Wolfgang Werdenich kaum etwas mitbekommt. „Pama liegt etwas abgelegen und nicht auf den Hauptverkehrsrouten. Und ein Ort mit rund 1.000 Einwohnern ist für Filialen der großen LEH-Player nicht so interessant“, so der Kaufmann im REGAL-Gespräch.

Auspendler. Zudem sei Pama eine Auspendlergemeinde mit zahlrei-

chen Berufstätigen in Wien und Bratislava. „Da gibt es natürlich zahlreiche Möglichkeiten schon am Weg zur Arbeit, seinen Einkauf zu tätigen.“ Dennoch: die Einwohner sind äußerst loyal und heimatverbunden. Das 270 m² große Geschäft besuchen täglich 250 Kunden. Am Wochenende sogar 350. Beliefert wird Werdenich vom GHH Kastner.

Slowaken sind gute Kunden. Auch die immer größer werdende slowakische Minderheit im Ort lässt die Kassen von Werdenich klingeln. „Sie sind äußerst integrationswillig und das setzt für sie auch den Einkauf im Ort voraus.“ Dabei greifen die rund 150 Auswanderer vor allem auf Marken und Feinkost, „sind aber auch preisbewusst.“ Aktuell bestreitet der Kaufmann das Tagesgeschäft mit fünf Mitarbeitern. „Beim Personalkostenanteil sind wir mit zehn Prozent sehr ordentlich unterwegs.“ Derzeit liegt der Kaufmann voll auf Umsatzplan. „Wichtiger Wachstums-

träger waren zuletzt O&G mit einer Steigerung von rund sieben Prozent, die Feinkost inklusive Fleisch schnellte um rund acht Prozent hinauf.“

Kastner Frischdienst. Vor allem die Optimierung im Kastner Frischdienst habe sich hier positiv niedergeschlagen. 80 Prozent des Einkaufs wickelt der Nah&Frisch'ler über das Zwettler Großhandelshaus ab. „Ich ergänze die Produkte eigentlich nur im Regional-Bereich.“

Einen weiteren Umsatzschub erwartet sich der Vollblutkaufmann durch einen kräftigen Ladenbau-Invest. „Wir werden in den nächsten Wochen auf das neue Nah&Frisch-System umstellen.“ Rund 10.000 Euro soll der Umbau kosten.

Zufrieden zeigt sich Werdenich mit dem derzeitigen Markant-Eigenmarken-Repertoire von 50 Artikeln. „Die werden gut angenommen.“ Auch der Aktionsanteil sei mit 20 Prozent seit der Krise gleichgeblieben. ■

Factsheet

Pama:	Gattendorf:
VKF: 270 m ²	180 m ²
Mopro: 7 Laufmeter	3,5 Laufmeter
O&G: 5 Laufmeter	3,5 Laufmeter
Frequenz: tägl. 250 Besucher	150 Kunden