

Erfolgsgeschichten

#schaffenwir



© sdr

Qualität

## Lebensmittelhandel mit Extras

Manfred Moyses, Nah & Frisch Moyses

Manfred Moyses führt ein Lebensmittelgeschäft und hebt sich mit Spezial-Angeboten vom Wettbewerb ab. Vor genau 9 Jahren habe ich das Lebensmittelgeschäft von Frau Kampitsch, der ehemaligen Inhaberin eines Nah & Frisch Geschäftes, aufgrund Ihrer Pensionierung übernommen. Nach diversen Umbauarbeiten und kostenintensiven Erneuerungen der Kühlgerätschaften, Regalsystemen, Kassensystem etc. konnten wir nach nur zwei Wochen wieder im neuen Glanz eröffnen. Was mich persönlich sehr freut und bis heute noch motiviert, sind unsere Kunden! Es ist schön, wenn ein arbeits- und kostenintensives Projekt nach akribischer Vorbereitung und Planung mit Erfolg umgesetzt wird und von unseren Kunden herzlich angenommen wird. Wir sind ständig bemüht lokale, regionale und nachhaltige Produkte zu finden und auch anbieten zu können.

"Hürden gibt es ständig – einmal größere und manchmal kleinere. Ich sehe jedoch jede Hürde nicht als Begrenzung oder demotivierend, sondern eher positiv als

## Herausforderung."

Als Herausforderung sehe ich heute, und das tagtäglich, die Abgrenzung zu den großen Mitbewerbern. Warum kommt ein Kunde zu mir einkaufen? Welche Vorteile kann ich aus meinen Nachteilen als kleiner Lebensmittelhändler nutzen? Wir leben in einer Zeit, bei der die Geschäftsflächen kontinuierlich steigen, während die Anzahl der Geschäfte rapide sinkt. Letztendlich ist es wichtig, seinen eigenen und richtigen Weg zu finden, um nicht vom großen Mitbewerber geschluckt zu werden. Wir bieten deshalb neben lokalen und regionalen Produkten diverse Serviceangebote wie Putzereinnahme, Hermes Paketshop, Partyservice, belegte Brötchen und seit geraumer Zeit einen speziellen Lieferservice an. Mit unserem Lieferservice, nach dem Motto "Mehrweg statt Einweg", bieten wir unseren Kunden in der Umgebung eine Möglichkeit an, ihre Mehrweggetränkemboxen bei uns auch online zu bestellen. Wir liefern ausschließlich Mehrwegboxen im Bereich Mineral, Fruchtsäfte und Bier aus, um die steigende Nachfrage nach mehr Nachhaltigkeit seitens der Konsumenten nachzukommen.

Immer wieder bieten wir unseren Kunden besondere Angebote an. In Kürze nehmen wir z.B. die in Zusammenarbeit mit der lokalen Fleischerei Windisch entwickelte "Oggauer Rauchwurst" in unser Sortiment auf. Diese Wurst ist eine Eigenkreation und passgenau auf die Bedürfnisse und Geschmäcker der Kunden gerichtet.

Als große Hürde bzw Herausforderung empfinde ich die Lohnnebenkosten, denn diese steigen jährlich weiter an und der dafür notwendige Umsatz muss auch irgendwie erwirtschaftet werden. Wenn man dieses Ziel der notwendigen Umsatzsteigerung nicht erreicht, bleibt einem unterm Strich weniger Geld für Investitionen und Innovationen, um sich am Markt zu etablieren und zu behaupten.

[www.nahundfrisch.at](http://www.nahundfrisch.at)

Online seit 06.11.2019 (Aktualisiert: 20.03.2023)