

PRESSEGESPRÄCH UNIBOX

06. Mai 2022

Die Themen:

- 1 Jahr UNIBOX: Rückblick
- Perspektiven: Investition in Innovation
- Auswirkung der UNIBOX auf ländliche Gemeinden bzw. Veränderungen durch die UNIBOX
- Innovative Technik hinter der UNIBOX

Ihre Gesprächspartner

- Dkfm. Andreas Haider (Eigentümer UNIGRUPPE)
- Thomas Ahörndl (Bürgermeister Dorf an der Pram)
- Univ.-Prof. Dr. Christoph Teller (JKU)
- Alexander Palnik (Syreta)

Bildhinweis: UNIGruppe (Abdruck bei Nennung honorarfrei)

PRESSEINFORMATION zum Pressegespräch

1 Jahr UNIBox: Smart, digital und innovativ

Im März 2021 eröffnete die erste UNIBox in Enns, damit setzte die UNIGruppe gemeinsam mit Kooperationspartnern neue Maßstäbe im Bereich digitales Kleinflächenkonzept. Planungen sehen weitere Investitionen in technologische Entwicklungen sowie in die Ausweitungen der Standorte vor.

„Unsere Intention war es, ein Konzept zu entwickeln, mit dem wir auf die sich veränderten Einkaufs-, Lebens- und Arbeitsgewohnheiten der Menschen und die dadurch neu entstehenden Bedürfnisse eingehen. So war es das Ziel den Konsument:innen eine nachhaltige Lösung für die Vor-Ort-Lebensmittelversorgung in fußläufiger Reichweite anzubieten mit besonderem Fokus auf ländliche Räume. Dies ist uns mit der UNIBox auf alle Fälle gelungen“, so Andreas Haider, Eigentümer und Geschäftsführung der UNIGruppe. So ist die Entwicklung der UNIBox im ersten Jahr durchaus positiv zu beurteilen. Aktuell gibt es zwölf UNIBox-Standorte, davon zehn in Oberösterreich und zwei in der Steiermark, bis Ende 2022 soll sich diese Anzahl noch verdoppeln. Die Anzahl der registrierten Kund:innen liegt mit Stand Mai bei über 20.000. *„Es war in den ersten Monaten ein Lernprozess für die Kund:innen, aber natürlich auch für uns. Denn neue Innovationen ziehen natürlich laufende Reflexion und Weiterentwicklung mit sich. So freut es uns auch sehr, heute hier neben den bekannten Zutritts- und Bezahlmethoden per App oder PAYBACK-Karte eine weitere Option präsentieren zu können, und zwar mit Bankomatkarte“,* so Haider. So können Kund:innen die UNIBox in Dorf an der Pram ab sofort mit ihrer Bankomatkarte betreten. *„Einfach die Bankomatkarte vor den Scanner halten, kurz warten, dann öffnen sich schon die Türen. Beim Bezahlprozess kann man dann direkt am Terminal auswählen, welche Zahlungsoption man wählen möchte: Wie gewohnt mit der App, wo Zahlungsdaten direkt hinterlegt sind, mit der PAYBACK-Karte oder eben direkt mit der Bankomatkarte. So bieten wir unseren Kund:innen ab sofort noch besseren Service“,* erklärt Haider.

Neue Innovationen bringen natürlich auch immer die ein oder andere Herausforderung mit sich, die von der UNIGruppe aber immer als Chance für Weiterentwicklung gesehen wird. *„Gerne würden wir unseren Kund:innen Einkaufen rund um die Uhr ermöglichen sowie es auch bei jedem Automaten möglich ist, leider gibt es hier veraltete gesetzliche Strukturen, die uns dies nicht ermöglichen. Hier sind wir aber laufend in Gesprächen und hoffen, dass dieses Thema rasch neu bewertet wird. Damit wir unseren Kund:innen in ländlichen Gemeinden besten Service und Versorgung bieten können“,* so Haider.

Auch im Bereich Sortiment konnten im ersten Jahr hilfreiche Erkenntnisse gesammelt werden, die in den nächsten Monaten umgesetzt werden. *„Das erste Jahr hat gezeigt, dass es in der UNIBOX stark um Convenience geht, daher werden wir auch unser Sortiment danach ausrichten und weniger attraktive Sortimente kürzen“*, erklärt Haider.

Sicherung der Nahversorgung

„Auch weiterhin legen wir mit der UNIBOX den Fokus auf die Sicherung der Nahversorgung in den ländlichen Gebieten, denn eine bestehende Nahversorgung sichert die Lebensqualität in den Dörfern und Gemeinden“, so Haider. Eine Aussage, die auch vom Bürgermeister in Dorf an der Pram Thomas Ahörndl vollkommen unterstützt wird: *„Es ist sehr wichtig, die lokale und regionale Versorgung langfristig zu sichern, da dies zur Verbesserung der Lebensqualität der Bevölkerung beiträgt. Die Menschen legen großen Wert darauf, dass die Entfernung zum nächsten Nahversorger kurz ist, so dass man die Distanz auch zu Fuß oder mit dem Rad zurücklegen kann, ohne immer auf ein Auto angewiesen zu sein“*, so Ahörndl. Und ergänzt noch weiter: *„Die Eröffnung der UNIBOX im letzten Jahr war eine super Bereicherung für unsere Gemeinde und deckt die Bedürfnisse unserer Bürger:innen. Ich bedanke mich auch für das Bemühen der UNIGruppe gemeinsam mit der syreta mit der Bankomatkarte eine neue Zutritts- und Zahlungsoption anzubieten. Denn dadurch können wir ganz neue Zielgruppen erschließen und erleichtern auch älteren Menschen – die sich mit der App schwergetan haben – den Zutritt.“*

Supermarkt Revolution

Ein weiterer Schwerpunkt liegt auf dem Ausbau der Unterwegs- und Convenienceversorgung bei Tankstellen. *„Hier wurde im Februar gemeinsam mit der OMV und der Bistrobbox der erste Standort in Linz eröffnet und die Entwicklung dieses Standortes ist nach den ersten Monaten sehr zufriedenstellend. Deshalb wird dieses Konzept nun weiter ausgerollt, die nächste Eröffnung ist noch im 1. Halbjahr in Graz geplant“*, erklärt Haider.

Großen Wert legt die UNIGruppe auch auf Kooperationen mit regionalen Bäckern und Fleischhauereien, die ihre qualitativ hochwertigen Produkte aus der Region in der UNIBOX anbieten.

„Überhaupt in ländlichen Strukturen sehen wir in solchen Gewerben bzw. in der UNIBOX die Zukunft um die Nahversorgung weiterhin sichern zu können. Denn oft sind die Strukturen für einen Supermarkt nicht gegeben bzw. ist es schwierig Personal zu finden. Daher setzen wir immer wieder auf neue Ansätze für die Zukunft der stationären Lebensmittelgeschäfte“, so Haider.

Damit solche Konzept komplett autark und ohne Personal funktionieren kann, ist eine smarte Technik im Hintergrund wichtig, die in Zusammenarbeit mit dem Welser Digitalisierungsspezialisten syreta erstellt und laufend weiterentwickelt wird.

Innovative Technik für die UNIBOX

Das Softwareunternehmen und die UNIGruppe verbindet bereits eine jahrelange erfolgreiche Geschäftsbeziehung. Bereits im Jahr 2013 entwickelte syreta für die UNIGruppe die umsatzbringende Omni-Channel Lösung, die ihren stationären Handel mit dem Onlineshop verschränkte.

Für die flächendeckende Ausrollung des UNIBOX-Konzeptes wurde von den erfahrenen IT-Spezialisten bei syreta ein eigener Hub entwickelt. Der syreta Retail Hub ist in seiner aktuellen Form weltweit einzigartig und integriert neben der kompletten Elektro- und Netzwerkverteilung alle Hard- und Softwarekomponenten in einem Gerät. Dank der steckerfertigen und modularen Bauform lässt sich der Hub schnell und einfach einsetzen und ermöglicht einen skalierbaren Rollout. *„Der syreta Retail Hub ist ein Serverschrank in dem sämtliche elektronischen Elemente des Stores mit den entsprechenden Schnittstellen verbaut sind. Das sind beispielsweise die komplette Gebäudesteuerung für Licht- und Klimaanlage, die Überwachung sämtlicher Kühl- und Tiefkühlkomponenten, das Zutrittssystem, die Ansteuerung von Digital Signage- Elementen und Bezahlterminals sowie die Steuerung für die elektronische Preisauszeichnung und Kameraüberwachung“*, erklärt Alexander Palnik, einer der syreta Geschäftsführer das innovative Produkt.

Gesteuert wird der syreta Retail Hub mittels der eigens entwickelten „Operator App“. In dieser hat der Storebetreiber nicht nur stets alle Informationen, wie Lagerstände und Umsätze seiner Filialen auf dem Handy verfügbar, sondern kann diese auch vollkommen ortsunabhängig steuern. Für den Storebetreiber bedeutet das, besonders in Zeiten mit massiven Problemen bei Personalverfügbarkeiten, enorme Arbeitserleichterungen, da die autonomen Stores jederzeit von der Ferne bedient werden können.

Neben dem gewohnten Zutritt und der Bezahlung mittels Bankomatkarte steht den UNIBOX-Kunden mit der Unimarkt-App für ihren Einkauf ebenfalls eine eigene App, die von syreta entwickelt wurde, zur Verfügung. *„Die App gewährt nicht nur den Zutritt, sondern ermöglicht den Kund:innen Produkte direkt über das Handy einzuscannen und zu bezahlen“*, führt Palnik dazu aus und ergänzt: *„syretas Fokus liegt bei sämtlichen Entwicklungen stets auf der Kundenzufriedenheit und diese wird auch bei unseren weiteren Projekten immer an erster Stelle stehen“*.

Auch bei der UNIGruppe steht Kundenzufriedenheit immer an erster Stelle, weshalb gemeinsam mit der JKU eine Forschungsk Kooperation gestartet wurde um zu zeigen, wie sich die UNIBox auf Kund:innen sowie auch Gemeinden auswirkt. Wichtige Erkenntnisse, die wesentlich für die Weiterentwicklung der UNIBox sind.

Auswirkungen der UNIBox auf Konsumentenverhalten und Gemeinden

Erste Ergebnisse der IHaM-Forschungsk Kooperation mit UNIMARKT zeigen eine durchwegs positive Resonanz der Konsumenten auf die neuen UNIBoxen. *„Diese ermöglichen kurze Wege beim Lebensmitteleinkauf in ländlichen Regionen, beleben darüber hinaus den (Stand-)Ort und zeigen positive Effekte auf ihr (soziales, ökonomisches, ökologisches) Umfeld“*, erklärt Univ. Prof. Dr. Christoph Teller und ergänzt noch weiter *„UNIBoxen stoßen in ländlichen Gemeinden durchwegs auf positive Resonanz. 98 % der befragten UNIBox-Kund:innen empfinden das neue Handelsformat als „gute Sache“. Für 88 % erfüllen UNIBoxen ihre (Einkaufs-)Erwartungen. Daher wollen 85 % das neue Geschäftsformat auch weiterempfehlen. Auch die Zufriedenheit mit den UNIBoxen fällt sehr hoch aus (85 %).“*

UNIBoxen ermöglichen kurze Wege für den „schnellen Einkauf zwischendurch“

Der/die typische Kund:in nutzt die UNIBox vor allem für Besorgungen „zwischendurch“. *„Der Durchschnittswarenkorb besteht aus bis zu zehn Produkten, wobei vor allem Milchprodukte und Kühlprodukte stark nachgefragt werden, gefolgt von Süßem und Snacks, Brot & Gebäck, Getränken sowie Fleisch- & Wurstwaren“*, so Univ. Prof. Dr. Teller. In der Regel kaufen Kundinnen und Kunden ein bis zweimal pro Monat in der UNIBox ein, die zumeist in unter 5 Kilometern Entfernung erreichbar ist.

UNIBoxen verändern den (Stand-)Ort für 65 % positiv

65 % der befragten Kund:innen sehen UNIBoxen allgemein als positiv für den (Stand-) Ort an. Dadurch verändert sich auch das (persönliche) Einkaufsverhalten positiv. Die Wegstrecken beim Lebensmitteleinkauf haben sich für 31 % verringert. Die Autonutzung beim Einkauf ist bei 25 % gesunken – mit all den positiven Umweltaspekten. Für 62 % der Kundinnen und Kunden sichern UNIBoxen ihre persönliche Lebensmittelversorgung. Zudem haben sich bei rund 40 % die Häufigkeit der Einkäufe, die Aufenthaltsdauer sowie die Ausgaben (nicht nur im Lebensmitteleinzelhandel) vor Ort erhöht.

UNIBoxen strahlen für 58 % positiv auf die Attraktivität des Ortes aus

Die Eröffnung der UNIBoxen wird vor allem unter dem Aspekt der Nahversorgungssicherung in ländlichen Gemeinden positiv gesehen (62 % der befragten Kundinnen und Kunden). Positive Veränderungen zeigen sich darüber hinaus in mehreren Dimensionen: politisch, ökonomisch (für Wirtschaftstreibende), sozial (für Bewohner:innen und Besucher:innen) und ökologisch (für die Umwelt). Positive Ausstrahlungseffekte zeigen sich für 55 % in der Belebung, für 58 % in der Attraktivitätssteigerung des Ortes. Das Gemeinschaftsgefühl innerhalb der Gemeinde steigt für 43 % der Befragten. *„Die durchgeführten, persönlichen Interviews mit unterschiedlichen Stakeholder:innen (Bewohner:innen, Wirtschaftstreibenden, Vereinen, Gastronomie, etc.) am UNIBox-Standort Dorf an der Pram/OÖ bestätigen die positiven, externen Effekte“*, so Univ. Prof. Dr. Teller.

Anpassungsbedarf: Technologie & regionale Sortimentsschwerpunkte

Die persönlichen Interviews Stakeholderinnen und Stakeholdern an den UNIBox-Standorten Geretsberg und Dorf an der Pram (beide OÖ) zeigen aber auch Anpassungsbedarf. Einerseits bereitet der Zutritt bzw. die Bezahlung via App älteren Konsument:innen Schwierigkeiten. Bedenken zu Datensicherheit und Datenschutz äußern 16 % der Kund:innen (über alle UNIBox-Standorte hinweg). Anpassungswünsche betreffen zudem das gebotene Warensortiment, das einerseits auf Grund des Geschäftsformats Beschränkungen unterworfen ist und andererseits noch nicht die gewünschten Regionalschwerpunkte aufweist.

Unbemannte Handelsgeschäfte: ein Erfolgsmodell zum Aufbau

„Das „Wheel of Retailing“ dreht sich weiter und neue Handelsformate wie unbemannte Lebensmittelgeschäfte etablieren sich auch an betriebswirtschaftlich schwierigen Standorten. Für Handel und Bewohner:innen ruraler Gebiete eröffnet sich eine „Win-Win-Chance“. *„Unsere Forschungsergebnisse am Beispiel UNIBoxen zeigen, dass unbemannte Geschäfte nicht nur die Nahversorgung sichern, sondern entlegenen Orten auch „frisches Leben einhauchen“ können. Die positive Resonanz der Kund:innen und die wahrgenommenen, positiven Veränderungen in den Gemeinden lassen positiv in die Zukunft blicken, auch wenn „im Kleinen“ noch Anpassungsbedarf besteht“*, fasst Dr. Ernst Gittenberger vom IHaM Institut für Handel, Absatz und Marketing die ersten Studienergebnisse des Langzeitforschungsprojektes in Kooperation mit UNIMARKT zusammen. *„Die Erkenntnisse zeigen eindrucksvoll die positive Kraft des stationären Einzelhandels auf das Umfeld und die unterschiedlichen Anspruchsgruppen ruraler Gemeinschaften. Bemerkenswert ist, dass unbemannte Formate (auch ohne Verkäufer:innen) die soziale Funktion des Handels vollziehen – anders*

ausgedrückt: Handelstechnologie schafft physische Interaktion von Menschen im Umfeld. Sollte sich die Kund:innenakzeptanz auf ein noch höheres Niveau entwickeln und sich das Format weiterentwickeln (Stichwort: Unbemannte Nahversorgungszentren) sind wir heute vielleicht sogar Zeug:innen des Beginns vom Ende der „weißen Flecken“ in der Nahversorgung Österreichs,“ gibt Institutsvorstand Univ. Prof. Dr. Christoph Teller einen positiven Ausblick auf zukünftige Entwicklungen.

Die UNIGruppe per 28. Februar 2022

Die UNIGruppe GmbH erzielte im Geschäftsjahr 2021/22 mit rund 3.300 Mitarbeitern (davon ca. 1.350 in der Zentrale, in den Eigenfilialen und der Logistik; die restlichen Mitarbeiter teilen sich auf die Unimarkt-Franchisepartner und Nah&Frisch-Kaufleute auf) einen Umsatz von 432 Mio. Euro. Die zentralen Servicebereiche der UNIGruppe dienen als Dienstleister für den selbstständigen Kaufmann (Nah&Frisch, Land lebt auf, Sonderkunden), die Unimarkt-Franchisepartner, die Unimarkt-Filialen und die UNIBox. Die UNIGruppe positioniert sich als regionaler Nahversorger mit Familienfokus in unterschiedlichen Größen und Ausprägungen und ist in den Bundesländern Oberösterreich, Niederösterreich, Salzburg, Steiermark und Burgenland vertreten. In der UNIGruppe sind der UNIGroßhandel (Nah&Frisch, Land lebt auf, Sonderkunden), die UNILogistik und die Unimarkt Handels GmbH, jeweils zu 100%, vereint, sowie die unik, als 50% - Tochter der UNIGruppe. Im Einkauf werden die Kräfte über die 50%-Tochter, TopTeam-Zentraleinkauf (Transgourmet Schweiz und UNIGruppe), gebündelt.

Über syreta

syreta wurde im Jahr 2008 in Österreich gegründet und begleitet national und international agierende Unternehmen auf ihrem Weg zur Digitalisierung. Mit rund 15 Jahren Erfahrung und über 200 realisierten Projekten ist syreta als Digitalisierungsexperte der perfekte Ansprechpartner bei der Verknüpfung von digitalen und stationären Vertriebsformen. Das Leistungsspektrum des Unternehmens reicht dabei von der Programmierung unkonventioneller Unternehmenswebsites, über die komplette Implementierung von Webshops bis hin zur Digitalisierung von stationären Verkaufsflächen. syreta hat ihren Hauptsitz in Wels und rund 30 Mitarbeiter tragen täglich dazu bei, die Digitalisierungsprojekte der Kunden Realität werden zu lassen.

Methodik Forschungsprojekt

Das IHaM Institut für Handel, Absatz und Marketing der Johannes Kepler Universität Linz (JKU) untersucht im Rahmen eines langfristigen Forschungsprojektes (Laufzeit: 2 Jahre) im Kooperation mit UNIMARKT die Auswirkungen von unbemannten Geschäftsstätten im Lebensmitteleinzelhandel am konkreten Beispiel der UNIBoxen auf ländliche Gemeinden und ihre Bewohner:innen. Im Zuge des Projektes werden zu drei Erhebungszeitpunkten (vor Eröffnung der UNIBox, 1 bis 3 Monate nach Eröffnung der UNIBox, 1 Jahr nach der Eröffnung) sowohl persönliche Interviews mit Anspruchsgruppen vor Ort als auch Befragungen mittels Online-Fragebogen durchgeführt. Bis dato konnten Daten von 40 persönlichen Face-to-Face-Interviews mit Stakeholder:innen (Bewohner:innen, Wirtschaftstreibenden, Vereinen, Gastronomie, etc.) an zwei UNIBox-Standorten und Daten einer Online-Befragung von 132 UNIBox-Kund:innen erhoben und analysiert werden.



PRESEKONTAKT UNIGruppe:

Sandra Pichler, M.A.
Marketing/ Kommunikation
Mobil: +43 6648426163
sandra.pichler@unimarkt.at

PRESEKONTAKT syreta:

Mag. Christina Prinz
marketing & pr-managerin
Tel.: 07242/9349033
c.prinz@syreta.com

Kontakt IHaM Institut für Handel, Absatz und Marketing

Dr. Ernst Gittenberger
Leitung Centre of Retail and Consumer Research
IHaM Institut für Handel, Absatz und Marketing
JKU Johannes Kepler Universität Linz
[T] +43 699 19 29 49 89
[E] ernst.gittenberger@jku.at
[W] www.jku.at/ham

Univ. Prof. Dr. Christoph Teller
Institutsvorstand
IHaM Institut für Handel, Absatz und Marketing
JKU Johannes Kepler Universität Linz
[T] +43 732 2468 7025
[E] christoph.teller@jku.at
[W] www.jku.at/ham

Teresa Schwendtner, MSc.
Universitätsassistentin
IHaM Institut für Handel, Absatz und Marketing