

Nah&Frisch Freiler mit Großhandel Kastner erfolgreich



MARTIN FREILER betreibt mittlerweile zwei Geschäfte, in Edlitz und Hochegg

Held der Nahversorgung



genießen oder den Partyservice nutzen. Letztere zwei Geschäftsbereiche kränkelten während der Krise etwas. „Vor Corona hatte ich zum Beispiel wöchentlich eine größere Damenrunde hier sitzen. Sie machten ihren Einkauf, tranken gemeinsam mehrere Stunden ihren Kaffee und dabei fielen ihnen noch drei, vier andere Dinge ein, die sie mitnehmen könnten. Das sind dann gerne nochmal 15 Euro zusätzlich“, erklärt Freiler. Dieser Teil fällt im Lockdown weg - „Beziehungswise ist ein starker Rückgang in Frequenz und Umsatz spürbar.“ Dies sorgte im Vorjahr für einen Umsatzeinbruch von bis zu 20 Prozent. Eine ganze Menge, für einen kleinen Nahversorger.

Krisen-Ideen. Aber der Kaufmann aus dem Bezirk Neunkirchen, der früher Vollzeit im Marketing tätig war, weiß sich in der Krise dennoch zu behaupten. Nachdem alle Weihnachtsmärkte ausfallen, stellt Freiler seinen Kaffeebereich etwa für seinen eigenen kleinen Markt bereit. Nun kann seine Kundschaft Geschenke, Dekoartikel und Co. direkt im Nahversorger einkaufen. „Das war ein wichtiger Einfall, der sehr gut angenommen wurde. Ein kleiner Kaufmann muss seine Chancen erkennen und nutzen. Wir haben den Weihnachtsmarkt nun zum dritten Mal im Geschäft.“ Auch Social Media nutzt Freiler gekonnt. „Das ist ein wichtiger Informations-Kanal für meine Kunden. Ich bin auf Facebook und Instagram und poste regelmäßig, was es Neues gibt.“ Dabei sei vor allem wichtig, keine Furcht vor Fehlern zu haben – die Postings müssen nicht perfekt sein, sondern authentisch.

Besonders wertvoll für den Kaufmann ist das Jausengeschäft. „In den Schulen gegenüber sind drei Gemeinden zusammengefasst. Viele Eltern, Großeltern und Kinder kommen also, um sich an der Feinkost mit Snacks für

den Tag einzudecken.“ Dadurch bliebe der durchschnittliche Warenkorb im Edlitzer Geschäft zwar eher gering. Die Frequenz, besonders am Vormittag, sei aber umso höher. Freiler achtet auch auf Kooperationen mit regionalen Erzeugern. „Mir ist wichtig, dass alles, was aus der Region sein kann, auch von da bezogen wird.“ Nicht außer Acht zu lassen ist auch der Verkauf der Tabakwaren: „Damit erziele ich immerhin 20 Prozent meines Umsatzes.“

Bio. Freiler hatte schon immer ein breites Bio-Sortiment. „Nach einer Umfrage in der Gemeinde kam heraus: Die Menschen möchten mehr davon. Meine Aufgabe war also klar. Ich muss die Ware besser kennzeichnen.“ Da kommt also das Marketing-Geschick des Kaufmannes hervor. Die Bio-Ware will aber wohl überlegt sein: „Ich muss schon gut wählen, was ich ins Sortiment nehme. Der Preis spielt eine große Rolle. Butter in Bio-Qualität geht zum Beispiel nicht, da der Preisunterschied zu groß ist. Bei Trockenware wie Haferflocken ist das besser.“

SB-Zonen. Ebenfalls ein wichtiger Faktor, bereits vor, und auch während, der Pandemie: Der Nah&Frisch SB-Automat vor dem Geschäft. „Ich war einer der ersten Kaufleute, die so eine Idee umsetzen“, so Freiler stolz. Neben Tabakwaren sind in einem eigenen Automaten in etwa 60 Artikel des täglichen Lebens zu finden. „Das Sortiment kann ich nach Belieben anpassen. Während mancher Wochenenden muss ich teilweise mehrmals täglich zum Auffüllen vorbeikommen.“ Umsatzmäßig komme der Automat ungefähr einem zusätzlichen Verkaufstag in der Woche gleich. Besonders vor Feiertagen und an den Wochenenden herrscht hier Hochbetrieb. Auch schönes Wetter trage zu einem besseren Absatz bei. Trotz des Ausfalls der vielen Besucher durch die nahe gelegene Schule schloss der Kaufmann sein Geschäftsjahr mit einer schwarzen Null.

Hochegg. Kürzlich übernahm Freiler einen 90 m² großen Markt in Hochegg, wo sich neben Reha-Zentrum und Blindenheim auch ein Landeskrankenhaus befindet. „Der Kundestamm besteht hier natürlich mehr aus Rettungsfahrern, Krankenhauspersonal und Patienten. Das Jausengeschäft ist hier also noch wichtiger als in Edlitz.“ Dennoch achtet Freiler auf ein besonders breites Sortiment für seine Kunden. „Ich probiere auch gerne neue Produkte aus. Ich habe vielleicht nicht den Platz für ein tiefes Sortiment. Aber ich biete dafür sehr viele verschiedene Waren an.“ Auch den Edlitzern fällt das auf: „Meine Kunden sind immer wieder erstaunt, was es bei mir alles gibt.“



„Ein kleiner Kaufmann muss seine Chancen erkennen und nutzen.“

MARTIN FREILER, NAH&FRISCH FREILER

- SB-Automaten boomen im Dorf
- Weihnachtsmarkt im Geschäft
- Kooperationen mit regionalen Erzeugern

VON LISA WEBER

Ein echter Nahversorger, wie er in der kleinen Marktgemeinde Edlitz in Niederösterreich steht. Direkt auf dem Marktplatz, gegenüber der Volks- und Mittelschule, versorgt Martin Freiler seine Ortschaft seit bald zehn Jahren.

Der Platz will gut eingeteilt sein, denn auf den 120 m² des Nah&Frisch Marktes kommen alle Dinge des täglichen Lebens für die Edlitzer zusammen. Ob Tabakwaren, Geschenkgutscheine, Magazine, Lotto, diverse Non-food Artikel oder Lebensmittel. Freiler bietet eine breite Auswahl. Beliefert wird der Kaufmann drei Mal die Woche von Kastner aus Jennersdorf. Zusätzlich können Kunden noch einen gemeinsamen Kaffee in der Kaffeecke



IN EDLITZ bietet Freiler ein breites Sortiment, inklusive Tabakwaren, Geschenkgutscheine und Lotto

