



Kastner-Betriebsberater
Ambros Pabisch
Kauffrau Daniela Moser,
Kastner-GF Mag. Herwig
Gruber (v.l.)

- Ex Zielpunkt-Filialeiterin-Stv. wagte den Schritt zur Nah & Frisch Kauffrau

Jung-Kauffrau

- ▶ Umsatzplan bei 400.000 Euro
- ▶ Bonsumme liegt bei 13,3 Euro, Frequenz bei 100 Kunden
- ▶ Tankstelle und Elektronik Shop-in-Shop als Zusatzumsätze



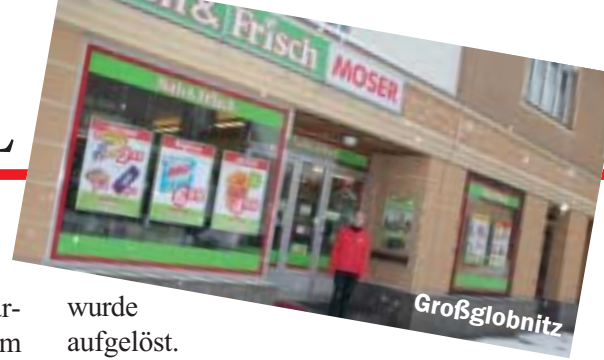
Erfolgreiche Jung-Kauffrau Daniela Moser.

Großlobnitz. In der Nähe von Zwettl. Die kleine Lebensmittelfläche im Zentrum der 350 Seelen Gemeinde hat Tradition. Nicht umsonst ist das 120 m² große Geschäft mit tollem Blick auf die prächtige Dorfpfarrkirche aus dem 13. Jahrhundert auch eine echte Herzensangelegenheit des Großhandelshauses Kastner.

Dieses alte Outlet wurde nun kürzlich in neue, in die jungen Hände von Daniela Moser gelegt. Die

blonde, zierliche Chefin ist erst 23 Jahre alt und gehört damit wohl zu den jüngsten Kauffrauen der gesamten Nah&Frisch-Armada. Doch mit ihren ehrgeizigen Zielen lässt sie im REGAL-Gespräch sofort aufhorchen. „Ich möchte den Umsatz auf 400.000 Euro schrauben.“ Die Erlöse sollen damit um ein Drittel höher ausfallen als beim starken Vorgänger Kaufmann Widhalm. „Wobei natürlich ein Invest und auch Neuadaptierungen nötig waren“, präzisiert Moser.

HANDEL



Die 120 m² Verkaufsfläche wurde daher komplett neu aufgestellt. Die Eckpunkte für die ehemalige Zielpunkt-Filialleiter-Stellvertreterin waren klar. „Ich wollte das Geschäft freundlicher und übersichtlicher gestalten. Deswegen haben wir auf niedrige Regal-Gondeln geachtet und auch auf die starre Kundenführung verzichtet“, so Moser. Einen fünfstelligen Eurobetrag verschlang der Umbau. Doch die ersten Umsatz-Monate geben der toughen Kauffrau recht. „Wir haben unser 1.200 Artikel umfassendes Sortiment nun voll auf Frische ausgerichtet und machen mittlerweile 50 Prozent des Umsatzes in diesem Bereich.“

Frische. Vor allem das neu eingeführte, frisch gebackene Brot & Gebäck, ließ die Kassen klingeln. „Das Sortiment war bisher auf wenige Artikel beschränkt. Deshalb konnten wir bereits um 200 Prozent zulegen.“ Dass die junge Kauffrau ein konse-

quenter Rechner ist, beweist sie auch mit einem Personalanteil von 8,7 Prozent (insgesamt zwei Mitarbeiter). Sie selbst stehe 41 Stunden im Geschäft. „Da hat sich zu Zielpunkt-Zeiten nicht viel verändert“, lacht die Kauffrau, die vom ganzen Ort auch voll unterstützt wird. Denn die Frequenz ist mit 100 Kunden am Tag beachtlich. Die Bonsumme ist mittlerweile gar auf 13,3 Euro geschnellt.

Samstag stärkster Tag. Der stärkste Einkaufstag ist der Samstag. „Da mache ich an einem Vormittag um ein Drittel mehr als sonst unter der Woche am ganzen Tag“, so Moser. Zudem will die junge Kauffrau auch mit Zusatzangeboten ihren Umsatz pushen. Dafür wurde auf vier Laufmeter ein Elektro-Shop-in-Shop System eingezogen. „Hier arbeite ich auf Provision mit einem benachbarten Elektrohändler und biete rund 50 Produkte an.“ Der bisher bestehende NF II-Bereich (Werkzeugbereich)

wurde aufgelöst.

Enge Kastner-Zusammenarbeit.

Beliefert wird die Kauffrau von Kastner drei Mal die Woche mit Frische, ein Mal wöchentlich kommt das Trockensortiment. „Insgesamt beziehe ich rund 80 Prozent der Ware bei Kastner. Lebensmittel zu 99 Prozent“, so Moser. Einzig der Zeitschriften- und Tabakwarenbereich, letzterer mit einem Umsatzanteil von 5,7 Prozent, kommt nicht aus dem Zwettler GHH.

Tankstelle. Unabhängig vom LEH-Geschäft darf sich die 23-jährige auch über Zusatzumsätze aus dem angebundenen Tankstellengeschäft freuen. „Das wird mit Avia direkt verrechnet und fließt nicht in meinen Nah & Frisch-Umsatz.“

Herbert Schneeweiß

Die große Palette für die kleinen Sünden



Winter-Guglhupf
500g



Marillen-Roulade
300g



Kaffee-Roulade
300g



Erdbeer-Roulade
300g



Faschings-Guglhupf
500g



Schoko Rahm-Guglhupf
500g



Marmorkuchen
400g



Tiroler
Edelnuss-Kuchen
340g

Jomo Zuckerbäckerei Ges.m.b.H.
Korneuburger Straße 37, A-2100 Leobendorf
e-mail: office@jomo.at

www.jomo.at