

Unimarkt Gruppe schließt Geschäftsjahr erfolgreich ab

Das Familienunternehmen Unimarkt Gruppe blickt auf ein gutes Geschäftsjahr 2019/20 zurück. Gründe dafür sind Investitionen in die Standorte, mehr Franchisepartnerschaften, noch mehr Fokus auf Frische und Regionalität und die Kooperation mit PAYBACK. Auch für das neue Geschäftsjahr stehen dank vieler neuer Projekte die Zeichen auf Wachstum.

Die Gruppe mit Sitz in Traun, unter deren Dach die Unimarkt Handelsgesellschaft (Unimarkt), der Pfeiffer Großhandel (Nah&Frisch) und die Pfeiffer Logistik firmieren, erzielte ein konsolidiertes EBT in Höhe von rund 3,0 Mio. Euro (Prognose). Der konsolidierte Umsatz der Gruppe liegt bei rund 410 Mio. Euro. *„Wir sind zufrieden mit der Geschäftsentwicklung unserer aktiven Standorte, die uns zeigt, dass wir auf dem richtigen Weg sind“*, zieht Dkfm. Andreas Haider, Geschäftsführer der Unimarkt-Gruppe GmbH, positive Bilanz. Mit einer Eigenkapitalquote der Unimarkt Gruppe von fast 40 %, zeigt sich, dass das Unternehmen kerngesund ist.

Die Ziele für das neue Geschäftsjahr liegen – ähnlich wie im letzten Jahr – in der Steigerung der Flächenproduktivität sowie in der Standortoptimierung. So lag das Investitionsvolumen der Unimarkt-Gruppe im abgelaufenen Geschäftsjahr bei rund 7,8 Mio. Euro. *Für das kommende Jahr planen wir weitere Investitionen von rund 10 Mio. Euro zum weiteren Aus- und Umbau der Standorte.“*

Die Unimarkt Handelsgesellschaft erreichte im Geschäftsjahr 2019/20 mit einem POS-Umsatz von rund 286 Mio. Euro ein sehr gutes Ergebnis. Dies bedeutet eine Umsatzsteigerung –unter Berücksichtigung der aktiven Standorte - von 1,44 % zum Vorjahr.

Gute Entwicklung bei Nah&Frisch

Der Pfeiffer Großhandel beliefert aktuell 363 Standorte (Großhandel, Land lebt auf) und erzielte im abgelaufenen Jahr einen Großhandelsumsatz von 91 Mio. Euro. *„Auch heuer planen wir wieder Investitionen in die Modernisierung und Renovierung der Standorte. So werden ausgewählte Standorte mit Café-Ecken ausgestattet. Außerdem investieren wir auch in den Ausbau der Servicebereiche – wie Poststellen und Hauszustellungen – da diese von den Kundinnen und Kunden sehr geschätzt werden“*, erklärt Mag. Robert Knöbl, Geschäftsführer der Unimarkt Gruppe

Optimierung der Logistik

Die Logistik der Unimarkt Gruppe und Transgourmet Österreich starteten im letzten Jahr ein gemeinsames Logistikprojekt, um eine noch optimaler Frischeversorgung der Handelsstandorte und Gastrobetriebe zu gewährleisten. *„Wir haben die Vorprojektphase abgeschlossen und die nächsten Projektschritte definiert, insbesondere die zu tätigen Investitionen“*, erklärt Knöbl. Insgesamt werden in dieses Projekt rund 10 Mio. Euro investiert. Der nächste Schritt ist die Ausarbeitung der Teilprojekte im Detail, dieser soll bis September 2020 abgeschlossen sein.

Kooperation mit PAYBACK

Seit Oktober 2019 ist Unimarkt offizieller Partner von PAYBACK. Die strategische Entscheidung für diese erfolgreiche Kooperation wurde im Frühjahr 2019 getroffen. *„Wir waren auf der Suche nach neuen Formen der Kundenansprache und wollten ergänzend zu den etablierten Formen des Marketings ein neues innovatives Kundenbindungsinstrument installieren. Mit PAYBACK ist uns das gelungen - wir*

erreichen Konsumenten offline wie online über eine innovative Plattform und können diese mit relevanten Aktionen versorgen. Damit heben wir unsere Kundenbeziehung auf ein neues Level“, erklärt Haider. Auch erleichtert PAYBACK die Neukundengewinnung, steigert die Einkaufshäufigkeit, vermeidet Streuverluste und bietet einen starken Partnerverbund. Der regionale Lebensmittelhändler setzt somit verstärkt auf Digitalisierung und sucht neue Wege zu den Konsumenten. *„Wir waren 2015 der erste österreichische Lebensmittelhändler der per Online Shop eine österreichweite Belieferung anbot, seitdem sind wir den Weg der Digitalisierung konsequent weitergegangen und arbeiten laufend an neuen Ideen und Innovation, da wir darin großes Potential sehen“,* so Haider.

Das Multipartner-Bonusprogramm wird in allen Standorten sehr gut angenommen. Aktuell wird das PAYBACK-Programm von einem Drittel der Unimarkt-Kundinnen und Kunden genützt. *„Die PAYBACK-Umsatzdurchdringung – damit meinen wir den Kartenumsatz – liegt nach den ersten vier Monaten bei fast 35 %. Unser Ziel liegt bei einer Durchdringung von mindestens 40 % im 1. Jahr - wir sind auf einen guten Weg dorthin“,* erzählt Haider. In Kürze wird auch das Einlösen der Punkte an der Kassa möglich sein. Die geplante Einführung dieser Maßnahme hätte eigentlich schon im April erfolgen sollen, musste aber aufgrund der Corona-Situation verschoben werden.

Gelebte Regionalität bei Unimarkt

Der Lebensmittelhändler legt schon seit vielen Jahren großen Wert auf frische und regionale Produkte sowie Lebensmittel aus biologischem Anbau. Diese Warengruppen befinden sich im stetigen Wachstum, da auch das Bewusstsein bei Kundinnen und Kunden für regionale und biologische Produkte ständig steigt. *„Wir unterteilen diesen Bereich in Regional und Lokal. Regionale Produkte sind für uns aus dem jeweiligen Bundesland, die in den meisten Standorten gelistet sind. Hier erfolgt die Lieferung auch teilweise übers Lager. Lokale Produkte sind nur in bestimmten Regionen bzw. Standorten verfügbar. Dies sind meist sehr kleine Betriebe, welche die Standorte direkt beliefern“,* erklärt Haider. Im Bereich der überregionalen Produkte zählt Unimarkt aktuell rund 1560 Artikel und arbeitet mit rund 130 Lieferanten zusammen. Bei den mikroregionalen Produkten bietet der Lebensmittelhändler den Kundinnen und Kunden rund 4500 Artikel, die von rund 430 Lieferanten geliefert werden. Unimarkt erwirtschaftet fast 20 % des Umsatzes mit dieser Warengruppe, davon entfallen rund 16 % auf überregionale Produkte und 4 % auf mikroregionale Produkte. *„Zukünftig möchten wir den Umsatz der regionalen Artikel noch weiter steigern, mehr Genussartikel überregional anbieten und den täglichen Bedarf mit regionalen Produkten so gut wie möglich abdecken“,* so Haider.

Franchise: Unternehmer mit Genuss

Unimarkt ist seit mittlerweile 30 Jahren ein starker Partner für selbstständige Kaufleute. Aktuell werden 62 aller 125 Standorte von Franchisepartnern geführt – Tendenz steigend. *„Auch weiterhin liegt unser Fokus darauf die Anzahl der Franchisepartner zu steigern. So wird die Unimarkt-Familie im aktuellen Geschäftsjahr um 10 neue Partner erweitert. Unser langfristiges Ziel ist es 100 Franchisenehmer bis 2022 zu zählen – wir sind auf einen guten Weg dorthin“,* so Haider. Auch immer mehr freie Kaufleute entscheiden sich für einen Wechsel zum regionalen Lebensmittelhändler, da diese als Franchisepartner von Unimarkt aus einem deutlich größeren Sortiment auswählen können und ein besseres Preis-/ Leistungspaket bekommen. Alle Kaufleute, die im letzten Jahr zu Unimarkt-Franchisepartnern wurden, konnten ein Umsatzplus von 30 % verzeichnen.

Unimarkt Online Shop im Aufschwung

Auch der Unimarkt Online Shop wächst weiter im zweistelligen Bereich und wird von den Kundinnen und Kunden gut angenommen. *„So erzielten wir im abgelaufenen Geschäftsjahr mit unserem Online Shop einen Umsatz einer guten Unimarkt-Filiale. Die Akzeptanz der Menschen Lebensmittel online einzukaufen wird immer mehr, da diese mittlerweile sehen, wie einfach die Handhabung und wie praktisch dieser Service ist. Wir sind daher optimistisch, dass der Aufschwung im Lebensmitteleinzelhandel Lebensmittel online zu bestellen auch weiterhin anhält“*, so Haider.

Die Unimarkt-Gruppe

Die zentralen Servicebereiche der Unimarkt-Gruppe dienen als Dienstleister für den selbstständigen Kaufmann (Nah&Frisch, Land lebt auf, Sonderkunden), die Unimarkt-Franchisepartner und die Unimarkt-Filialen. Die Unimarkt Gruppe positioniert sich als regionaler Nahversorger mit Familienfokus in unterschiedlichen Größen und Ausprägungen und ist in OÖ, NÖ, Salzburg, Steiermark und Burgenland vertreten. In der Unimarkt Gruppe GmbH sind die Pfeiffer Großhandels GmbH (Nah&Frisch, Land lebt auf, Sonderkunden), die Pfeiffer Logistik GmbH und die Unimarkt Handels GmbH, jeweils zu 100%, vereint.